

ISSN 2311-8946

Науково-практичний журнал

**«РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА
ТА УПРАВЛІННЯ»**

2 (24) травень 2019 року

ЧАСТИНА I

Запоріжжя
2019

Науково-практичний журнал

Регіональна економіка та управління

2 (24) травень 2019 р.

Частина I

Редагування: Н. Літвиненко
Комп'ютерна верстка: В. Удовиченко

Журнал індексується
у наукометричній базі Index Copernicus

Відповідальність за достовірність
інформації, яка представлена в друкованих
матеріалах, несуть автори.
Редакція не завжди поділяє точку зору авторів.

Засновник науково-практичного журналу ГО «Східноукраїнський інститут економіки та управління»

Свідоцтво про державну реєстрацію ЗМІ:
КВ № 20514-10314Р від 20 грудня 2013 р.

Будь ласка, якщо у вас є запитання
до редакції, звертайтеся до нас
за телефоном або електронною поштою:
office@siee.zp.ua; +38 095 314 96 69

Підписано до друку 29.05.2019 р.
Формат 60x84/8.
Папір офсетний. Цифровий друк.
Ум. друк. арк. 19,53. Тираж 100 прим.
Зам. 0519/109. Ціна договірна.

Надруковано: Видавничий дім «Гельветика»
Україна, м. Херсон, вул. Паровозна 46-а
E-mail: mailbox@helvetica.com.ua
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи
ДК № 6424 від 04.10.2018 р.

ЗМІСТ

Аврамчук Л. А., Садомака С. В. Роль споживчого кредитування у соціально-економічному розвитку країни.....	6
Алексєєнко І. І., Полтїніна О. П. Ідентифікація макроекономічних ризиків неефективного управління формуванням вартості підприємств металургійної галузі України.....	10
Андрійчук Ю. А., Легкобит І. С. Теоретичні аспекти децентралізації в Україні.....	14
Арутюнян А. Р., Собіщанська О. М. Соціальні мережі як сучасний інструмент маркетингу.....	18
Бегун С. І., Мартинюк Р. Ф. Статистичне дослідження зовнішньої торгівлі України.....	22
Бігдан І. А., Шевчук І. Л., Совгир А. М. Модернізація системи зовнішнього державного фінансового контролю в Україні.....	27
Бондаренко О. М., Панасюк В. К. Аудит розрахунків з оплати праці: типові порушення, виявлені під час його проведення.....	34
Бочко О. І. Моніторинг земель сільськогосподарського призначення.....	37
Букало Н. А., Півчук О. С. Проблеми відображення екологічних витрат, доходів і зобов'язань в обліку.....	40
Винничук Р. О., Лучин С. В. Особливості мотивації працівників в контексті теорії поколінь.....	43
Володіна А. А., Лободзинська Т. П. Проблеми кадрової політики в Україні та шляхи її удосконалення.....	48
Вороніна А. В. Оптимізація чисельності та структури персоналу металургійного підприємства.....	53
Городиський М. П., Кучер С. В. Проблеми використання аутстафінгу в Україні.....	57
Гречаник Н. Ю., Плець І. І. Особливості маркетингу територій як складової системного соціально- економічного розвитку об'єднаних територіальних громад в умовах децентралізації.....	62

Губа М. О., Костенко Т. А., Стоколюк В. В. Сучасний стан електронних банківських послуг та перспективи їх розвитку.....	66	Ілчок Б. І., Скорик Г. І., Малиновський Ю. В. Центральні проблеми економічної безпеки України.....	116
Губа М. О., Лінник А. О., Колесник Д. С. Розвиток необанків в Україні та світі.....	71	Казакова Н. А., Мірошник Н. О. Напівпериферія як інструмент для аналізу світової системи.....	122
Гулак А. О., Казакова Н. А. Теоретико-методологічні положення щодо дослідження медичного туризму в сучасних умовах.....	74	Карпуньо Я. М., Баталова О. А. Формування стратегії розвитку підприємства.....	126
Дмитренко А. В., Хвостенко Н. А. Особливості бухгалтерського обліку та оподаткування товарів через інтернет-торгівлю.....	81	Квятко Т. М., Бабко Н. М. Проблемні аспекти розвитку промислового сектору України.....	131
Єрмак С. О. Розвиток цифрової інфраструктури як необхідної умови підвищення інноваційної сприйнятливості регіонів України.....	86	Кміть В. М., Сало У. В. Роль рахункової палати як суб'єкта незалежного зовнішнього державного фінансового контролю.....	135
Жук А. О. Дослідження впливу державних контролюючих органів на процес публічних закупівель.....	91	Костякова А. А. Стратегічний аналіз структури капіталу підприємства.....	141
Захарчин Г. М., Любомудрова Н. П., Швед Л. Р. Інформаційна культура в інформаційному суспільстві.....	96	Курков М. С., Данилюк Н. М. Засоби штучного інтелекту в управлінні інвестиційною діяльністю на фінансовому ринку.....	147
Заяць Е. А., Онищенко Ю. І. Ідентифікація й оцінка бізнес-моделей банків України на основі кластерного аналізу.....	100	Legeza N. V. Theoretical aspects of organization-economic development of enterprises.....	152
Зеленський С. В. Стратегічне управління стійким розвитком міст: стейкхолдер-орієнтований підхід.....	105	Мазур Г. О., Гнатюк О. М., Романьонюк К. О. Малі підприємства як об'єкти управління.....	155
Іванченко Г. В. Ефективні комунікації в бізнесі: теоретичний підхід.....	112	Мазур Д. В., Дуброва Л. О., Ігнат'єва Л. І. Методологія оцінки системи управління витратами підприємства.....	159
		Мазур О. В., Веремчук В. С., Гуменюк В. М. Необхідність та сутність антикризового управління фінансовою діяльністю підприємства.....	163

CONTENTS

Avramchuk L. A., Sadomaka S. V. The role of consumer lending in the socio-economic development of the country..... 6	Development of neo banks in Ukraine and the world.....71
Aleksieienko I. I., Poltinina O. P. Identification of macroeconomic risks of value based management of the Ukrainian metallurgical industry10	Gulak A. O., Kazakova N. A. Theoretical and methodological provisions of medical tourism research in the modern conditions.....74
Andriichuk Y. A., Lehkobyt I. S. Theoretical aspects of decentralization in Ukraine.....14	Dmitrenko A. V., Khvostenko N. A. Features of accounting account and taxation of goods by internet-trade81
Arutiunian A. R., Sobischanska O. M. Social networks as a modern marketing tool.....18	Yermak S. O. Development of digital infrastructure as a necessary conditions of innovative susceptibility of Ukrainian regions86
Begun S. I., Martyniuk R. F. Statistical investigation of external trade Ukraine.....22	Zhuk A. O. Investigation of the influence of state controlling bodies on the process of public procurement.....91
Bigdan I. A., Shevchuk I. L., Sovgir L. M. Modernization of the external state financial control system in Ukraine.....27	Zakcharchyn G. M., Lyubomudrova N. P., Shved L. R. Informational culture in the informational society.....96
Bondarenko O. M., Panasiuk V. K., The audit of wages: most common mistakes detected during an audit.....34	Zaiats E. L., Onyshchenko Y. I. Identification and evaluation of bank business models in Ukraine based on cluster analysis.....100
Bochko O. I. Monitoring of agricultural lands..... 37	Zelenskiy S. V. Strategic management of sustainable development of cities: staykholder-oriented approach.....105
Bukalo N. A., Pivchuk O. S. Problems of reflection of ecological costs, profits and obligations in accounting.....40	Ivanchenko H. V. Effective business communications: a theoretical approach.....112
Vynnychuk R. O., Luchyn S. V. Features of employees motivation in the generation theory context43	Ilychok B. I. Central problems of economic security of Ukraine.....116
Volodina A. A., Lobodzinska T. P. Problems of personnel policy in Ukraine and ways of its improvement..... 48	Kazakova N. A., Miroshnyk N. O. Semi-periphery as a tool for global system analysis122
Voronina A. V. Optimization of the number and structure of the personnel of metallurgical enterprises..... 53	Karpukhno Y. N., Batalova E. A. Formation of enterprise development strategy.....126
Horodyskyi M. P., Kucher S. V. The problem of use of outstaffing in Ukraine..... 57	Kvyatko T. M., Babko N. M. Problematic aspects of development of the industrial sector of Ukraine.....131
Hrechanyk N. Y., Plets I. I. Features of marketing of territories as complex system social and economic development of united territorial communities under decentralization conditions..... 62	Kmit V. M., Salo U. V. The role of the account chamber as a subject of independent external public financial control.....135
Huba M. A., Kostenko T. A., Stokolyuk V. V. Modern electronic banking service and future prospects of its development....66	Kostyakova A. A. Strategic analysis of the enterprise capital structure.....141
Huba M. O., Linnyk A. O., Kolesnyk D. S.	Kurkov M. S.

Intelligent tools for investment management in the financial market.....	147
Legeza N. V. Theoretical aspects of organization-economic development of enterprises.....	152
Mazur G. A., Gnatyuk O. N., Romanenok K. A. Small enterprises as management objects.....	155
Mazur D. V., Dubrova L. A., Ignatyeva L. I. Methodology of evaluation of the system of management of enterprise expenditure.....	159
Mazur A. V., Veremchuk V. S., Gumenyuk V. M. Necessity and satisfaction of anti-crisis management by the financial activity of the enterprise.....	163

Аврамчук Лідія Андріївна
доцент кафедри банківської справи та страхування
Національного університету біоресурсів і природокористування України
Садомака Світлана Володимирівна
бакалавр спеціальності «фінанси, банківська справа та страхування»
Національного університету біоресурсів і природокористування України

РОЛЬ СПОЖИВЧОГО КРЕДИТУВАННЯ У СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОМУ РОЗВИТКУ КРАЇНИ

У статті висвітлено роль споживчого кредитування в соціально-економічному розвитку країни. Виявлено проблеми споживчого кредитування в сучасних умовах. Зокрема, проблеми громадського доступу до споживачів фінансових послуг. Досліджено фактори, що впливають на дану ситуацію. Подано шляхи поліпшення споживчого кредитування.
Ключові слова: споживче кредитування, кредит, кризовий період, споживчі позики, соціально-економічний розвиток.

Постановка проблеми. На сьогоднішній день на ринку споживчого кредитування існують ряд невирішених проблем, які мають місце з початку фінансової кризи. Соціально-економічний розвиток країни неможливий без розвитку всіх напрямів банківської системи, насамперед споживчого кредитування. Адже якщо ми хочемо побудувати багату і високо розвинену країну, то це можливо лише при тій умові, що кожен член нашого суспільства буде жити в добробуті та щасті. А цю проблему в деякій мірі можна вирішити за допомогою такого банківського продукту, як споживчий кредит. Актуальність споживчого кредитування зростає з кожним роком, що пояснюється прагненням фізичних осіб до зростання рівня життя. Оскільки українські банки опинилися в умовах жорсткої конкуренції як з боку іноземних, так і вітчизняних банків, найактуальнішою потребою постає вироблення принципів розширення сфери і вдосконалення механізмів кредитування та його роль в соціально-економічному розвитку країни.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Такій проблемі, як роль споживчого кредитування у соціально-економічному розвитку країни присвячені роботи багатьох зарубіжних та вітчизняних авторів, а саме: О. Кириченко, Ю. Масленченкова, С. Ілляшенко, І. Лютого, К. Садвокасова, П. Роуза та інших. Оскільки невирішеними залишається ряд питань, особливо щодо знаходження шляхів поліпшення ситуації зі споживчим кредитуванням в Україні, безумовно, ця проблема в Україні потребує новітніх розробок і залишатиметься досить актуальною в найближчий час.

Постановка завдання. На основі викладеного можна сформулювати завдання дослідження, яке полягає в аналізі проблем у споживчому кредитуванні та його ролі і впливу на соціально-економічний розвиток країни, а також знаходження шляхів поліпшення споживчого кредитування.

Виклад основного матеріалу дослідження. Одним із найбільш поширених видів банківського кредитування у розвинених країнах світу є споживче кредитування. Саме цей вид кредиту є визначальним стимулювальним чинником інтенсифікації розвитку економіки [1, с. 69]. Споживчий кредит займає важливе місце у соціально-економічному розвитку більшості країн. Активізація

споживчого кредитування є економічно важливою і вигідною не тільки для населення, а й для банківських установ та для стабілізації й розвитку економіки держави загалом. Його роль сьогодні значно зростає і в Україні, незважаючи на фінансово-економічну нестабільність.

Споживчий кредит і виконання ним перерозподільної функції вирішує протиріччя між цінами на предмети тривалого користування й наявними доходами населення за необхідності реалізації продукції виробниками. Скориставшись кредитом, фізичні особи наближують досягнення споживчих цілей і отримують речі, власниками яких вони стали б лише в майбутньому. Виробники ж товарів і послуг мають можливість пришвидшити реалізацію продукції і завершити кругообіг капіталу. Саме в цьому і полягає основне призначення споживчого кредиту – сприяння підвищенню життєвого рівня населення й прискоренню економічного розвитку.

У докризовий період споживче кредитування розвивалося швидкими темпами. Темпи росту обсягів споживчих кредитів перевищували темпи росту реальної заробітної плати та доходів населення. Частка даного виду кредитів у загальному обсязі кредитного портфеля станом на 01.10.2017 склала 28,75%, причому 59,23% всіх споживчих кредитів були надані в іноземній валюті [2]. Активізацію споживчого кредитування у даний період можна пояснити спрощенням процедури надання кредиту, входженням на український банківський ринок іноземних банків, що надало доступ до більш дешевих ресурсів, а також високою дохідністю таких кредитів у порівнянні з іншими кредитними продуктами. У період фінансової кризи при нестабільності макроекономічного середовища, реалізації валютного ризику темпи росту споживчого кредитування значно зменшилися. У цей період майже 30% споживчих кредитів були визнаними проблемними [3]. Причинами такої ситуації можна назвати недосконалу систему оцінки кредитоспроможності позичальників, що використовували банки, та підвищення валютного курсу, внаслідок чого значно збільшилися зобов'язання клієнтів перед кредиторами. Для покращення якості кредитного портфеля Національним банком України прийнято

рішення про заборону надання валютних кредитів фізичним особам.

У відповідності до циклічності розвитку споживчого кредитування в Україні умовно можна виділити два його етапи з часів 2000-х років. Підйом споживчого кредитування в I-му періоді був зумовлений значним зростанням доходів населення та підвищенням його купівельної спроможності, що й спричинило справжній бум споживання. Однак світова фінансова криза сильно вдарила по українській економіці, і як наслідок – різкий спад. Проблеми II періоду відбилися як на загальних показниках кредитної діяльності, яка значно скоротилася – на 45,1 млрд грн., так і споживчого кредитування ще більшою мірою – на 46,4 млрд грн. [4]. Найбільш значуща подія кредитування в 2017 році – це активний розвиток напрямку споживчого без заставного кредитування. В умовах відсутності джерел довгострокового фінансування розвиток саме такого виду кредитування є найбільш цікавим для банків. Сюди відносяться, в першу чергу, кеш-кредити і кредитні карти. Що стосується 2018 року, то сегмент споживчих позик знову став лідером ринку кредитування фізичних осіб: обсяг кредитів зріс.

До кризи популярність кредитів у доларах і євро пояснювалася більш низькими процентними ставками, ніж за гривневими позиками. Через девальвацію гривні і борги перед банками дуже багато позичальників гірко пошкодували, що спокусилися на привабливі пропозиції банкірів.

У 2017 році сегмент споживчих позик увійшов в глибоку кризу: обсяг кредитів знизився, кількість кредиторів зменшилася на третину, середні реальні ставки по деяких видах позик зросли на 10–13 процентних пунктів (рис. 1). Офіційна статистика від Національного банку України демонструє зовсім невелике зменшення обсягу споживчих позик українців за 2017 рік.

Найменше скорочення кредитного портфеля торкнулося позик, виданих на термін до року (рис. 2). За підсумками року вони майже не змінилися в обсязі і склали 52 600 млн гривень. Найбільше внаслідок кризи скоротилися обсяги споживчих кредитів терміном від року до п'яти років – зменшилися в обсязі більш ніж на 6,2 мільярда – до 44,1 мільярдів гривень. Кредитний портфель споживчих позик строком більше п'яти років – збільшився на 7 мільярдів – до 43,9 мільярдів гривень. Очевидно, це відбулося за рахунок зростання сум інвалютних кредитів у гривневому еквіваленті.

Як і в кінці 2017 року, безперечними лідерами за обсягом залишаються короткострокові позики строком на рік. А кредити на більш довгі строки – зрівнялися в обсягах. Це в першу чергу зумовлено економічною невизначеніс-

тю та надто високими ризиками для кредиторів. Зважаючи на останні тенденції у динаміці обсягів споживчих кредитів, змін в їхній структурі та підвищення всіх видів ризиків можна виділити загальні проблемні питання (рис. 3).

Серйозною проблемою споживчого кредитування є законодавчі прогалини у його регулюванні, особливо це стосується оманливої реклами, розкриття інформації, оцінки кредитоспроможності позичальника, кредитного посередництва, несправедливих умов договорів споживчого кредиту, нав'язування додаткових та супутніх послуг, відсутності однакових вимог до кредиторів, які є банками та небанківськими установами, та відповідальності у сфері споживчого кредитування. Інформація, що надається споживачам фінансових послуг до укладання договорів та під час їх виконання, є дуже важливою для розуміння споживачами умов цих договорів. Щонайменше, споживачі повинні знати фактичну вартість кредиту, ефективну процентну ставку та інформацію про будь-які інші платежі, які сплачуються за видачу, обслуговування та повернення кредиту. На жаль, практика розкриття інформації в Україні є неналежною, починаючи від розкриття інформації у період до укладання договору і протягом усього строку дії договору. Але в цьому є провина і самих споживачів, адже багато людей навіть не дочитують договору повністю. А як показує практика, то найважливіша інформація знаходиться саме в кінці угоди і значно меншими літерами. Кредитори не наголошують саме на цій інформації, бо прагнуть до більшого заробітку.

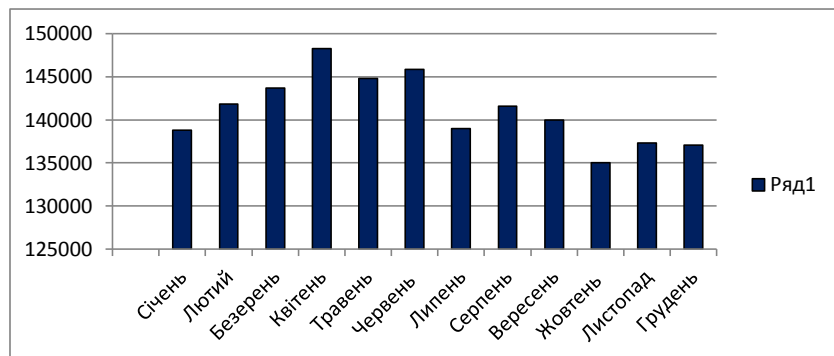


Рис. 1. Динаміка споживчих кредитів у 2017 році за місяцями, млн грн.

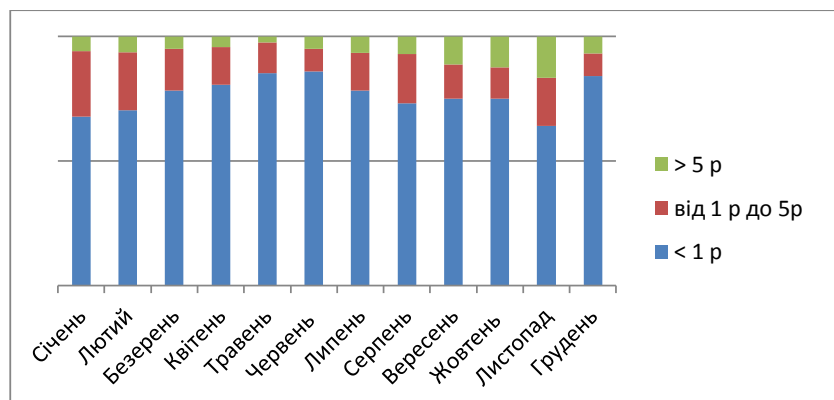


Рис. 2. Динаміка обсягу споживчого кредитування в 2017 році за строками позики

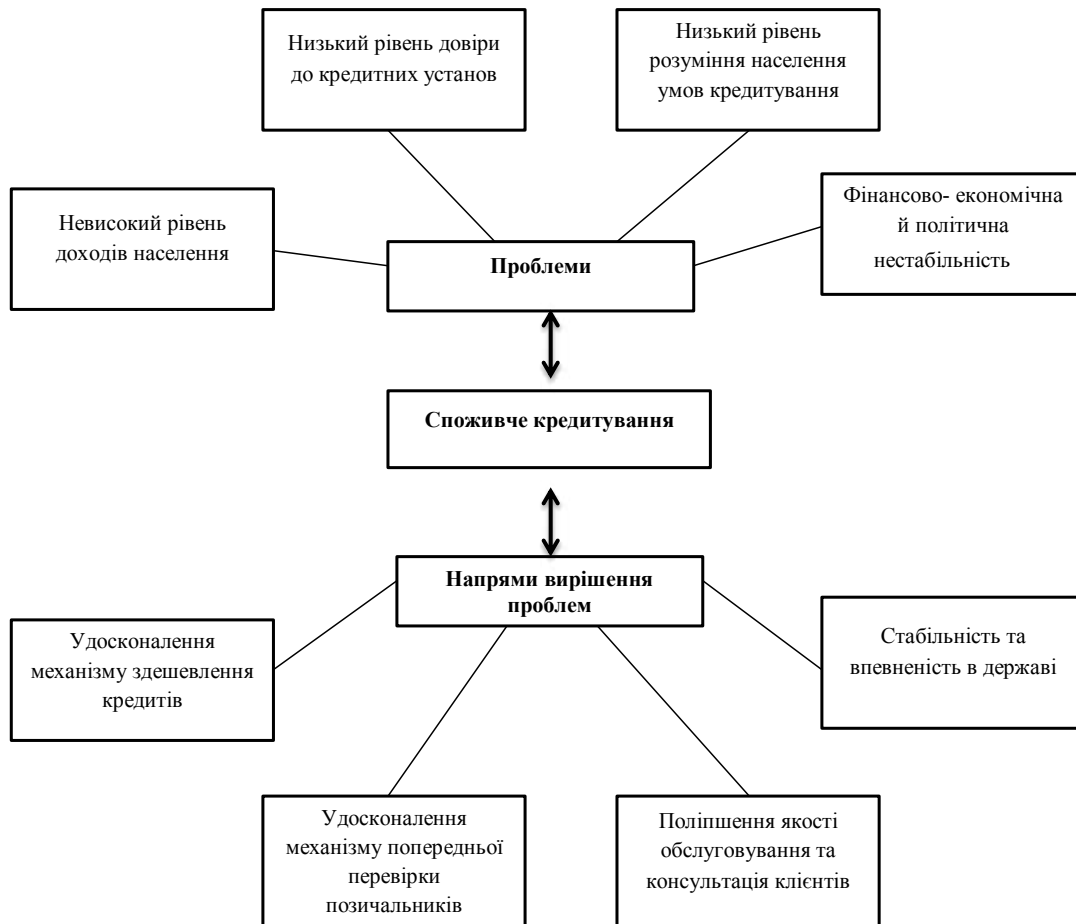


Рис. 3. Основні проблеми споживчого кредитування та напрями їх подолання

Так і виходить, що споживачі не володіють повною інформацією, мають претензії до кредиторів, на цьому підґрунті з'являються проблеми вже під час виплати коштів за договором.

Також проблемою є те, що протягом строку дії договору для фінансових установ звичайною практикою є інформування позичальників про зміни істотних умов договорів шляхом розміщення відповідної інформації на веб-сайті банку чи її опублікування у друкованих ЗМІ, що призводить до того, що споживачам невідомі реальні умови договору.

На нашу думку, щоб уникнути будь-яких конфліктів при укладанні та виконанні кредитної угоди потрібно відобразити окремими змінами до чинних нормативно-правових актів, щоб досягти усіх цілей для створення комплексної системи регулювання споживчого кредитування. Слід зазначити, що більшість європейських країн йшли саме шляхом розробки окремого законодавчого акту, який регулює споживче кредитування, наприклад, Австрія, Болгарія, Хорватія, Чехія, Латвія, Польща, Португалія, Словаччина та Іспанія [5]. Протягом останніх років сфера споживчого кредитування багатьох країн зазнала значних трансформацій, тому необхідно привести законодавство України у відповідність до найкращої міжнародної практики.

Також можна виділити ряд чинників, що гальмують розвиток споживчого кредитування в Україні, а саме:

- фінансово-економічна й політична нестабільність;
- підвищення рівня інфляції та зниження реальних доходів і рівня життя населення. Низький рівень заробітної плати спричиняє неможливість повернення багатьма позичальниками кредиту і відсотків за ним;
- нестабільність курсу валют, їх стрімке зростання, а отже, підвищення ризику неповернення кредитів, отриманих в іноземній валюті;
- недосконале законодавство у сфері кредитування фізичних осіб;
- недовіра населення до вітчизняної банківської системи;
- зростання кредитного ризику, пов'язаного з необ'єктивною оцінкою кредитоспроможності фізичних осіб-позичальників.

Висновки з проведеного дослідження. Підсумовуючи вищевикладене, можна зробити висновок, що споживче кредитування пов'язане з економічними та соціальними процесами в суспільстві. Це пояснюється тим, що, впливаючи один на одного, вони спричиняють певні зрушення в економіці, причому ці зміни можуть справляти різний ефект, як позитивний, так і негативний. Так, до переваг споживчого кредитування віднести збільшення сукупного платоспроможного попиту на споживчі товари й послуги, який стимулює розширення виробництва в умовах ринкової економіки, де платоспроможний попит є основним чинником економічного зростання; прискорення

обігу грошових коштів, що призводить до стимулювання фінансово-банківської галузі; розширення споживчого кредиту сприяє формуванню цивілізованих відносин на споживчому ринку країни.

Ситуація на ринку споживчих кредитів значною мірою покращиться, на нашу думку, завдяки: удосконаленню законодавства у сфері кре-

дитування фізичних осіб, фінансово-економічній і політичній стабільності в державі, підвищенню довіри населення до вітчизняної банківської системи, стабільності валютного курсу, підвищенню рівня життя населення, поліпшенню якості банківського обслуговування та консультування позичальників-фізичних осіб.

Література:

1. Гришук Ю.П. Проблеми споживчого кредитування в Україні / Ю.П. Гришук.: http://www.rusnauka.com/27_NPM_2012/Economics/1_116750.doc.htm, с. 69.
2. Гостра криза : огляд ринку споживчого кредитування за 2017.: <http://www.prostobank.ua/potrebitelskiekredity/>
3. Заборона на валютне кредитування : Банки залишилися в програмі: <http://izvestia.kiev.ua/article/9732>
4. Кредити, надані депозитними корпораціями (крім Національного банку України) січень 2017 // Національний банк України: www.bank.gov.ua.
5. Kaminskiy, A.V. and Pysanets, K.K.(2012), "The structure and tools of risk management in consumer crediting", *Teoretychni ta prykladni pytannia ekonomiky. Zbirnyk naukovykh prats.*, vol. 27, no. 2, pp. 169–175.

Аврамчук Лидия Андреевна

доцент кафедри банківського дела и страхования

Национального университета биоресурсов и природопользования Украины

Садомака Светлана Владимировна

бакалавр специальности «финансы, банковское дело и страхование»

Национального университета биоресурсов и природопользования Украины

РОЛЬ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ В СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОМ РАЗВИТИИ СТРАНЫ

Аннотация

В статье освещена роль потребительского кредитования в социально-экономическом развитии страны. Выявлены проблемы потребительского кредитования в современных условиях. В частности, проблемы общественного доступа к потребителям финансовых услуг. Исследованы факторы, влияющие на эту ситуацию. Представлены пути улучшения потребительского кредитования.

Ключевые слова: потребительское кредитование, кредит, кризисный период, потребительские займы, социально-экономическое развитие.

Avramchuk Lidiia Andriivna

PhD, Associate Professor,

Associate Professor of Department of Banking and Insurance

National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine

Sadomaka Svitlana Volodymyrivna

Bachelor of 'Finance, Banking and Insurance' specialty

National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine

THE ROLE OF CONSUMER LENDING IN THE SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT OF THE COUNTRY

Summary

The article highlights the role of consumer lending in the socio-economic development of the country. The problems of consumer lending in the present conditions are revealed. In particular, the problems of public access to financial services consumers. The factors influencing this situation are investigated. Ways to improve consumer lending are presented.

Key words: consumer lending, credit, crisis period, consumer loans, socio-economic development.

УДК 336.722

Алексєєнко Інна Іллівнакандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансівХарківського національного економічного університету
імені Семена Кузнеця**Полтїніна Ольга Павлівна**кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансівХарківського національного економічного університету
імені Семена Кузнеця

ІДЕНТИФІКАЦІЯ МАКРОЕКОНОМІЧНИХ РИЗИКІВ НЕЕФЕКТИВНОГО УПРАВЛІННЯ ФОРМУВАННЯМ ВАРТОСТІ ПІДПРИЄМСТВ МЕТАЛУРГІЙНОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ

Проведено аналіз та визначення макроекономічних чинників, які впливають на розвиток металургійної промисловості в Україні. Визначено перелік показників, які дозволяють ідентифікувати можливості управління вартістю металургійних підприємств. Встановлено основні ризики неефективного управління формуванням вартості підприємств металургійної галузі. Виявлено перспективи подолання означених ризиків.

Ключові слова: ризик, вартість підприємства, додана вартість, макроекономічний чинник, металургійна промисловість, нестабільність економіки.

Постановка проблеми. Проблема збільшення вартості українських підприємств набуває особливої актуальності з огляду на євроінтеграційні прагнення України та враховуючи світові тенденції збільшення уваги до вартості компаній, як до основного критерію результативності розвитку цих підприємств. Проте нестабільність національної економіки та негативний вплив зовнішньоекономічних чинників не дають можливості вітчизняним металургійним підприємствам збільшувати ринкову вартість у відповідь на поступову стабілізацію попиту на металургійну продукцію. За даними міжнародних рейтингових агенцій та інших інституцій, зокрема авторитетної міжнародної страхової компанії КОФАС [4], локомотивом української економіки виступає, серед інших, саме металургійна галузь, що підкреслює актуальність ідентифікації ризиків неефективного управління формуванням вартості металургійних підприємств.

Постановка завдання. Враховуючи актуальність теми, стає можливим сформулювати завдання дослідження, яке полягає в узагальненні чинників макроекономічного середовища, що створюють фінансові ризики, які призводять до неефективного управління формуванням вартості підприємств металургійної галузі України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Економіка України сьогодні характеризується очікуваннями стабілізації, проте, незважаючи на позитивний темп зростання ВВП, досить високою

залишається інфляція, при цьому державний бюджет стабільно має від'ємне сальдо, а державний борг балансує на рівні граничного показника макроекономічної фінансової безпеки (70 % від ВВП). Дані про динаміку базових макроекономічних показників наведено в табл. 1.

Узагальнюючи проведений аналіз ринкової ситуації в державі стає можливим визначити основні сильні та слабкі сторони економіки України, які найбільш суттєво впливають на стан підприємств металургійної галузі України. Зокрема сильні сторони: стратегічна позиція в Європі, яка дає змогу розширювати ринки збуту та формувати нові виклики для зростання якості металургійної продукції; наявний значний сільськогосподарський та металургійний потенціал; кваліфікована і дешева робоча сила, порівняно з іншими європейськими країнами; міжнародна фінансова та політична підтримка, яка забезпечує приплив капіталу в державу для розвитку стратегічних галузей та соціальної сфери. Поряд із сильними сторонами, необхідно підкреслити також і слабкі сторони та чинники, що стримують розвиток металургійної галузі: конфлікт з Росією із загрозами територіальній цілісності; можливі російські контр-санкції проти 360 компаній; політична та соціальна нестабільність на фоні поширеної бідності та корупції; низька економічна диверсифікація; високий державний та зовнішній борг; висока вартість капіталу в національній та іноземній валюті, що стримує роз-

Таблиця 1

Дані про динаміку базових макроекономічних показників України

Показник	2016	2017	2018	2019 (прогноз)
Зростання ВВП (%)	2.4	2.5	3.5	2.9
Інфляція (середньорічна,%)	13.9	14.4	11.0	9.0
Бюджетний баланс (% ВВП)	-1.2	-2.2	-2.3	-1.5
Баланс поточного рахунку (% ВВП)	-1.5	-1.9	-3.0	-3.5
Державний борг (% ВВП)	81.2	71.0	70.0	68.0

Джерело: складено за даними [4]

виток виробництва; керований плаваючий курс гривні; обмеження руху капіталу обмежують конвертованість. Всі означені стримуючі чинники призводять до зниження імпульсу та повернення до помірного зростання у 2019 році. В металургійній промисловості попит зумовлено здебільшого внутрішнім попитом. При цьому наявний також і експорт металургійної продукції, проте він представлений здебільшого продукцією, яка не формує значної доданої вартості, не є наукомісткою та високотехнологічною. Дані, щодо динаміки формування доданої вартості в українській промисловості загалом та металургійній промисловості зокрема, наведено на рис. 1. Додана вартість українських підприємств, як і підприємств металургійної галузі стабільно зростає, проте слід відзначити, що це зростання має частково інфляційний характер, що підтверджується рівнем інфляції більше 10 % впродовж останніх чотирьох років. Додатковим чинником, що зменшує темпи зростання вартості металургійних підприємств є зростання заробітної плати, тлі еміграції та дефіциту кваліфікованої робочої сили, а також через постійне зростання мінімальної заробітної плати під час виборів. Домогосподарства також отримуватимуть вигоду від іноземних грошових переказів, які становлять 10% їхнього доходу. Четверть працездатного населення працюють за кордоном, з огляду на це виникає значний дефіцит кваліфікованої робочої сили, що є не останнім чинником надзвичайно низької ефективності функціонування вітчизняних металургійних підприємств, що унеможливує оновлення матеріально-технічної бази, модернізацію виробничих потужностей та уповільнює процес стандартизації металургійної продукції для досягнення відповідності міжнародним стандартам якості.

Дані, щодо динаміки показників рентабельності суб'єктів господарювання металургійної галузі та їх порівняння із показниками рента-

бельності загалом в промисловості наведено на рис. 2. Статистичні дані на рис. 2 дають змогу стверджувати, що найбільш проблемними були 2014 та 2015 роки, коли їх збитковість сягала 25 %, отже підприємства не мали змогу формувати навіть мінімальну додану економічну вартість. А, якщо додати високу вартість капіталу для вітчизняних підприємств, то про нарощування ринкової вартості практично не йдеться. Однак в 2016-2017 роках ситуація дещо вирівнялася, і вже на кінець 2017 року середня рентабельність металургійних підприємств наближається до нульового значення, що можна вважати безумовно позитивною тенденцією. Одним із критичних показників для управління вартістю підприємства, поряд із рентабельністю, є чистий фінансовий результат, який поряд із грошовим потоком є визначним індикатором інвестиційної привабливості підприємства [3].

Сукупний фінансовий результат металургійних підприємств впродовж останніх 8 років має стабільно від'ємне значення (рис. 3), що вказує на їх низьку інвестиційну привабливість на неможливість ефективно розвиватися та формувати передумови для зростання частки ВВП, яку забезпечує металургійна галузь. Процес управління формуванням вартості підприємств нерозривно пов'язаний із залученням інвестицій, при цьому від обсягів інвестицій залежить можливість модернізації виробництва та підвищення якості готової металургійної продукції.

За прогнозами міжнародних експертів, інвестиції в металургійну галузь можуть зростати менш швидко, загальна частка інвестицій у ВВП складає 16% та не зростає значно через конфлікт з Росією та поганий бізнес-клімат, а також кредит, який стримується його високою вартістю. Проте, приватизація, запланована на 2019 рік, може привернути увагу іноземних інвесторів.



Рис. 1. Динаміка доданої вартості, що формується у металургійній промисловості, порівняно із загальними показниками для українських підприємств

Джерело: складено автором за даними [2]

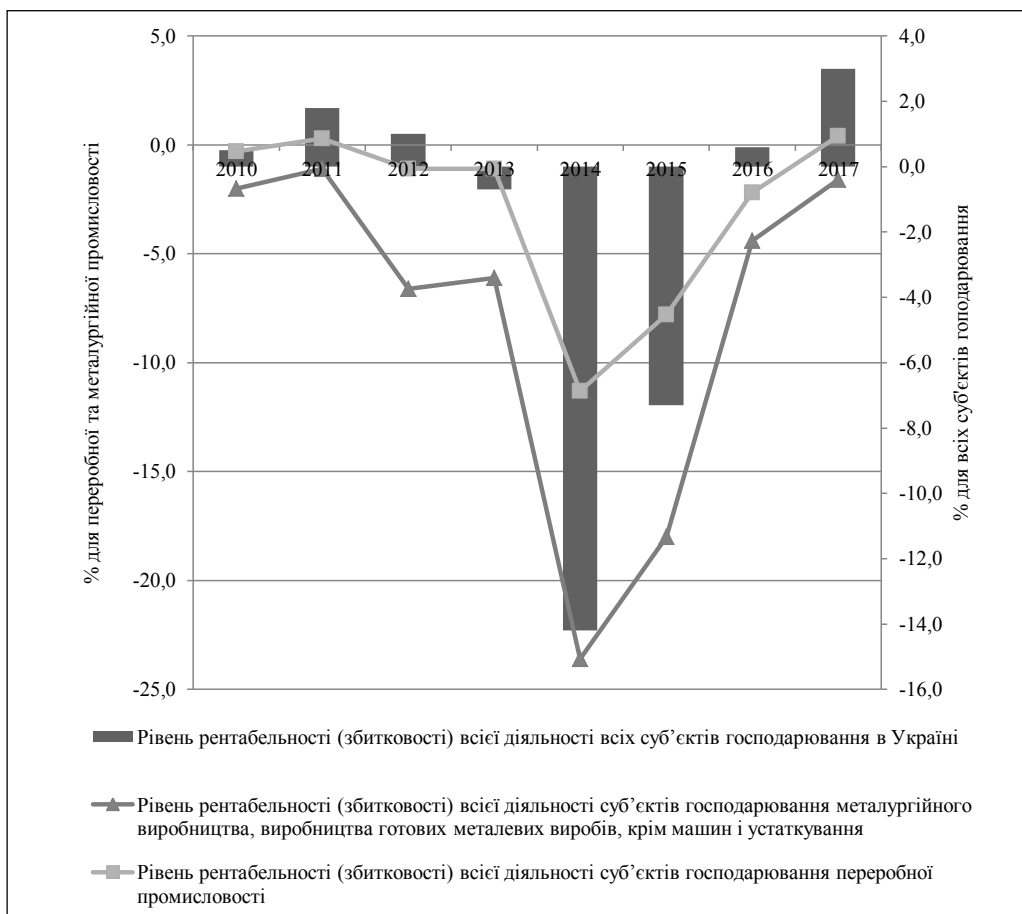


Рис. 2. Динаміка показників рентабельності суб'єктів господарювання металургійного виробництва у порівнянні з показниками для промисловості України
Джерело: складено автором за даними [2]

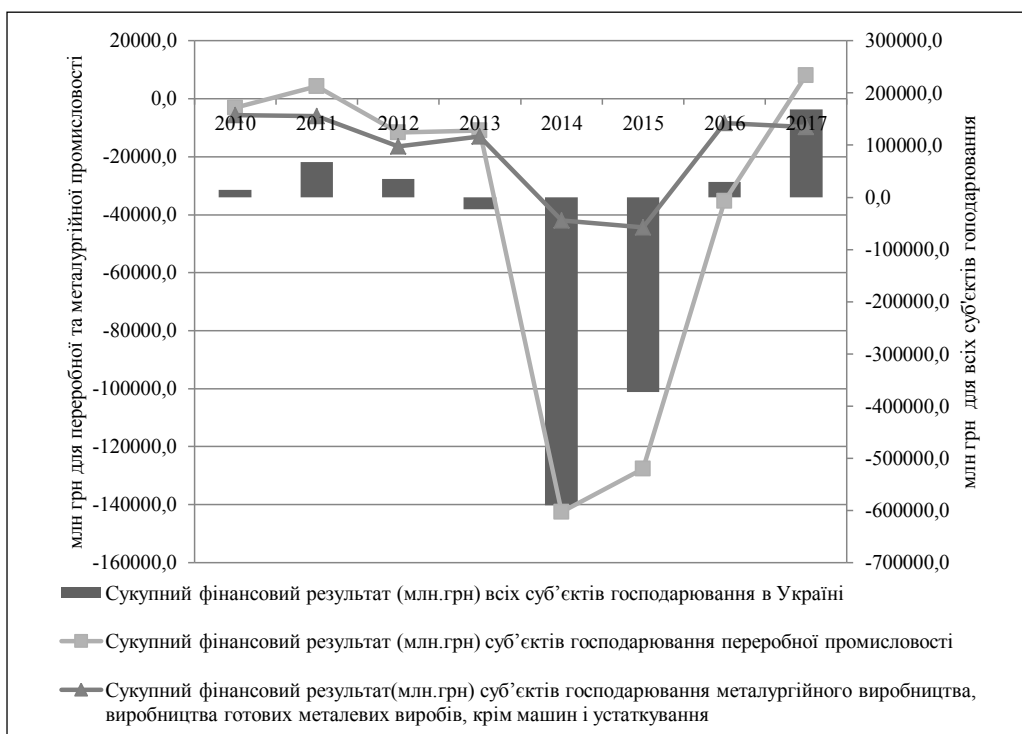


Рис. 3. Динаміка сукупного фінансового результату суб'єктів господарювання металургійного виробництва, порівняно із показниками промисловості
Джерело: складено автором за даними [2]

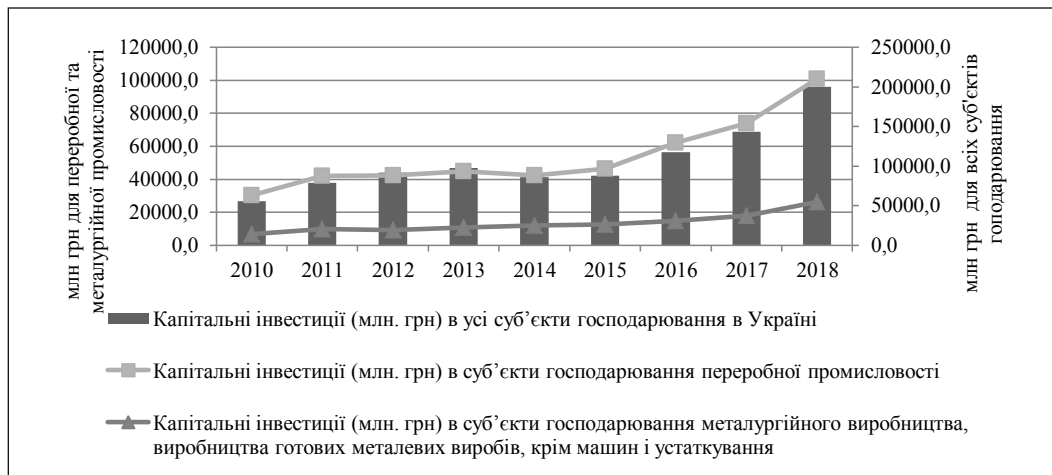


Рис. 4. Динаміка капітальних інвестицій в металургійну промисловість, порівняно із загальними показниками для українських підприємств

Джерело: складено автором за даними [2]

Якщо проводити аналіз статистичних даних, щодо обсягів інвестицій в металургійну галузь, порівняно із сукупними показниками інвестицій в промисловість та загалом в Українську економіку (рис. 4), стає зрозумілим, що темпи зростання припливу коштів від інвесторів в металургійну промисловість набагато менші, ніж в промисловості загалом. Така ситуація обумовлена низькою інвестиційною привабливістю галузі та загальним несприятливим інвестиційним кліматом в державі.

Висновки з проведеного дослідження. Проведене дослідження, що здебільшого спиралося на аналіз статистичних даних, дає можливість стверджувати, що основним ризиком неефективного управління формуванням вартості металургійних підприємств є їх низька інвестиційна привабливість, яка в свою чергу обумовлена збитковістю цих підприємств, застарілістю обладнання, відсутністю кваліфікованої робочої сили, яка може стати рушійною силою для відновлення та розвитку металургійної промисловості.

Література:

1. Левчак І. Я. Вартість як критерій ефективності управління / І.Я. Левчак // Науковий вісник ужгородського університету – 2014. – № 1(42). – с. 104–108.
2. Офіційний сайт державної служби статистики України – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.ukrstat.gov.ua
3. Полтніна О. П. Конкретизація сутності та чинників впливу на ринкову вартість підприємства / О. П. Полтніна // Східна Європа: економіка, бізнес та управління. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.easterneurope-ebm.in.ua/journal/8_2017/58.pdf
4. Major macro economic indicators [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.coface.com/Economic-Studies-and-Country-Risks/Ukraine>

Алексеевко Инна Ильинична

кандидат экономических наук,
доцент кафедры финансов
Харьковского национального экономического университета
имени Семена Кузнеця

Полтніна Ольга Павлівна

кандидат экономических наук,
доцент кафедры финансов
Харьковского национального экономического университета
имени Семена Кузнеця

ИДЕНТИФИКАЦИЯ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИХ РИСКОВ НЕЭФФЕКТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ ФОРМИРОВАНИЕМ СТОИМОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ МЕТАЛЛУРГИЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ УКРАИНЫ

Аннотация

Проведен анализ и определение макроэкономических факторов, влияющих на развитие металлургической промышленности в Украине. Определен перечень показателей, позволяющих идентифицировать возможности управления стоимостью металлургических предприятий. Установлены основные риски неэффективного управления формированием стоимости предприятий металлургической отрасли. Выявлено перспективы преодоления указанных рисков.

Ключевые слова: риск, стоимость предприятия, добавленная стоимость, макроэкономический фактор, металлургическая промышленность, нестабильность экономики.

Aleksieienko Inna Illivna

PhD, Associate Professor of Finance Department
Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics

Poltinina Olga Pavlivna

PhD, Associate Professor of Finance Department
Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics

IDENTIFICATION OF MACROECONOMIC RISKS OF VALUE BASED MANAGEMENT OF THE UKRAINIAN METALLURGICAL INDUSTRY

Summary

The analysis and definition of macroeconomic factors influencing the development of the metallurgical industry in Ukraine have been carried out. The list of indicators, which allows identifying opportunities for managing the value of metallurgical enterprises, is determined. The basic risks of inefficient management of the formation of the value of metallurgy enterprises are established. The prospects for overcoming the specified risks are revealed.

Key words: risk, value of the enterprise, added value, macroeconomic factor, metallurgical industry, instability of the economy.

УДК 352.075

Андрійчук Юлія Артурівна

кандидат економічних наук,
асистент кафедри менеджменту персоналу та адміністрування
Національного університету «Львівська політехніка»

Легкобит Ірина Сергіївна

студентка
Національного університету «Львівська політехніка»

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ В УКРАЇНІ

У статті доведено актуальність тематики децентралізації влади у сучасних умовах розвитку вітчизняної економіки. Проаналізовано наукові напрацювання авторів, що досліджували питання децентралізації. Визначено необхідність висвітлення основних положень процесу децентралізації в Україні. Розкрито сутність поняття «децентралізація» у ідеологічному, практичному та загальноєвропейському аспектах. Виділено основні форми процесу децентралізації. Охарактеризовано сучасний стан процесу децентралізації в Україні. Визначено перспективи подальших наукових досліджень.

Ключові слова: децентралізація, територіальна децентралізація, функціональна децентралізація, бюджетна децентралізація, соціально-економічний розвиток, переваги та недоліки децентралізації, перспективи розвитку.

Постановка проблеми. Євроінтеграційний шлях розвитку України обумовлює необхідність запровадження економічних, політичних та соціальних реформ. Одним із найважливіших напрямів політичного самоудосконалення є децентралізація влади, яка передбачає поступову відмову від надмірного адміністративного централізму. Оскільки сьогодні в Україні євроінтеграційні процеси активізувалися, то процес децентралізації також активно триває. Найбільш популярними методами, що використовуються верховним керівництвом сьогодні, є збільшення об'єднаних територіальних громад, а також розподіл і передача функцій до органів місцевого самоврядування. Такі тенденції уможливають швидше вирішення локальних проблем та врахування інтересів територіальних груп. Проте, незважаючи на відчутні переваги децентралізації влади шляхом делегування повноважень існує низка перешкод, які сповільнюють протікання політичної реформи.

Отже, з метою пришвидшення євроінтеграційних процесів, а також підвищення їх ефективності необхідно актуалізувати механізм децен-

тралізації в Україні, що обумовлює актуальність обраної тематики.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Актуальною на сьогоднішній день тематикою децентралізації влади в Україні активно займаються такі вітчизняні науковці як Бабій В.В., Бориславська О.М., Возняк Г.В., Заверуха І.Б., Захарченко Е.М., Курінний О.В., Масюк Ю.А., Мацедонська Н.В., Подерня-Назарко А.Т., Шibaєва Н.В., Школик А.М. та інші. Складність та неоднозначність децентралізаційних процесів, а також суперечливість вітчизняного законодавства вимагають додаткових наукових досліджень щодо методики їх запровадження в умовах сучасних реалій.

Постановка завдання. Уточнити сутність та основні аспекти процесу децентралізації влади в Україні, розглянути її переваги та недоліки.

Виклад основного матеріалу дослідження. Процес реформації в Україні почався з моменту припинення протестів в Києві, які отримали назву Євромайдан та стали кривавими спогадами в історії незалежної України. Самоусунення Президента, передчасні вибори та підписання асоціації з ЄС були першими вагомими

кроками до будівництва нової економічно сильної країни. Відбувся запуск децентралізації держави, раніше реформи щодо адміністративної структури України були в 1930-х роках, але й ті мали численні проблеми. Нинішні зміни усувають «диктатуру», яка існувала за радянського режиму, коли згідно ієрархічної природи всі повноваження знаходились в центральних органах Києва. Політика дій диктувалась на обласному рівні, а згодом передавалась й на районні організації. Як наслідок, розвитку не було, реальна картина була примарною, про ресурсні можливості регіонів було невідомо, вони страждали від існуючого дефіциту та обмежених можливостей у вирішенні ряду питань та прийнятті рішень.

Ідеологічно децентралізацію влади визначають як політикою центральної влади з передачі місцевим органам влади (органам самоврядування) низки компетенцій, які до цього здійснювалися державою [1, с. 92]. На практиці, децентралізація – це процес розширення і зміцнення прав та повноважень адміністративно-територіальних одиниць або нижчих органів за одночасного звуження прав і повноважень відповідного центру з метою оптимізації та підвищення ефективності управління суспільно важливими справами, найповнішої реалізації регіональних і місцевих інтересів [2, с. 125]. У загальноєвропейському середовищі децентралізацію розуміють як «процес широкого перерозподілу ролей та відповідальності з метою створення сприятливих умов для участі нових гравців (органи місцевого самоврядування, недержавні організації) в процесі вироблення, здійснення та застосування законодавства і політики Європейського Союзу» [3, с. 562].

Отже, децентралізацію можна вважати процесом перерозподілу функцій, повноважень, від центрального управління на місцевий рівень.

На сьогоднішній день виділяють два основні види децентралізації:

- територіальна;
- функціональна.

Територіальна децентралізація влади передбачає переміщення влади від центрального міста на інші території. Тоді як передача можливостей приймати рішення виконавцям нижчих рівнів від головних органів є функціональною децентралізацією влади.

На сучасному етапі розвитку нашої держави процес делегування влади від центральних органів до місцевих є досить ускладненим через вторгнення інших держав на територію України. Децентралізація означає для двох східних областей, Донецької та Луганської, набуття особливого статусу, із переходом у статус автономії протягом наступних трьох років. Мінські угоди щодо врегулювання конфлікту передбачають обов'язковою та незаперечною умовою такого сценарію припинення бойових дій та повне виведення військ та важкого озброєння. Тому доки цього не станеться зміни в адміністративному управлінні не відбудуться.

Сьогодні децентралізація створює можливість для місцевого самоврядування брати ініціативу та фінансування щонайменше основних сфер

життєдіяльності, таких як охорона здоров'я, освіта, культура, у свої руки.

Замість колишньої системи «областей» та «районів», новий закон застосовував трирівневу систему: області, райони та громади (громади). Регіональні губернатори, які мали великі повноваження за попередньою системою, повинні бути замінені «префектами» в областях і районах, які стежать за рішеннями місцевих зборів і мають виконавчі повноваження в місцевостях. Вони повинні бути державними службовцями, але аполітичними, а не членами місцевої політичної еліти [4].

Тепер місцеве самоврядування відповідає за бюджети та залучення інвестицій, і відповідатиме власним місцевим виборцям. Але важливим фактом є передача повноважень громадам, а не областям або районам. Оскільки в Україні багато маленьких сіл і селищ (понад 12 тис.) [4], їх просять добровільно об'єднатися у великі органи, щоб сформувати низові організації з достатніми повноваженнями, щоб самостійно вирішувати місцеві справи, не маючи впливу з боку колишніх керівників обласного рівня.

Правляча верхівка нашого суспільства твердо переконана, що дана реформа буде стимулювати соціально-економічний розвиток та бізнес, сприятиме усуненню бюрократії та центрального контролю. Центральна влада по суті буде ділитися владою з регіонами, і головною метою є повернення «почуття гідності народу», одного з принципів Євромайдану. Окрім того, регіони України є настільки різноманітними, що реформа буде відбуватися з чутливим і ретельним підходом до особливостей місцевого регіону. Знову об'єднати громади таким чином стануть «стабільними».

Очевидною моделлю реформи є Європа, і, зокрема, Польща, де аналогічна реформа місцевого самоврядування була проведена після усунення комуністичної влади, незважаючи на значні економічні труднощі того часу, а також високий рівень інфляції. Поляки були стійкими, і в довгостроковій перспективі децентралізація виявилася успішною [5].

Проблемою та істотним недоліком децентралізації є те, що участь у всьому цьому процесі не беруть великі міста. Оскільки Україна є урбанізованою країною, в результаті відбувається формування міських агломерацій, які починають виходити далеко за межі адміністративних кордонів міст, охоплюють кілька таких територіальних одиниць, формують свою владу, закони і повноваження. Схоже, існує потенційна перспектива розвитку, але реальна картина – це лише прототип, оскільки ці агломерації страждають від повної відсутності координації та ясності дій.

Незважаючи на природній шлях виникнення агломерацій, які не можна утворити штучно, а можна фактично «визнати» з боку відповідних державних структур та виробити інструменти їх ефективного розвитку, проблеми виявлення та правової інституціоналізації міських агломерацій, їх критерії та кількість є досить дискусійними.

Під міськими агломераціями (від лат. "agglomerare" – купчити) розуміють групу інтенсивно взаємодіючих міських та сільських поселень, які розташовані у безпосередній

близькості один від одного, тобто це комплекси населених пунктів, що складаються з міст і містечок, пов'язаних між собою численними функціями та мають тенденцію до інтеграції. Міські агломерації є цілісними територіальними соціально-економічними утвореннями, у яких поселення поєднані інтенсивними економічними, трудовими та соціально-культурними зв'язками [6, с. 147].

Передача владних повноважень до місцевого самоврядування глибоко зачіпає бюджетну децентралізацію. Тобто можна вільно говорити про те, що відразу в межах сільської ради її очільники можуть підвищити благополуччя населення шляхом задоволення його особистих потреб. Сукупність суспільних послуг може надаватися так, щоб вони повністю відповідали інтересам населення, були якісними та з найменшими витратами.

Іншим аргументом в користь бюджетної децентралізації є її здатність стимулювати горизонтальну і вертикальну бюджетну конкуренцію, а це, в свою чергу, сприятиме мінімізації суспільного сектора та покращенню якості наданих послуг [7 с. 254]. Загалом бюджетна децентралізація стимулює продуктивність в роботі всієї бюджетної системи. У випадку, коли влада знаходиться ближче до населення, то відбувається стимулювання громадської активності та діяльності, а ознайомленість з існуючими проблемами та обізнаність в них сприяє швидшим діям до їх усунення, на відмінну від централізованого способу управління.

Незважаючи на велику кількість переваг, які існують в бюджетній децентралізації, є й низка недоліків. Найпримітнішими та найбільш очевидним недоліком є те, що існує загроза пріоритетності локальних інтересів над інтересами цілих регіонів чи навіть держави. Окрім того, зважаючи на думку експертів, за наявності над-

мірної децентралізації відбуваються проблеми державної стабілізації та перерозподілу доходів. У зв'язку з наявністю економічної нестабільності (кризи), цілі державної і регіональної (тим паче місцевої) влади в питанні реалізації бюджетної політики, можуть мати різні пріоритети, а це означає, що політика вирівнювання бюджетної забезпеченості є неефективною, як наслідок – посилення диференціації регіонального розвитку [7, с. 256]. Кількість ОТГ активно збільшується, але варто зазначити, що не відбувається збільшення субвенцій на розвиток інфраструктури й, як наслідок, бажання громад об'єднуватись зменшується. Отож, державі варто переглянути стабільне фінансове забезпечення для ОТГ.

У випадку, якщо уряд зуміє провести вдало процес децентралізації, то відкриватимуться чималі перспективи, а саме відбудеться збільшення фінансового потенціалу, будуть створені сприятливі умови для підприємницької та інвестиційної діяльності, тобто зміцниться економічний потенціал держави та з'явиться ґрунт для розвитку.

Висновки з проведеного дослідження. В Україні активно триває процес розподілу між центральними органами влади та місцевими. Реформа децентралізації вже встигла призвести до утворення численної кількості ОТГ та значних покращень їхнього суспільного життя. Регіональним лідерам було видано наказ розробляти перспективні плани розвитку територій на 2019-2021 роки, кожна територія повинна представити свої переваги та пріоритети. Окрім того, Президентом України було обумовлено, що у 2020 році мають відбутися вже місцеві вибори, проте це можливо лише за умови утворення ОТГ по всій території держави.

Подальші наукові дослідження слід проводити у напрямку розроблення та адаптації механізму децентралізації у сучасних умовах політично нестабільного, динамічного та ризикованого середовища.

Література:

1. Роман В. Особливості децентралізації та деконцентрації влади в Україні / В. Роман // Ефективність державного управління. Збірник наукових праць. – 2014. – Вип. 38. – С. 92-98.
2. Покрова Р.А. Децентралізація як основний інструмент реформування державного управління в країнах центрально-східної Європи (на прикладі Словацької Республіки та Республіки Польща) / Р.А. Покрова // Актуальні проблеми державного управління, педагогіки та психології: зб. наук. пр. – 2011. – С. 123-131.
3. Грицяк І.А. Правова та інституційна основи Європейського Союзу: підруч. / І.А. Грицяк, В.В. Говоруха, В.Ю. Стрельцов. – Харків, 2009. – 619 с.
4. Децентралізація дає можливість. decentralization.gov.ua [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://decentralization.gov.ua/infographics/item/id/28>
5. О. Бориславська, І. Заверуха, Е. Захарченко, О. Курінний, А. Школик, Н. Топпервін. Децентралізація публічної влади: досвід європейських країн та перспективи України / О. Бориславська, І. Заверуха, Е. Захарченко, О. Курінний, А. Школик, Н. Топпервін. – К.: Софія-А, 2012. – 132 с.
6. Назарко А.Т. Міські агломерації в Україні: проблеми правової інституціоналізації / А. Т. Назарко // Актуальні проблеми держави і права : зб. наук. пр. – 2011. – Вип. 61. – С. 144-150.
7. Возняк Г. В. Переваги та ризики бюджетної децентралізації: теоретико-методологічні аспекти / Г.В. Возняк // Проблеми економіки. – 2015. – № 2. – С. 253-257.

Андрейчук Юлия Артуровна

кандидат экономических наук

ассистент кафедры менеджмента персонала и администрирования

Национального университета «Львовская политехника»

Легкобит Ирина Сергеевна

студентка

Национального университета «Львовская политехника»

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ДЕЦЕНТРАЛИЗАЦИИ В УКРАИНЕ

Аннотация

В статье доказано актуальность тематики децентрализации власти в современных условиях развития отечественной экономики. Проанализированы научные наработки авторов, исследовавших вопросы децентрализации. Определена необходимость изучения основных положений процесса децентрализации в Украине. Раскрыта сущность понятия «децентрализация» в идеологическом, практическом и общеевропейском аспектах. Выделены основные формы процесса децентрализации. Охарактеризовано современное состояние процесса децентрализации в Украине. Определены перспективы дальнейших научных исследований.

Ключевые слова: децентрализация, территориальная децентрализация, функциональная децентрализация, бюджетная децентрализация, социально-экономическое развитие, преимущества и недостатки децентрализации, перспективы развития.

Andriichuk Yuliia Arturivna

PhD, Assistant

Department of Human Resource Management and Administration

Lviv Polytechnic National University

Lehkobyt Iryna Sergiivna

Student

Lviv Polytechnic National University

THEORETICAL ASPECTS OF DECENTRALIZATION IN UKRAINE

Summary

In the article decentralization actuality in the current conditions of the domestic economy development proved. The scientific developments of the authors who studied the decentralization issues analyzed. The necessity of studying the decentralization process in Ukraine main provisions is determined. The essence "decentralization" in the ideological, practical and pan-European aspects is revealed. The main forms of the decentralization process are highlighted. The current state of decentralization process in Ukraine is characterized. The further scientific researches prospects are determined.

Key words: decentralization, territorial decentralization, functional decentralization, fiscal decentralization, social and economic development, the advantages and disadvantages of decentralization prospects.

Арутюнян Артур Размікович
кандидат технічних наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту та адміністрування
Криворізького національного університету

Собіщанська Олена Миколаївна
студентка
Криворізького національного університету

СОЦІАЛЬНІ МЕРЕЖІ ЯК СУЧАСНИЙ ІНСТРУМЕНТ МАРКЕТИНГУ

У статті розглянуті соціальні мережі на предмет популярності у світі та Україні. Проведено аналіз монополізації ринку соцмереж та виявлено лідерів, які формують олігопольне ядро за допомогою розрахунків на основі індексу Лінда. Визначено сутність, переваги та недоліки використання соціальних мереж в маркетинговій діяльності. Описано основні характеристики найпопулярніших соцмереж.

Ключові слова: соцмережі, маркетинг в соціальних мережах, користувачі соцмереж, просування продукту.

Постановка проблеми. Розвиток глобальної мережі Інтернет сприяє популяризації соціальних мереж. Статистичні дані засвідчують, що половина жителів земної кулі, які мають доступ в Інтернет, володіють власною сторінкою. Понад 70% осіб віком до 30 років мають обліковий запис хоча б в одній соцмережі. Більшість з них є власниками багатьох акаунтів на різних майданчиках.

Послідовним кроком, після вибуху інтернет-комунікацій через соцмережі, стало залучення соціальних мереж в маркетингову діяльність підприємств. Маркетинг в соціальних мережах відрізняється від традиційних методів реклами дією на інші психологічні аспекти покупців. А також дозволяє розширити інструментарій впливу на потенційних покупців. Тому визначення особливостей та розуміння системи дії маркетингу в соцмережах є актуальним не лише для підприємств, а й для споживачів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження використання маркетингу в соціальних мережах у процесі господарювання підприємств викладені у працях М. Стелзнера, Н. Холліса, С. Мура, Г. Вишлінського, О. Сохацької, С. Лесидренської, Дж.Бергофа, К. Хавасі, Г. Шмітта та інших. Аналіз даних досліджень виявив відсутність повної та систематизованої інформації щодо обраної теми, а також доступного і наглядного роз'яснення щодо використання соцмереж у контексті маркетингової діяльності підприємств. Тому доцільним є створення джерела систематизованих теоретичних та практичних знань.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження соціальних мереж як інструмента маркетингу. Аналіз популярності соціальних мереж у світі та Україні, дослідження поняття «соціальний медіа маркетинг» та визначення цілей, переваг та недоліків використання соцмереж в маркетингу.

Виклад основного матеріалу дослідження. За даними статистичного порталу Statista, який проводить дослідження з понад 22 тис. джерел, станом на січень 2019 року найпопулярнішими соціальними мережами є Facebook, YouTube, WhatsApp, Facebook Messenger, WeChat, Instagram, QZone, Twitter, Viber, Skype, Snapchat, Pinterest (рис. 1) [1].

За останні 5 років кількість активних користувачів соціальних мереж зросла щонайменше

удвічі. У деяких випадках спостерігається збільшення у 6 разів (рис. 2).

Популярність соцмереж серед українських користувачів не відрізняється від середньосвітових показників. Найпопулярнішою мережею, станом на лютий 2019 року, є Facebook. Йому належить близько 43% активних користувачів. Друге сходинку посідає Instagram, з 25,98% користувачів, а третю місце опанував Youtube, якому віддають свою перевагу 10,54% користувачів. Наступними в рейтингу є Twitter, Pinterest, VKontakte та Tumblr із перевагою 9,96%, 3,94%, 2,33% та 1,52% відповідно. Решта користувачів обирають інші соціальні мережі, окремі частки яких є незначними і сумарно складають 2,73% [2].

Проаналізуємо конкурентне середовище та основних представників ринку соціальних мереж, а також визначимо ступінь нерівності між переважними суб'єктами ринку. Розрахуємо для цього індекс Лінда, що використовується для визначення «межі» олігополії, за формулою:

$$L = \frac{1}{k(k-1)} * \sum_{i=1}^k Q_i$$

де: k – кількість значущих суб'єктів господарювання (від 2 до n);

Q_i – співвідношення між середніми частками ринку і суб'єктів господарювання і $k+1$ суб'єктів господарювання;

i – кількість провідних суб'єктів господарювання серед k значущих суб'єктів господарювання.

$$Q_i = \frac{A_i}{i} \div \left(\frac{A_k - A_i}{k - i} \right)$$

де: A_i – загальна частина ринку, що припадає на i суб'єктів господарювання;

A_k – частка ринку, що припадає на k значущих суб'єктів господарювання.

Результати дослідження жорсткості олігопольного ядра на ринку соцмереж з використанням даного коефіцієнта наведено в таблиці 1.

Індекс Лінда розраховується до отримання порушення безперервності зменшення показника L , тобто до появи результату $L_{k+1} > L_k$. Згідно здійснених розрахунків, порушення неперервності відбулося при $k=3$ ($L_3 > L_2$), отже олігополію утворюють 2 перші соціальні мережі, які охоплюють 68,98% ринку. Із теорії олігополії відомо

мо, що панування на ринку 2-3 фірм демонструє «жорстку олігополію».

Зважаючи на кількість користувачів соцмереж, їх активність та потенційне зростання цих показників, знехтування цим інструментом для популяризації та просування бізнесу є нераціональним. Тому все більше власників бізнесу, директорів та менеджерів активно опановують SMM.

Social Media Marketing (SMM) – спосіб просування продукту чи сервісу в соціальних мере-

жах. Використовуючи SMM компанія не просто створює додаткову демонстративну вітрину, вона створює повноцінний, активно функціонуючий канал спілкування з потенційними клієнтами. Створення бізнес-акаунтів компанії в соцмережах демонструє авторитетність і престижність фірми, підвищує рівень довіри споживачів. Інструмент допомагає досягти наступних цілей:

- виявити цільову аудиторію і цілеспрямовано впливати на неї;



Рис. 1. Рейтинг найпопулярніших соціальних мереж у світі

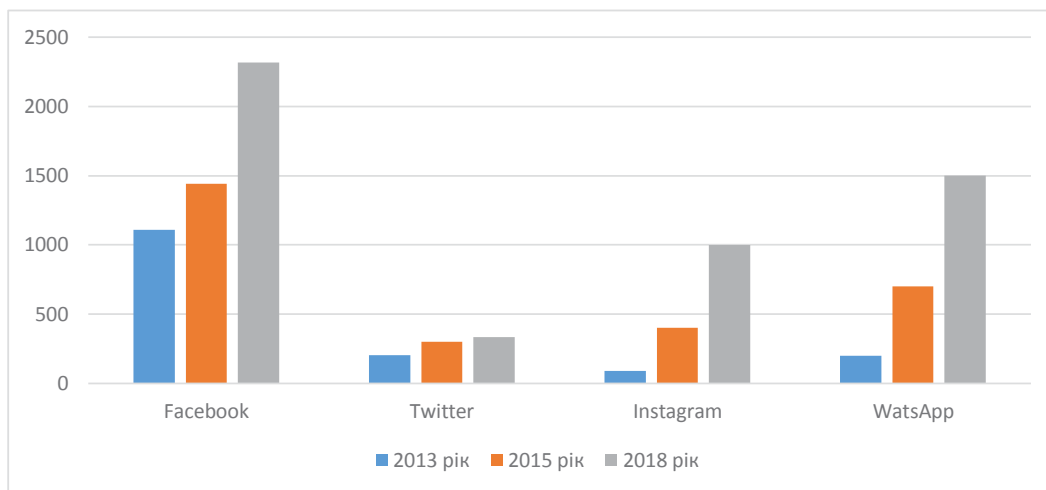


Рис. 2. Темпи зростання популярності соцмереж у 2013-2018 рр.

Таблиця 1

Розрахунок індексу Лінда для ринку соцмереж в Україні (станом на 01.02.2019р.)

k	Q1	Q2	Q3	Q4	Q5	Q6	Lk
2	1.66						0.83
3	2.35	3.27					0.94
4	2.8	3.37	2.66				0.73
5	3.41	4.23	3.81	5.68			0.86
6	4.08	5.15	4.9	7.14	8.02		0.98
7	4.75	6.1	5.97	8.61	9.71	10.5	1.09

- розширити базу клієнтів;
- забезпечити пізнаваність і авторитетність бренду;
- сформувати сприятливий імідж товару і компанії в цілому;
- проводити маркетинговий аналіз на регулярній основі;
- встановити зворотний зв'язок з клієнтом;
- підтримати зацікавленість аудиторії в товарах;
- збільшити цільовий трафік, конверсію і кількість лідів;
- мінімізувати витрати на рекламну кампанію.

Окрім явних переваг, маркетинг у соцмережах має певну специфіку. Наприклад, успіх кампанії залежить від популярності у конкретних користувачів, знання цільової аудиторії та комунікативних навичок. Лояльність аудиторії складно завоювати і досить легко втратити, агресивні методи продаж тут не працюють. Для залучення та утримання аудиторії важливим фактором є публікація релевантних матеріалів, що відповідають інтересам і потребам цільової аудиторії.

Звідси, можна сформулювати низку недоліків використання SMM:

- постійна зміна алгоритмів і системи статистики;
- висока ціна помилки: втрата іміджу компанії;
- посилення конфіденційності особистої інформації користувачів соцмереж, що обмежує доступ до їх профайлів;
- відсутність законодавства щодо публікації онлайн контенту.

Основним етапом запуску маркетингу в соціальних мережах є визначення стратегії SMM та її місця в маркетинговій стратегії підприємства. Старший віце-президент компанії Research Group Джош Берноф у своїх працях популяризує використання POST-методу при розробленні комплексу дій SMM [4].

P: People (люди) – аналіз цільової аудиторії. Вивчення існуючих або потенційних споживачів та аналіз соцмереж, що ними використовуються.

O: Objectives (цілі) – визначення чітких цілей.

S: Strategy (стратегія) – розроблення, розвиток та впровадження стратегії взаємодії зі споживачами. Виділяють п'ять основних стратегій, до яких схиляється більшість сучасних компаній у сфері взаємовідносин з клієнтами:

1. Вислуховування: дослідження того, що клієнти говорять про продукцію або послуги компанії.

2. Висловлювання: використовуючи соціальні медіа з метою поширення оголошень, ідей і думок до клієнтів.

3. Стимулювання: пошук клієнтів і розвиток взаємовідносин співпраці.

4. Підтримка клієнтів у сфері надання допомоги один одному.

5. Залучення клієнтів до бізнесу для досягнення цілей та дизайн продукції.

T: Technology (технологія) – підбір інструментів соціальних медіа.

Після визначення цільової аудиторії важливо обрати соцмережі, в яких буде проводитися рекламна кампанія, відповідно до характеристик цільової аудиторії: вік, стать, соціальний і матеріальний стан, місце розташування тощо.

Розглянемо основні характеристики різних соціальних мереж.

Facebook – найуніверсальніша соцмережа для бізнесу. Вона охоплює найширшу аудиторію, надає можливість використання різного контенту, легкість налаштування та незначна вартість таргетованої реклами. Найактивнішими користувачами є чоловіки (19%) та жінки (13%) у віці 25-34 роки. А також чоловіки (16%) та жінки (11%) у віці 18-24 роки.

Instagram – найпопулярніша соцмережа серед представників творчого та обслуговуючого бізнесу. Демонструє найшвидші темпи росту кількості користувачів. Дозволяє досить легко перетворити особисту сторінку в бізнес-профіль шляхом прив'язки до Facebook. Основним недоліком є обмеження контенту до фото, відео та невеликих текстів. Значна частина аудиторії представлена чоловіками та жінками 18-24 та 25-34 років у межах 15%-17% в кожній групі.

YouTube – один з найбільших відеосервісів у світі. Основним недоліком є використання лише відеоконтенту та значні витрати часу для його створення. Головною перевагою є популярність YouTube. Понад 90% користувачів Інтернету у віці 18-44 роки мають акаунт в цій соцмережі.

Twitter – соціальна мережа створена для публічного обміну повідомленнями за допомогою веб-інтерфейсу, засобів миттєвого обміну повідомленнями або інших програм. Переваги: оперативність сповіщення про події і отримання зворотного зв'язку. Недоліки: обмеження розміру повідомлень. Найактивнішими користувачами є люди віком 25-54 роки.

Pinterest – інтернет-сервіс або фотохостинг, що дозволяє користувачам додавати зображення в режимі онлайн, а також розміщувати їх у тематичні колекції або ділитися з іншими людьми. Популярний серед представників творчих професій на візуальній основі та у сфері надання послуг. Контент складається лише з фотофайлів. Найактивніша частка користувачів віком 18-34 роки.

Telegram – соціальна мережа. В просуванні компанії та товарів використовується шляхом ведення Telegram-каналів та створення ботів для ефективних продажів, консультування та технічної підтримки потенційних покупців. Середній вік користувачів – 20-30 років.

Враховуючи всі переваги маркетингу в соціальних мережах українські підприємства починають активно використовувати їх в маркетинговій діяльності підприємств. З даними Державної служби статистики України станом на 2018 рік соцмережі, як інструмент маркетингу, використовували 10558 підприємств [3]. За метою використання соціальних медіа виокремлюють:

- представлення або реклама підприємства – 9470 підприємств;
- отримання відгуків клієнтів або надання відповідей на запитання – 6871;
- залучення клієнтів у розвиток або інновацію товарів та послуг – 4388;
- співпраці з діловими партнерами або іншими організаціями – 7339;
- наймання працівників – 5131;
- обміну думками або знаннями усередині підприємства – 4615.

Аналіз показників ефективності кампанії просування товару залежить від поставлених цілей та завдань. Існує кілька критеріїв оцінки успіху SMM стратегії: охоплення аудиторії, її активність, якість трафіку, інтеракція користувачів.

Оцінка ефективності визначається за допомогою:

- систем веб-аналітики (Google Analytics, Яндекс. Метрики, Amplitude);
- аналізу дій користувачів;
- внутрішньої статистики соцмереж;
- статистичні дані на зовнішніх ресурсах;
- соціологічних опитувань, фокус-груп;

– кількості реєстрацій, підписок, застосування промокодів.

Висновки з проведеного дослідження. Соціальні мережі є сучасним інструментом маркетингової діяльності підприємств. Використання соціальних мереж дає можливість охоплювати широку аудиторію, оперативно інформувати реальних і потенційних клієнтів про нові пропозиції, формувати попит на продукти та послуги, підвищувати пізнаваність брендів та формувати сприятливий імідж. Окрім безумовних переваг, SMM має низку недоліків, більшість з яких нівелюються виваженим підходом до його організації.

Література:

1. Most popular social networks worldwide [Електронний ресурс] – The Statistics Portal – URL: <https://www.statista.com/statistics/272014/global-social-networks-ranked-by-number-of-users/>
2. Social Media Stats Ukraine [Електронний ресурс] – Statcounter Global Stats – URL: <http://gs.statcounter.com>
3. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс] – URL: www.ukrstat.gov.ua
4. The Social Media Manifesto [Електронний ресурс] – Brian Solis – URL: <https://www.briansolis.com/2007/06/future-of-communications-manifesto-for/>
5. Рейтинг соціальних мереж 2017 [Електронний ресурс] – URL: <http://2017rik.pp.ua/rejting-socialnix-merezh-2017/>
6. Как выбрать социальную сеть для бизнеса [Електронний ресурс] – URL: <https://netology.ru/blog/vybor-smm>

Арутюнян Артур Размикович

кандидат технических наук, доцент,
доцент кафедры менеджмента и администрирования
Криворожского национального университета

Собищанская Елена Николаевна

студентка
Криворожского национального университета

СОЦИАЛЬНЫЕ СЕТИ КАК СОВРЕМЕННЫЙ ИНСТРУМЕНТ МАРКЕТИНГА

Аннотация

В статье рассмотрены социальные сети на предмет популярности в мире и Украине. Проведен анализ монополизации рынка соцсетей и выявлены лидеры, которые формируют олигопольное ядро при помощи расчетов на основе индекса Линда. Определена сущность, преимущества и недостатки использования социальных сетей в маркетинговой деятельности. Описаны основные характеристики самых популярных соцсетей.

Ключевые слова: соцсети, маркетинг в социальных сетях, пользователи соцсетей, продвижение продукта.

Arutiunian Artur Razmikovich

PhD, Associate Professor,
Associate Professor of Management and Administration
Kryvyi Rih National University

Sobischanska Olena Mykolaivna

Student of Management and Administration
Kryvyi Rih National University

SOCIAL NETWORKS AS A MODERN MARKETING TOOL

Summary

The article draws on the popularity of social networks in Ukraine and globally. The analysis of monopolization of social network market was conducted and the leaders, that form the oligopolistic core, were defined using calculations based on the Lind index. The essence, advantages and disadvantages of using social networks in marketing activities were determined. The main characteristics of the most popular social networks were described.

Key words: social networks, social media marketing, users of social networks, product promotion.

Бегун Світлана Іванівна

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри обліку і аудиту

Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки

Мартинюк Ростислав Федорович

магістр факультету економіки та управління

Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки

СТАТИСТИЧНЕ ДОСЛІДЖЕННЯ ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ УКРАЇНИ

У статті проведено статистичне дослідження зовнішньої торгівлі України з країнами Євросоюзу. Проаналізовано зовнішньоекономічні відносини України з країнами Європейського Союзу. Розглянуто структуру та динаміку українського експорту та імпорту з країнами ЄС, досліджено показники торгівлі деякими видами товарів, виявлено перспективні напрямки торгівельно-економічних відносин. Визначено найвагоміші впливи на коливання динаміки товарообігу. Обґрунтовано необхідність розвивати перспективні галузі економіки та створювати товари з більшою доданою вартістю.

Ключові слова: статистичне дослідження зовнішньої торгівлі, експорт, імпорт, світове господарство, торгівля, товарообіг, товарна структура експорту.

Постановка проблеми. Входження в світову економічну діяльність для кожної країни є досить складним і довгим процесом. Національні економіки і світове господарство тісно взаємодіють і взаємодоповнюють один одного. В сучасних умовах вирішення проблеми розвитку, і особливо ефективної реалізації експортно-імпортного потенціалу України, залежить не лише від економічної ситуації, а й від змін, що відбуваються в світогосподарському середовищі. Необхідність інтеграції України в світове господарство усвідомлюють всі учасники політичного і економічного процесів в країні. Надзвичайно складною справою є її реалізація, яка потребує спеціальних наукових досліджень, розроблення тактики і стратегії входження в світові фінансові структури.

Реалізація цього завдання сприятиме розвитку короткострокових процесів формування моделі національної спеціалізації, притоку інвестицій, кращому доступу до передових технологій. Умови сьогодення створюють велику кількість проблем, які вимагають від України оперативності у вирішенні та рішучих дій. Актуальність дослідження даної тематики в сучасних умовах глобалізації надзвичайно важлива.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням даної теми займалися такі вчені як В. Андрійчук, Т. Тохтамиш, Т. Вишинська та інші.

Постановка завдання. Метою даної статті є проведення статистичного дослідження зовнішньоекономічних відносин України з країнами ЄС. Підчас проведення даного дослідження необхідно вирішити такі завдання: проаналізувати структуру та динаміку експорту та імпорту України з країнами Євросоюзу; дослідити динаміку торгівлі товарами та послугами, виявлено перспективні напрямки торговельно-економічних відносин; виявити проблеми у взаємній торгівлі з західним сусідом – Євросоюзом.

Виклад основного матеріалу. Результати дослідження. Геополітичне розміщення України створює унікальні можливості співпраці як з країнами Євросоюзу, так і з іншими світовими контрагентами. Знаходячись у центрі Єв-

ропи ми маємо переваги наземного сполучення та морських шляхів. Сприятливі внутрішні чинники, порівняно високий науково-технічний, економічний, мінерально-сировинний, ґрунтовий і трудовий потенціал, створюють об'єктивні умови для забезпечення взаємовигідного міжнародного поділу праці, кооперації, спеціалізації та інтеграції України в світовий економічний простір.

Завдяки географічному розташуванню, Україна, як найбільша за територією європейська країна, викликає зацікавлення з боку як східних, так і західних сусідів. Сьогодні на ринках країн ЄС порівняльні переваги України переважно виявляються у сировинних товарних групах – деревини, мінеральних продуктів, а також залізної руди та металобрухту.

В результаті порушення територіальної цілісності України відбулися зміни у тенденції вартості експорту та імпорту українських товарів. Для аналізу експорту відібрані групи товарів, частка яких у загальному обсязі є більшою за 5 % (табл. 1, 2).

Втрата території трьох областей зламала висхідну тенденцію експорту України та нанесли потужний удар по економічному становищі. Нарощування втрачених темпів експорту зайняло п'ять років. У 2013 р. експорт зменшився на 1033 млн. дол. США порівняно з 2013 р., у 2015-2016 рр. відбувалось подальше його зниження. Лише у 2018 р. експорт товарів перевищив на 2819 млн. дол. США обсяг 2013 р.

Дослідивши структуру експорту (табл. 2) зауважуємо, що товарна структура не зазнала суттєвих змін у відсотковому вираженні.

Скорочення експорту мінеральних продуктів у 2015-2016 рр. у 1,7 разів порівняно з 2013 р. призвело до зменшення їх частки до 8,8 % проти 12,2 % у 2013 р. Питома вага чорних і кольорових металів та виробів з них також скоротилась у 2015 р. на 3,6 відсоткових пунктів порівняно з 2013 р., у 2015-2018 рр. частка цих товарів залишалась стабільною на рівні 18,7 %. Частка продовольчих товарів та сировини для їх виробництва незначно зросла. Позиція «інші» враховує понад

Таблиця 1

Товарна структура експорту українських товарів до ЄС у 2013-2018 рр.

Назва товарів	Експорт, млн.дол.США*					
	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Мінеральні продукти	2473	2415	1343	1391	2170	2641
Чорні й кольорові метали та вироби з них	4276	4306	2851	2955	3631	4336
Продовольчі товари та сировина для їх виробництва	5253	4767	4058	4137	5684	6153
Деревина та вироби з неї	813	791	765	866	945	1144
Інші	6008	5494	4958	5199	6023	7151
Всього	20346	19313	15255	15727	19864	23165

*Дані з 2014 року наведено без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та тимчасово окупованих територій у Донецькій та Луганській областях

Джерело: сформовано авторами на основі [4; 5]

Таблиця 2

Товарна структура експорту українських товарів до ЄС у 2013-2018 рр.

Назва товарів	частка у торгівлі з ЄС, %*					
	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Мінеральні продукти	12,2	12,5	8,8	8,8	10,9	11,4
Чорні й кольорові метали та вироби з них	21,0	22,3	18,7	18,8	18,3	18,7
Продовольчі товари та сировина для їх виробництва	25,8	24,7	26,6	26,3	28,6	26,6
Деревина та вироби з неї	4,0	4,1	5,0	5,5	4,8	4,9
Інші	37,0	36,4	40,9	40,6	37,4	38,4
Всього	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

*Дані з 2014 року наведено без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та тимчасово окупованих територій у Донецькій та Луганській областях.

Джерело: сформовано авторами на основі [4; 5]

Таблиця 3

Товарна структура імпорту європейських товарів до України у 2013-2018 рр.

Назва товарів	Імпорт, млн.дол.США*					
	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Машини та устаткування, транспортні засоби, прилади	4463	4528	3116	4769	6383	7114
Мінеральні продукти	4267	4053	4208	3190	4361	4346
Продовольчі товари та сировина для їх виробництва	2834	2799	1678	1943	2293	2762
Продукція хімічної та пов'язаних з нею галузей	5734	5525	3876	4363	5025	5639
Інші	13588	7293	6971	7567	8778	10067
Всього	33145	26293	21205	23343	28592	31953

*Дані з 2014 року наведено без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та тимчасово окупованих територій у Донецькій та Луганській областях.

Джерело: сформовано авторами на основі [4; 5]

70 найменувань груп товарів, що мають частки менше 5 % від загального експорту.

Отже, товарна структура торгівлі України з європейськими країнами демонструє надзвичайну вузькість її асортименту. Зокрема, упродовж 2013-2018 рр. у загальному обсязі українського експорту до ЄС найвагомішими були чотири позиції: продовольчі товари та сировина для їх виробництва, мінеральні продукти, а також деревина та вироби з неї. Загалом на ці групи, що репрезентують галузі з незначним рівнем технологічності та виробництва доданої вартості, припадало близько 62 % загального обсягу експорту України до ЄС.

Структура експорту України різниться за векторним чинником. У західному векторі експортується сировина, натомість у східному продукція машинобудівної та харчової промисловості.

Зміна територіального складу України вплинула не лише на експорт, але і на імпорт (табл. 3). В результаті товарна структура зазнала перерозподілу, але зміни незначні.

Загальна вартість імпорту товарів з Європи у 2018 р. була на 1192 млн. дол. США менше, ніж у 2013 р. Позитивним є скорочення від'ємного сальдо між експортом та імпортом товарів з 12799 млн. дол. США у 2013 р. до 8788 – у 2018. Імпорт машин і устаткування, транспортних за-

собів, приладів у 2018 р. порівняно з 2013 р. зріс на 2651 млн. дол. США або в 1,6 разів і становив 7114 млн. дол. США. Вартість імпорту мінеральних продуктів збільшилась лише на 79 млн. дол. США у 2018 р. порівняно з 2013 р. Всі ці зміни призвели до невеликих зрушень у структурі імпорту (табл. 4).

Відбулось зростання частки машин та устаткування, транспортних засобів і приладів на 8,8 відсоткових пунктів до 22,3 % у 2018 р. порівняно з 2013 р. Частки решти груп товарів (окрім інших) істотних змін не зазнали. Питома вага цих зазначених товарів у загальному обсязі імпорту України із держав-членів ЄС у 2018 р. склала 68,5 %, що на 9,5 відсоткових пунктів більше ніж у 2013 р. Позиція «інші» враховує понад 70 найменувань груп товарів, що мають частки менше 5 % від загального імпорту. Їхня частка зменшилась з 41,0 % у 2013 р. до 31,5 % у 2018 р.

Отже, у торгівлі з країнами ЄС переважає імпорт машин, устаткування, механізмів, приладів та засобів транспорту, близько 22 % протягом 2016-2018 рр. Також вагому частку імпорту має продукція хімічної промисловості та галузей, що з нею пов'язані, та продукція легкої промисловості. Можна зазначити нестійкість головних груп товарів українського експорту на ринку ЄС, тоді як структура імпорту доволі стала, і це показує невпевненість конкурентних

позицій українських експортерів на ринку ЄС [6, с. 42-43; 7, с. 48-50].

Найбільшу питому вагу в загальному обсязі українського експорту послуг до ЄС упродовж 2013-2018 рр. (понад 80 %) мали транспортні послуги, проте імпорт є більш диверсифікованим: різні ділові, професійні та технічні послуги понад 21 %, транспортні близько 20 %, державні та фінансові послуги понад 15 % та 10 % відповідно [5; 6, с. 42-43]. В той же час, спостерігається незначна присутність України в найбільш динамічних сферах послуг – інформаційних, туристичних, фінансових, інженерних, науково-технічних, управлінських.

Експорт України сформований на «чутливих» товарах, що власне виражається у сезонних коливаннях, а також виявилось у 2016 р., коли різко скоротився експорт пшениці. Це сталося з доволі різних причин. По-перше, урожай пшениці в Україні 2016 р. був значно нижчим, ніж у попередні роки, і Україна стала чистим імпортером пшениці. По-друге, на початок 2016 р. після швидкого зростання імпорту пшениці у 2015 р., змінився режим захисту ЄС щодо імпорту пшениці. До 2016 р. на основі регулювання ЄС імпорту пшениці були різні ставки ввізного мита, залежно від якості пшениці (низька, середня, висока). Пшениця низької якості підлягала значно вищим рівням захисту [2].

Таблиця 4

Товарна структура імпорту європейських товарів до України у 2013-2018 рр.

Назва товарів	частка у торгівлі з ЄС, %*					
	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Машини та устаткування, транспортні засоби, прилади	13,5	17,2	14,7	20,4	22,3	22,3
Мінеральні продукти	12,9	15,4	19,8	13,7	15,3	13,6
Продовольчі товари та сировина для їх виробництва	8,6	10,6	7,9	8,3	8,0	8,6
Продукція хімічної та пов'язаних з нею галузей	17,3	21,0	18,3	18,7	17,6	17,6
Інші	41,0	27,7	32,9	32,4	30,7	31,5
Всього	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

*Дані з 2014 року наведено без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та тимчасово окупованих територій у Донецькій та Луганській областях.

Джерело: сформовано авторами на основі [4; 5]

Таблиця 5

Географічна структура зовнішньої торгівлі товарами з країнами ЄС у 2018 році

Країна	Експорт			Імпорт		
	млн. дол. США	частка*	у % до 2017	млн. дол. США	частка*	у % до 2017
Іспанія	1370	6	108,7	629	2	108,7
Італія	2629	11	106,5	2031	6	125,0
Нідерланди	1604	7	95,7	776	2	120,6
Німеччина	2208	10	125,9	5983	19	109,9
Польща	3258	14	119,6	3635	11	105,2
Угорщина	1646	7	124,1	1268	4	110,0
Франція	538	2	128,3	1476	5	94,4
Інші	9913	43	115,0	16155	51	111,5
Всього	23165	100	115,0	31953	100	111,5

*Від загального обсягу експорту та імпорту з країнами ЄС

Джерело: сформовано авторами на основі [5; 8, ст. 105]

На ринку ЄС Україна конкурує із країнами, які вбезпечили собі різні види преференцій в доступі до цього ринку. До них відносять країни, що підписали угоди про вільну торгівлю або митний союз із ЄС. Позиція України щодо доступу до ринку, буде залежати від продукції та галузей, які вилучені з конкретних угод про торгівлю; зазвичай, це деякі види сільськогосподарської продукції [3]. Експорт України підлягає квотуванню, що створює додаткові перешкоди.

Порівняння структури експорту послуг нашої країни та ЄС виявляє, що найбільше відмінностей зосереджено у таких галузях, як транспорт (частка в експорті України втричі більша), туристичні послуги (частка подорожей в експорті України у 8 разів менша), а також фінансові, комп'ютерні, страхові, інформаційні, роялті та ліцензійні, інші ділові послуги (за частками яких Україна значно відстає від країн ЄС) [1, с. 8-9; 7, с. 48-50].

Отже, Україна сконцентрувалася на поставках на міжнародний ринок таких видів послуг, які характеризуються зменшенням частки у загальних продажах і прямих іноземних інвестиціях. Експорт найдинамічніших видів послуг, що активно розвиваються в умовах глобалізації і транснаціоналізації економіки, відбувається у незначному обсягові. Небезпека збереження такої ситуації щодо українського експорту послуг полягає також у його зосередженні на ринках послуг, які характеризуються високою ціновою конкуренцією, коли цінові переваги можуть швидко переходити до інших країн, насамперед в умовах недостатньо високої якості послуг вітчизняних постачальників [2].

Така ситуація є стратегічно програшною для нашої країни, оскільки не відповідає стратегії подальшого економічного розвитку ЄС, а також перешкоджатиме її продуктивній інтеграції до складу співтовариства. Звідси випливає необхідність розвитку наукомістких видів послуг та сприяння виходу їхніх постачальників на міжнародний ринок послуг [1, с. 10; 6, с. 43]. ЄС залишається найбільшим партнером України з близько 40% зовнішньоторговельного обороту у 2018 р. Водночас питома вага українських товарів у зовнішньоторговельному обороті ЄС залишається незначною – 0,4%. За 2018 р. експорт товарів до країн ЄС становив 23165 млн дол. США (табл. 5). Перелік найбільших партнерів торгівлі України, членів ЄС, частка яких в ек-

порті та/або імпорті України перевищує 5 %, наведено в табл. 5.

Головними партнерами як в експорті, так і в імпорті, залишаються Італія, Німеччина та Польща. Вагому частку товарної структури українського експорту до країн ЄС складають: чорні метали – 21,2 % (до Італії, Польщі, Німеччини); нафта та продукти її переробки, енергетичні матеріали – 19,3 % (до Італії, Німеччини, Кіпру); руди, шлаки та зола – 6,9 % (до Словаччини, Чеської Республіки, Австрії); одяг текстильний – 5,7 % (до Німеччини, Франції, Великобританії); деревина та вироби з деревини – 4 % (до Угорщини, Польщі, Італії); вироби з чорних металів – 3,9 % (до Іспанії, Німеччини, Італії) [5; 6, с. 44].

Аналіз товарної структури імпорту України засвідчує, що її основу з країн ЄС складають: механічне обладнання – 18,2 % (з Німеччини, Італії, Франції), електричні машини та устаткування – 11,8 % (з Німеччини, Швеції, Чехії), наземні транспортні засоби, крім залізничних – 10,6 % (з Німеччини, Польщі, Угорщини), полімерні матеріали, пластмаси – 7,1 % (з Німеччини, Польщі, Угорщини), фармацевтична продукція – 6 % (з Німеччини, Франції, Угорщини) [1, ст. 10; 5].

Висновки. Підводячи підсумки проведеного аналізу зовнішньоекономічних відносин можна виділити основні напрями зовнішньоекономічної політики України у відносинах з країнами ЄС, які сприятимуть розвитку зовнішньоекономічної діяльності та створять сприятливі умови для подальшої співпраці: вирішення питань, які допоможуть Україні приєднатися до окремих європейських програм інтеграційного характеру, налагодження безперешкодних експортно-імпортних процесів товарообігу України з країнами членами ЄС, формування міжнародної конкурентоспроможної економіки, отримання фінансової підтримки від країн-членів ЄС для успішного проведення ринкових перетворень в економіці країни.

Отже, при розробці експортно-імпортної політики України з країнами ЄС потрібно враховувати конкурентні переваги своєї країни у світовому торгово-економічному співробітництві, об'єктивні зміни в геополітичній ситуації в світі, інтереси окремих країн-партнерів, міжнародні правові аспекти торгівлі, першочергово сприяти розвитку перспективних галузей економіки, орієнтувати внутрішню економіку на створення товарів з більшою доданою вартістю.

Література:

1. Андрійчук В.Г., Іванов Є.І. Вплив угоди про асоціацію між Україною та ЄС на митно-тарифне регулювання і зовнішньоторговельний режим сторін. *Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право*. 2014. № 3. С. 4–15.
2. Відносини Україна-ЄС. Режим доступу : <https://ukraine-eu.mfa.gov.ua/ua/ukraine-eu/reasons>
3. Географічна структура зовнішньої торгівлі товарами з країнами ЄС у 2018 році. Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2018/zd/ztt_ES/ztt_es_u/ztt_es18_u.htm
4. Офіційний сайт Державної фіскальної служби України. Режим доступу: <http://sfs.gov.ua/ms>.
5. Співробітництво між Україною та країнами ЄС. Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
6. Сучасний стан зовнішньої торгівлі товарами в Україні / Т.Л. Вишинська, О.В. Генералов, І. М. Севрук. *ScienceRise*. 2015. № 3/3(8). С. 41–45.
7. Теоретичні аспекти організації зовнішньої торгівлі України з країнами Європейського Союзу / Т.О. Тохтамиш, О.А. Ягольницький, М.А. Овчиннікова. *Проблеми системного підходу в економіці*. 2018. № 2(64). С. 45–52.
8. Черчик Л. Бегун С. Статистичне дослідження експорту деревини в Україні. *Економічний часопис Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки* : журнал. Луцьк : Вежа-Друк, 2018. № 3 (15). С. 102–109. DOI: <https://doi.org/10.29038/2411-4014-2018-03-102-109>

Бегун Светлана Ивановна

кандидат экономических наук, доцент,
доцент кафедры учета и аудита
Восточноевропейского национального университета имени Леси Украинки

Мартынюк Ростислав Федорович

магистр факультета экономики и управления
Восточноевропейского национального университета имени Леси Украинки

СТАТИСТИЧЕСКОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ УКРАИНЫ**Аннотация**

В статье проведено статистическое исследование внешней торговли Украины со странами Евросоюза. Проанализированы внешнеэкономические отношения Украины со странами Европейского Союза. Рассмотрены структура и динамика украинского экспорта и импорта со странами ЕС, исследованы показатели торговли некоторыми видами товаров, выявлены перспективные направления торгово-экономических отношений. Определены наиболее значимые влияния на колебания динамики товарооборота. Обоснована необходимость развивать перспективные отрасли экономики и создавать товары с большей добавленной стоимостью.

Ключевые слова: статистическое исследование внешней торговли, экспорт, импорт, мировое хозяйство, торговля, товарооборот, товарная структура экспорта.

Begun Svitlana Ivanivna

PhD in Economics, Associate Professor,
Associate Professor of Accounting and Audit
Lesya Ukrainka Eastern European National University

Martyniuk Rostyslav Fedorovich

Master Department of Economics and Management
Lesya Ukrainka East European National University

STATISTICAL INVESTIGATION OF EXTERNAL TRADE UKRAINE**Summary**

In this article the foreign trade of Ukraine with the EU countries are conducted. The foreign economic relations of Ukraine with the countries of the European Union are analyzed. The structure and dynamics of Ukrainian exports and imports with the EU countries are examined, trade patterns of some types of goods are investigated, prospective directions of trade and economic relations are revealed. The most important influences on fluctuations of dynamics of commodity circulation are determined. The necessity to develop promising branches of the economy and to create goods with greater added value is substantiated.

Key words: statistical investigation of foreign trade, export, import, world economy, trade, commodity circulation, commodity structure of export.

УДК 657.658

Бігдан Інна Анатоліївнакандидат економічних наук, доцент
доцент кафедри фінансів, аналізу та страхування
Харківського державного університету харчування та торгівлі**Шевчук Ірина Львівна**доцент кафедри фінансів, аналізу та страхування
Харківського державного університету харчування та торгівлі**Совгир Людмила Миколаївна**викладач
Індустріально-педагогічного технікуму
Конотопського інституту
Сумського державного університету

МОДЕРНІЗАЦІЯ СИСТЕМИ ЗОВНІШНЬОГО ДЕРЖАВНОГО ФІНАНСОВОГО КОНТРОЛЮ В УКРАЇНІ

У статті висвітлено сучасний стан фінансової системи України за показниками дефіциту бюджету та державного боргу. Виявлена слабкість системи зовнішнього державного фінансового контролю з боку Парламенту. Сформовані групи чинників впливу на діючу систему парламентського фінансового контролю. Визначено проблеми ресурсного забезпечення системи зовнішнього державного фінансового контролю і окреслені ключові аспекти її модернізації.

Ключові слова: кошти державного бюджету, система управління фінансами, зовнішній державний фінансовий контроль, парламентський контроль, ефективність, чинники, бюджетне законодавство, Рахункова палата, забезпечення фінансового контролю, модернізація.

Постановка проблеми. Дієва система державного управління є одним з основних чинників конкурентоспроможності країни [1]. Згідно з показниками Індексу світової конкурентоспроможності Світового економічного форуму протягом 2014–2018 рр. Україна знаходиться на останніх сходинках у рейтингу країн світу за розвитком державних інституцій. У 2018 р. серед 140 країн за показником «інституції» вона посіла 110-е місце, зокрема, 107-е місце в категорії «ефективність правової бази», 115-е місце в категорії «перспективна орієнтованість влади», 120-е місце в категорії «стійкість стандартів аудиту та звітності» [2]. Отже, попри визначених стратегічних орієнтирах вдосконалення системи державного управління в Україні [1] вона залишається малоспроможною для проведення комплексних реформ у різних сферах державної політики, зокрема, у сфері управління державними фінансами.

Сучасна реалізація Стратегії реформування системи управління державними фінансами на 2017–2020 роки націлена на побудову такої ефективною системи, яка буде здатна забезпечити стійке економічне зростання і ефективне надання якісних державних послуг [3]. Серед стратегічних завдань пріоритетними є підвищення ефективності незалежного зовнішнього фінансового контролю, що здійснюється Рахунковою палатою від імені Верховної Ради України. Незважаючи на певні позитивні кроки у реформуванні системи незалежного зовнішнього фінансового контролю, на сьогодні залишається ціла низка невирішених питань щодо забезпечення її модернізації.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Актуальним питанням функціонування незалежного фінансового контролю в загальній системі державного фінансового контролю та визначення напрямів його модернізації присвячені сучасні праці багатьох науковців, зокрема, Ба-

зики С. К. [4], Виговської Н. Г. [5], Долбневої Д. В. [6], Койчевої О. С. [7], Обушної Н. І. [8], Піхоцького Ю. В. [9], Попадинець І. І. [10], Романів Є. В. [6], Табенської Ю. І. [11], Шевчук О. Д. [12] та ін. Незважаючи на суттєвий внесок вчених у розвиток теорії та практики у сфері незалежного фінансового контролю, динамічні зміни, що відбуваються у нормативно-правовому полі, політичній, економічно-соціальній сферах та суспільному житті накладають відбиток на процеси його реформування та обумовлюють потребу проведення подальшого дослідження напрямів його модернізації.

Постановка завдання. Метою статті є визначення чинників впливу на сучасний стан і розвиток системи незалежного державного фінансового контролю та окреслення складових її модернізації в контексті реалізації стратегії реформування системи управління державними фінансами.

Виклад основного матеріалу дослідження. Забезпечення стабільного розвитку країни та належного рівня життя населення можливо в умовах збалансованості коштів держави, їх ефективного і раціонального використання. Україна протягом тривалого часу відчуває постійно брак фінансових ресурсів внаслідок дефіциту бюджету, який у 2014 р. досяг позначки понад 78 млрд. грн., або 4,98 % від ВВП. Протягом 2017–2018 рр. цей показник складав 47,8 млрд. грн. або 1,6 % від ВВП та 59,2 млрд. грн. відповідно [13; 14]. У Державному бюджеті України на 2019 рік передбачена рекордна за останні 10 років сума дефіциту бюджету – 89,9 млрд. грн., що обумовлено необхідністю погашення та обслуговування державного боргу, видатки за якими складають більше третини усіх запланованих видатків бюджету та 10,6% ВВП [15; 16].

Серед видатків з обслуговування та погашення державного боргу 42,7% – це видатки на сплату Україною процентів за користування зовніш-

німи кредитними запозиченнями та погашення кредитів. Зовнішній державний борг щорічно зростає і на 31.12.2018 р. складає 1397 млрд. грн. Згідно з Бюджетним кодексом безпечний рівень державного і гарантованого державою боргу не може перевищувати 60% від ВВП [17]. Фактично у 2017 році державний борг України у відсотках до ВВП склав 82,9%, що на 22,9% перевищило безпечний рівень державного і гарантованого державою боргу.

Попри наявних політичних, військових, економічних чинників впливу на зростання дефіциту державного бюджету важливого сенсу набувають організаційні, серед яких слабка система державного управління фінансами. Серед ознак слабкості цієї системи важливе місце займає недостатня ефективність системи зовнішнього (незалежного) державного фінансового контролю. Так, зменшення протягом останніх років проведених Рахунковою палатою України контрольних аналітичних заходів призводить до відповідного зменшення кількості підконтрольних об'єктів (з 633 од. у 2017 році до 598 од. у 2018 році) [18]. Негативну тенденцію має і загальна кількість підготовлених та надісланих нею звітів, рішень, інформацій, актів для реагування Верховній Раді України, Президенту України, Кабінету Міністрів України, іншим органам державної влади – зменшення із 633 у 2017 році до 567 у 2018 році. Попри наданих Рахунковою палатою України рекомендацій і пропозицій за результатами заходів державного зовнішнього фінансового контролю (аудиту), показник ступеню їх виконання (усього та повністю) складав у 2017 році – 70,9 % та 48,9 %, у 2018 році – 62,0 % та 34,2 % відповідно, що свідчить про частково обмежений контроль за виконанням рекомендацій Рахункової палати внаслідок відсутності ретельного розгляду звітів Верховною Радою України.

Результати проведених контрольних аналітичних дій щодо підконтрольних об'єктів протягом останніх років свідчать про системний характер більшості порушень у сфері бюджетного законодавства, нецільового використання бюджетних коштів. Так, у 2017 році виявлено порушень і недоліків на загальну суму 23,032 млрд. грн., з них порушення адміністрування доходів – 44,9%, порушення бюджетного законодавства, в тому числі нецільове використання коштів – 26,6%, неефективне управління коштами та їх неефективне використання – 28,5% [19]. У 2018 році виявлено порушень і недоліків на загальну суму 17,04 млрд. грн., зокрема, 40,1% при адмініструванні доходів бюджету, 34,0% – порушення бюджетного законодавства, в тому числі нецільове використання коштів та порушення при плануванні бюджету, 25,9% – неефективне управління коштами та їх неефективне використання [18].

За критерієм оцінки діяльності Рахункової палати «економічність» можна стверджувати, що вона знижується, оскільки у 2017 році на 1 грн., витрачену з державного бюджету на забезпечення діяльності Рахункової палати, припадало 154 грн. встановлених порушень та недоліків, у 2018 році – усього 60,92 грн. Щодо дієвості діяльності, за показником «кількість кримінальних справ» вона залишається низь-

кою і має тенденцію до погіршення. Так, у 2017 році надіслано Генеральній прокуратурі та іншим правоохоронним органам 73 документа, у тому числі за результатами 25 проведених контрольних заходів 20 матеріалів до Генеральної прокуратури України, 14 матеріалів до Національної поліції, 4 матеріали Служби безпеки України. У 2018 році Рахунковою палатою надіслано правоохоронним органам усього 32 матеріали, з них за результатами 20 проведених контрольних заходів розпочато 21 кримінальне провадження, 4 матеріали долучено до вже розпочатих кримінальних впроваджень. Отже, у 2017 році відсоток матеріалів, за якими виявлені ознаки кримінальних правопорушень, та які були передані до Генеральної прокуратури, склав 6,0 %, у 2018 році – 4,4 %, що свідчить про слабку та неефективну взаємодію Рахункової палати із органами Генеральної прокуратури та іншими правоохоронними органами. Ми погоджуємося з думкою вчених про недостатній соціальний ефект «корисності» таких контрольних заходів, повне нівелювання довіри суспільства до об'єктивності контрольних заходів, що проводяться Рахунковою палатою [4, с. 139].

Вивчення нормативної, спеціальної літератури та практики в сфері парламентського фінансового контролю [3–12; 17–26] дає підстави сформулювати наступний комплекс стримуючих сучасний його розвиток чинників: організаційно-правові; ресурсне забезпечення; соціально-психологічні.

Серед організаційно-правових чинників найважливішим є недосконалість нормативно-правового забезпечення функціонування системи зовнішнього державного фінансового контролю. Безспірно, воно є фундаментом для побудови та функціонування будь-якої управлінської системи. На сьогодні організаційні засади зовнішнього державного фінансового контролю з боку Парламенту регламентуються:

– Конституцією України – статті 87, 85, 86, 89, 98 визначають суб'єктів парламентського контролю – Верховну Раду України в цілому (далі – ВРУ), народних депутатів, комітет ВРУ, тимчасові спеціальні і тимчасові слідчі комісії, в ст. 85, в якій визначаються повноваження ВРУ в частині парламентського контролю, зокрема, контроль за виконанням Державного бюджету України, прийняття рішення щодо звіту про його виконання; повноваження щодо призначення на посади та звільнення з посад Голови та інших членів Рахункової палати; ст. 98 – закріплює статус Рахункової палати як контролюючого органу від імені ВРУ в частині надходження коштів до Державного бюджету України та їх використання;

– Бюджетним Кодексом України – стаття 19, в якій визначено необхідність здійснення на всіх стадіях бюджетного процесу контролю за дотриманням бюджетного законодавства, аудиту та оцінки ефективності управління бюджетними коштами відповідно до законодавства; статті 44, 61, 62, 110, якими визначено повноваження Рахункової палати щодо аналізу розпису Державного бюджету України, підготовки висновків про виконання закону про Державний бюджет Укра-

їни, пропозицій щодо усунення порушень, вдосконалення бюджетного процесу, повноваження з контролю за дотриманням бюджетного законодавства [18];

– Регламентом Верховної Ради України – глава 27, якою регулюється порядок (перелік процедур, терміни, виконавці) затвердження державного бюджету і контролю за його виконанням;

– законодавчими та нормативними актами центральних органів влади, що являють собою підґрунтя діяльності спеціальних органів державного фінансового контролю в Україні, зокрема:

а) Законом України від 02.07.2015 р. № 576-VIII «Про Рахункову палату» із змінами від 21.11.2018 р. № 2621, в якому визначається статус Рахункової палати як контролюючого органу, підзвітність Верховній Раді України, організаційна, функціональна та фінансова незалежність, принципи діяльності, заходи державного зовнішнього фінансового контролю (аудиту), повноваження державного органу, організаційна структура [19];

б) Регламентом Рахункової палати, затвердженим її рішенням від 28.08.2018 р. № 22-7, який визначає статус відповідно до [19], правові засади діяльності, повноваження, об'єкти, напрями діяльності, організаційну структуру, організацію роботи Рахункової палати, заходи державного зовнішнього фінансового контролю (аудиту), відносини з Верховною Радою України, Президентом України, Кабінетом Міністрів України, іншими державними органами, засобами масової інформації, громадськістю тощо [20];

в) іншими організаційними регламентами.

У своїй діяльності Рахункова палата України керується основними принципами Міжнародної організації вищих органів фінансового контролю (INTOSAI), Європейської організації вищих органів фінансового контролю (EUROSAI) та Міжнародними стандартами вищих органів фінансового контролю (ISSAI) в частині, що не суперечить Конституції та законам України [19]. Разом з тим, конституційно та Законом України «Про Рахункову палату» статус Рахункової палати України як вищого органу державного фінансового контролю (далі ВОФК) не закріплено. Невизначено конституційно її незалежність, частково визначено контрольні повноваження та взаємодія з Парламентом через механізм призначення на посади та звільнення з посади Голови та її членів. Саме ці ознаки свідчать про формування статусу Рахункової палати переважно на базі Мексиканської декларації незалежних вищих органів фінансового контролю [4, с. 125; 6, с. 36].

Натомість, проектом Закону України від 17.09.2018 р. № 9086 «Про основні засади діяльності органів державного фінансового контролю», метою прийняття якого є вибудова сучасного та ефективного законодавства у сфері державного фінансового контролю (далі ДФК), спеціальний статус та незалежність для центрального органу виконавчої влади, який забезпечує формування та реалізує державну політику у сфері ДФК, передбачено для Державної аудиторської служби України, а про Рахункову палату як вищої державної інституції зовнішнього фінансового контролю навіть не йде мова [21]. Втім, зазна-

чений законопроект розроблений в рамках реалізації Стратегії [3], якою передбачено розвиток незалежного зовнішнього фінансового контролю як складової системи управління державними фінансами, та Концепції реалізації державної політики у сфері реформування системи державного фінансового контролю до 2020 року [22], яка визначає розвиток органів Рахункової палати важливим та одним із пріоритетних завдань країни в умовах євроінтеграції, необхідність налагодження плідної та конструктивної співпраці між органами Рахункової палати та Держаудитслужби.

На своєму засіданні 24 квітня 2019 року (протокол № 172) Комітет ВРУ з питань бюджету [23] за результатами комплексного аналізу положень законопроекту зазначив, що в документі не вирішується основна проблема формування в Україні системи ДФК – чітке та однозначне розмежування повноважень між державними органами, які мають право на його здійснення, зокрема, зовнішній ДФК здійснюється Рахунковою палатою (парламентський контроль) і Держаудитслужбою (урядовий контроль). Як наслідок, негативний вплив на забезпечення прозорості та результативності незалежного фінансового контролю дублювання в системі контрольних заходів повноважень зазначених органів контролю, наявність майже однакового кола підконтрольних суб'єктів, неодноразові їх перевірки, що конче призводить до неефективного використання обмежених коштів державного бюджету [8, с. 69].

Відповідно до наданих Комітету з питань бюджету експертних висновків законопроект містить ряд концептуальних неузгодженостей та суперечливих положень відносно діючого законодавства, міжнародних стандартів та найкращої практики ЄС щодо розвитку системи фінансового контролю, а також щодо напрямів реформування діяльності органів ДФК, передбачених стратегічними документами Уряду. Так, у законопроекті відсутні узгоджена фахова термінологія з питань ДФК, базові положення щодо його засад, спрямованих на гармонізацію нормативно-правових актів законодавства України до стандартів, обов'язкових в ЄС; мають місце дублювання положень законопроекту з іншими законодавчими актами, неузгодженість з нормами діючого законодавства та невідповідність Мексиканській декларації незалежності наділення незалежністю органу ДФК, невідповідність міжнародним стандартам INTOSAI та її регіональних організацій (EUROSAI), Міжнародним стандартам ISSAI та Міжнародної федерації бухгалтерів (IFAC); відсутність положення щодо взаємодії і координації діяльності органів ДФК з Рахунковою палатою та ін. Слушним є висновок Рахункової Ради України, що запропоновані у законопроекті положення щодо удосконалення ДФК є такими, що не мають на меті підвищення рівня прозорості управління публічними фінансами та ефективності їх розподілу і витрачання.

На жаль, в Законі України «Про Рахункову палату» та в Регламенті Рахункової палати не визначено місію незалежного органу державного фінансового контролю. Основним завданням Рахункової палати є зовнішній державний фі-

нансовий контроль (аудит), який забезпечується шляхом здійснення фінансового аудиту, аудиту ефективності, експертизи, аналізу та інших контрольних заходів, направлених на виявлення правопорушень в правильності ведення, повноти обліку і достовірності звітності щодо надходжень і витрат бюджету, цільового використання бюджетних коштів, дотримання законодавства при здійсненні операцій з бюджетними коштами, своєчасності і повноти бюджетних надходжень; оцінку продуктивності, результативності, економності використання бюджетних коштів їх розпорядниками та одержувачами; оцінку законності, своєчасності і повноти прийняття управлінських рішень учасниками бюджетного процесу; стану внутрішнього контролю розпорядників бюджетних коштів [19]. На думку Л. В. Лисяк [24, с. 205] зовсім інші критерії здійснення зовнішнього фінансового контролю закладені Лімською декларацією – за успішністю діяльності виконавчої влади у вирішенні стратегічних завдань суспільного розвитку. Саме ця місія є передумовою надання Рахунковій палаті компетенцій фінансового контролю за діяльністю центральних органів влади за сукупним критерієм її оцінки – за ступенем динамізму генерації ВВП країни як фінансової основи суспільного прогресу. Нездійснення контролю за процесом суспільно розширеного відтворення, неприйняття участі у формуванні бюджету через призму спрямованості його на динамізм ВВП як основу суспільного розвитку свідчить про обмеженість Рахункової палати у повноваженнях, визначених Лімською декларацією [24, с. 205].

В нормативно-правових актах не закріплені і функції Рахункової палати, які випливають з їх змісту – контрольна, правоохоронна, експертно-аналітична, інформаційна, консультаційна. Між тим, здійснюючи контрольну функцію, ця інституція не має повноважень на притягнення до відповідальності порушників бюджетного законодавства, накладення санкцій, надання обов'язкових приписів на усунення порушень. Відповідно до [19] вона може лише повідомляти відповідні органи про виявлені правопорушення з метою вжиття заходів з їх усунення. Серед науковців [7, с. 12; 12, с. 70; 9, с. 309] відсутня єдність думки щодо необхідності нормативного їх закріплення. Недоцільність надання таких повноважень аргументується міжнародною практикою, яка свідчить, що більшість Вищих органів фінансового контролю не мають таких повноважень, а мають можливість покласти на підтримку законодавчих органів. На думку Ю. В. Піхоцького [9, с. 309] доцільним є створення у Верховній Раді України спеціального Комітету, що розглядатиме та прийматиме рішення за кожним звітом Рахункової палати щодо фактів встановлених бюджетних порушень.

Окрім зазначених вище функцій через недосконалість законодавчої бази в частині визначення статусу Рахункової палати як ВОФК не висвітлені координаційна, організаційна, превентивна функції. Рахункова палата повинна стати головним координатором системи ДФК з метою забезпечення оптимального розподілу функцій і завдань між органами системи [7, с. 10]. Як

суб'єкт координації вона має організаційні повноваження та виконує організаційну функцію. Превентивна функція Рахункової палати полягає у попередженні можливих порушень в сфері неефективного управління державними фінансами до моменту їх виникнення.

Серед чинників впливу на систему незалежного фінансового контролю ресурсне забезпечення контролю відіграє помітну роль, оскільки якісне виконання контрольних функцій державними органами контролю неможливо без достатнього матеріального, фінансового, інформаційно-аналітичного, методичного, технічного та кадрового забезпечення. На увагу заслуговують питання форм та методик незалежного фінансового контролю через призму забезпечення якості результатів його проведення. Відповідно до [19; 20] формами парламентського фінансового контролю є фінансовий аудит та аудит ефективності, експертно-аналітичні та інші заходи. Відсутність закріплення аудиту відповідності (законності) суперечить вимогам INTOSAI та міжнародній практиці, на що постійно звертають увагу вчені [4, с. 121; 12, с. 65].

Здійснення незалежного державного фінансового контролю проводиться відповідно до [20] із застосуванням міжнародних принципів аудиту, міжнародних стандартів ISSAI, Рекомендацій з управління і контролю якості контрольних заходів, Методичних рекомендацій з проведення Рахунковою палатою фінансового аудиту. Відсутність національних стандартів проведення державного аудиту, неповна відповідність аудиту ефективності міжнародним стандартам, недосконалість вітчизняних методик проведення різних контрольних-аналітичних та експертних заходів, непроведення фінансових аудитів бюджетної звітності відповідно до вимог ISSAI [9, с. 310; 10; 11, с. 819; 12, с. 66] мають суттєвий вплив на якість результатів здійснення повноважень Рахунковою палатою.

Стримуючим чинником дієвості незалежного фінансового контролю є сучасний стан його інформаційно-аналітичного забезпечення. Попри здійснення протягом останніх років низки заходів щодо розвитку інформаційно-аналітичної системи Рахункової палати (ІАС РП) як базового елементу загальнодержавної системи контролю, залишається ціла низка невирішених технічних питань щодо її функціонування [18]. Повне моральне і фізичне зношення програмно-апаратних складових ІАС РП, прискорене старіння комп'ютерного та телекомунікаційного обладнання, неможливість оновлення програмного забезпечення на старій програмно-апаратній основі, на 43 % морально і фізично зношена частина комп'ютерного обладнання працівників Рахункової палати, морально застарілі комплексні системи захисту інформації, програмне забезпечення веб-сайту Рахункової палати та аналітичні системи потребують негайної заміни та оновлення із забезпеченням необхідного рівня фінансування цих заходів.

Вимогою сьогодення для повноцінного функціонування системи незалежного фінансового контролю є якісне і кількісне забезпечення Рахункової палати кадрами. Попри збільшен-

ня кількості штатних працівників протягом останніх трьох років, фахову вищу освіту (95% персоналу), проведених заходів з підвищення кваліфікації членів Рахункової палати та посадових службовців (59,3% від їх кількості), штатна чисельність Рахункової палати та її апарату укомплектована у 2018 році на 78,9 % [18]. Бракує досвідчених спеціалістів у галузіДФК і державного аудиту. Враховуючи подальший процес впровадження міжнародних стандартів ISSAI та найкращих європейських практик у діяльності Рахункової палати, актуальними залишаються питання якісної спеціалізованої підготовки майбутніх фахівців в галузі державного фінансового контролю та аудиту, підвищення професійної компетенції працівників та керівництва Рахункової палати.

На результативність державного зовнішнього фінансового контролю впливають і соціально-психологічні чинники. Оцінка проблем, пошук шляхів їх вирішення, розробка, обґрунтування і прийняття управлінських рішень щодо контролю за управлінням державними фінансами, їх реалізація та моніторинг формуються під впливом індивідуально-психологічних чинників кожної особистості – інертність або імпульсивність, стереотипність, рівень психологічної компетенції, емоційність (рівень особистої тривожності), ініціативність, креативність, адекватна самооцінка результатів своєї діяльності, відповідальність та інших соціально-психологічних чинників – рівень досвіду роботи за фахом, рівень професійної компетентності, орієнтація на забезпечення нормальних умов роботи підлеглих та створення сприятливого соціально-психологічного клімату в колективі, стиль керівництва тощо [25]. Практика нереагування окремих міністерств і відомств на виконання рішень Рахункової палати за результатами проведених аудитів [18] є підставою в певній мірі вважати проявом дії соціально-психологічних чинників, зокрема, психологічних якостей – безвідповідальності керівників, їх інертності, стереотипізації власної діяльності тощо.

Отже, сучасна система зовнішнього державного фінансового контролю потребує модернізації, підвалини якої закладені низкою нормативних документів: [1; 3; 19; 20; 22]. Відповідно до Стратегії реформування системи управління державними фінансами [3] та розробленого плану заходів щодо її реалізації передбачено три основних напрями модернізації незалежного зовнішнього фінансового контролю: 1) розроблення стратегічного плану розвитку Рахункової палати на 2017–2020 роки.; 2) посилення її спроможності щодо здійснення контролю відповідно до міжнародних стандартів INTOSAI та ISSAI; 3) посилення консультативної ролі відносно Верховної Ради України. Реалізація першого напрямку передбачена після оновлення складу Рахункової палати [26]. У 2018 році оновлення відбулося 15 березня, натомість стратегічний план її розвитку не розроблено. Другий напрям модернізації Рахункової палати передбачав у I кварталі

2018 року розроблення підходів та проведення фінансових аудитів виконання державного бюджету, а також удосконалення підходів до проведення аудитів ефективності відповідно до міжнародних стандартів. Ці заходи не виконано, як і комплекс заходів щодо підвищення консультативної ролі в частині удосконалення механізмів співпраці та координації між Рахунковою палатою та Верховною Радою України (термін – ІІ квартал 2017 р.) та удосконалення механізмів моніторингу виконання рекомендацій за результатами аудиту (I квартал 2018 р.).

Висновки. Результати висвітлених наукових досліджень та практики свідчать, що в Стратегії реформування системи державного фінансового контролю не знайшли відображення усі її складові відносно незалежного зовнішнього фінансового контролю. Модернізація зазначеного контролю повинна відбуватися в рамках удосконалення законодавчої бази – розробки та прийняття Закону України «Про державний фінансовий контроль», який стане стрижнем формування єдиної національної контрольної системи з чітким розмежуванням парламентського та урядового фінансового контролю і визначенням дефініцій «державний фінансовий контроль», «зовнішній державний фінансовий контроль», «внутрішній фінансовий контроль», принципів та їх змісту відповідно до кожного виду фінансового контролю, мети і завдань кожного складового елементу національної контрольної системи, функцій, суб'єктів та об'єктів контролю, їх повноважень, прав, обов'язків, координації в системі органів державного фінансового контролю. Внесення змін до Конституції України, Закону України «Про Рахункову палату», Бюджетного кодексу, інші регламенти щодо закріплення статусу Рахункової палати як ВОФК дозволить привести положення багатьох чинних нормативів у відповідність до вимог міжнародних стандартів та європейської практики і подолати внутрішню їх неузгодженість.

Важливим напрямом модернізації незалежного зовнішнього фінансового контролю є створення концептуальних основ методології здійснення контрольних заходів Рахунковою палатою з урахуванням міжнародного досвіду. Формування єдиної якісної інформаційно-аналітичної бази в сфері державного фінансового контролю з можливістю її використання і на місцевому рівні, удосконалення кадрового забезпечення незалежного зовнішнього фінансового контролю, посилення відповідальності суб'єктів контролю за раціональним та ефективним використанням бюджетних коштів, дотримання ними норм чинного законодавства, міжнародних принципів фінансового контролю, підвищення вимог до рівня їх професіоналізму та компетентності – не є вичерпаним переліком заходів модернізації діючої системи зовнішнього державного фінансового контролю. Однак, без політичної волі, усвідомлення кожним державним управлінцем відповідальності перед державою та суспільством успішна модернізація цієї системи неможлива.

Література:

1. Стратегія реформування системи державного управління України на період до 2021 року : розпорядження Кабінету Міністрів України від 24.06.2016 р. № 474 в редакції розпорядження від 18.12.2018 р. № 1102-р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/ru/474-2016-%D1%80>
2. Україна в міжнародних рейтингах. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.sfi.gov.ua/>
3. Про схвалення Стратегії реформування системи управління державними фінансами на 2017–2020 роки : розпорядження Кабінету Міністрів України від 08.02.2017 р. № 142-р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/142-2017-%D1%80>
4. Бази́ка С. К. Механізми парламентського контролю у сфері публічних фінансів в Україні : дис. канд. наук з держ. управл. : 25.00.02 / Бази́ка Сергій Костянтинович ; Хмельницька обласна рада ; Хмельницький інститут управління і права. – Хмельницький, 2019. – 241 с.
5. Виговська Н. Г. Місце державного зовнішнього фінансового контролю у національній контрольній системі України / Н. Г. Виговська, А. Ю. Славіцька // Вісник Житомирського державного технологічного університету. Серія : Економічні науки. – 2016. – № 4. – С. 219–228.
6. Романів С. В. Необхідність та напрями удосконалення системи державного фінансового контролю в Україні як вимога сьогодення / С. М. Романів, Д. В. Долбнева // ScienceRise. – 2016. – № 2 (1). – С. 35–38. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/text_2016_2%281%29_7
7. Койчева О. С. Рахункова палата як суб'єкт фінансового контролю : автореф. на здобуття наук. ступеня канд. юрид. наук : спец. 12.00.07 «Адміністративне право і процес; фінансове право; інформаційне право» / Койчева Ольга Семенівна ; Нац. ун-т «Одеська юридична академія». – Одеса, 2016. – 24 с.
8. Обушна Н. І. Модернізація системи державного фінансового контролю в Україні в контексті утвердження парадигми публічного аудиту / Н. І. Обушна // Вісник Національної академії державного управління при Президентові України. Серія : Державне управління. – 2016. – № 4. – С. 64–71.
9. Піхоцький Ю. В. Подальший розвиток державного фінансового контролю – через державний аудит / Ю. В. Піхоцький // Бізнес Інформ. – 2016. – № 2. – С. 306–311.
10. Попадинець І. І. Перспективи правового регулювання фінансового контролю в Україні / І. І. Попадинець // Наук. вісник Ужгородського нац. ун-ту. Серія «ПРАВО». – 2017. – Вип. 45. – Т. 2. – С. 35–38.
11. Табенська Ю. В. Державний фінансовий аудит як перспективна форма фінансового контролю / Ю. В. Табенська // Електронне фахове наукове видання «Економіка і суспільство». – 2019. – Вип. 16. – С. 818–821. – Режим доступу : <http://economyandsociety.in.ua/journal-16/23-stati-16/2078-tabenska-yu-v>
12. Шевчук О. Д. Рахункова палата України: наближення до вимог міжнародних стандартів / О. Д. Шевчук // Економіка. Фінанси. Менеджмент : актуальні питання науки і практики. – 2018. – № 3. – С. 61–75.
13. Виконання державного бюджету України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://index.minfin.com.ua/ua/finance/budget/gov/>
14. Валовий внутрішній продукт (у фактичних цінах). [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2003/vvp/vvp_kv/vvp_kv_u/arh_vvp_kv.
15. Про Державний бюджет України на 2019 рік : Закон України від 23.11.2018 р. № 2629-УІІІ / Верховна Рада України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2629-19>
16. Ключові виклики Державного бюджету 2019 року. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://hvylyu.net/analytics/economics/klyuchovi-vikliki-derzhavnogo-byudzhetu-2019-roku.html>
17. Бюджетний кодекс України від 08.07.2010 р. № 2456-VI із змінами. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2456-17/ed20100708>
18. Річні звіти Рахункової палати України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ac-rada.gov.ua/control/main/uk/publish/category/32826>
19. Про Рахункову палату : Закон України від 02.07.2015 р. № 576-VIII із змінами від 21.11.2018 р. № 2621-УІІІ / Верховна Рада України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/576-19>
20. Регламент Рахункової палати : Рішення Рахункової палати від 28.08.2018 р. № 22-7. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ac-rada.gov.ua/control/main/uk/publish/category/121>
21. Проект закону України від 17.09.2018 р. № 9086 «Про основні засади діяльності органів державного фінансового контролю. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/JH70E00L.html
22. JH70E00L.html
23. Про схвалення Концепції реалізації державної політики у сфері реформування системи державного фінансового контролю до 2020 року : розпорядження Кабінету Міністрів України від 10.05.2018 р. № 310-р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/310-2018-%D1%80>
24. Про розгляд законопроекту : Верховна Рада України. – Режим доступу : http://budget.rada.gov.ua/news/Zakonoproektna_robota/Visnovki_ZP_golovni/75815.html
25. Лисяк Л. В. Розвиток державного фінансового контролю в Україні / Л. В. Лисяк // Економічний вісник університету. – 2015. – Вип. 26 (1). – С. 200–206.
26. Тополенко О. О. Модель впливу психологічних чинників на процес прийняття управлінських рішень. / О. О. Тополенко. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : novun.kpi.ua/
27. Звіт за 2018 рік про хід виконання плану заходів з реалізації Стратегії реформування системи управління державними фінансами на 2017–2020 роки. : розпорядження Кабінету Міністрів України від 24.05.2017 р. № 415. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.minfin.gov.ua/news/view/zvit--pro-khid-vykonannia-planuzakhodiv-z-realizatsii-stratehii-reformuvannia-sistemy-upravlinnia-derzhavnymy-finansamy--na--roky-za-iii-kvartal--roku?category=organi-v-kompetencii-mfu>

Бигдан Инна Анатольевна

кандидат экономических наук, доцент
доцент кафедры финансов, анализа и страхования
Харьковского государственного университета питания и торговли

Шевчук Ирина Львовна

доцент кафедры финансов, анализа и страхования
Харьковского государственного университета питания и торговли

Совгир Людмила Николаевна

преподаватель
Индустриально–педагогического техникума
Конотопского института
Сумского государственного университета

МОДЕРНИЗАЦИЯ СИСТЕМЫ ВНЕШНЕГО ГОСУДАРСТВЕННОГО ФИНАНСОВОГО КОНТРОЛЯ В УКРАИНЕ

Аннотация

В статье охарактеризовано современное состояние финансовой системы Украины по показателям дефицита бюджета и государственного долга, выявлена слабость системы внешнего государственного финансового контроля со стороны Парламента. Сформированы группы факторов, влияющих на действующую систему парламентского финансового контроля. Определены проблемы ресурсного обеспечения системы внешнего государственного финансового контроля и обозначены ключевые аспекты ее модернизации.

Ключевые слова: средства государственного бюджета, система управления финансами, внешний государственный финансовый контроль, парламентский контроль, эффективность, факторы, бюджетное законодательство, Счетная палата, обеспечение финансового контроля, модернизация.

Bigdan Inna Anatoliina

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor
Associate Professor, Department of Finance, Analysis and Insurance
Kharkov State University of Food Technology and Trade

Shevchuk Irina Lvivna

Associate Professor, Department of Finance, Analysis and Insurance
Kharkov State University of Food Technology and Trade

Sovgir Lyudmyila Myikolaina

Assistant
Industrial–Pedagogical Technical School of the Konotop Institute

MODERNIZATION OF THE EXTERNAL STATE FINANCIAL CONTROL SYSTEM IN UKRAINE

Summary

In the article the current state of Ukraine's financial system on indicators of budget deficit and public debt are described, the weakness of the external State financial control system on the part of Parliament are revealed. The group factors influencing on the current system of parliamentary financial control are formed. The problems of external State financial control system resources ensuring are identified and the key aspects of its modernization are marked.

Key words: the State budget, financial management system, the external state financial control, parliamentary control, effectiveness, budget legislation, the Chamber of accounts, financial control ensuring, modernization.

УДК 331.2.073.526 (045)

Бондаренко Ольга Михайлівна
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри фінансів, обліку і аудиту
Національного авіаційного університету

Панасюк Вікторія Костянтинівна
студентка
Національного авіаційного університету

АУДИТ РОЗРАХУНКІВ З ОПЛАТИ ПРАЦІ: ТИПОВІ ПОРУШЕННЯ, ВИЯВЛЕНІ ПІД ЧАС ЙОГО ПРОВЕДЕННЯ

У статті наведено аналіз найпоширеніших помилок, які допускають роботодавці при обліку та розрахунку сум заробітної плати працівників. Розглянуто основні структурні елементи заробітної плати: посадовий оклад, індексацію, оплату періоду тимчасової непрацездатності працівника, оплату відпустки, розміри розрахованих податків. Описано сутність кожного з цих елементів, загальний порядок їх розрахунку та відображення в обліку підприємства. Наведено рекомендації з уникнення помилок при розрахунках з оплати праці, а також аналіз можливих наслідків для роботодавця в разі виявлення таких правопорушень державними органами.

Ключові слова: аудит розрахунків з оплати праці, заробітна плата, трудове законодавство, індексація, оплата періоду тимчасової непрацездатності, оплата відпустки.

Постановка проблеми. Облік заробітної плати є однією з найважливіших ділянок бухгалтерського обліку кожного підприємства. Витрати на оплату праці займають переважну частину статей витрат більшості компаній – цим і пояснюється підвищена увага до складу фонду оплати праці внутрішніх користувачів інформації: власників бізнесу, менеджерів, працівників фінансового відділу, аналітиків, тощо.

Відомості про нараховані суми оплати праці також вносяться до низки важливих фінансових звітів, таких як: Звіт про фінансові результати, Звіт про рух грошових коштів, Звіт ЄСВ, 1-ДФ. Так, розрахунки з оплати праці постійно контролюються та перевіряються державними органами. На додаток до вищевказаного, на сьогоднішній день державні органи все частіше і ретельніше перевіряють підприємства на предмет дотримання трудового законодавства та усіх правил оплати праці робітників. Розміри штрафів за такі правопорушення з кожним роком також все більше зростають – наразі деякі зі штрафів сягають ста п'ятдесяти тисяч гривень.

При розрахунку заробітної плати кожного працівника бухгалтеру слід врахувати безліч факторів: діючи нормативно-законодавчу базу з її постійними змінами і доповненнями, актуальну ставку заробітної плати робітника, яка знаходиться в прямій залежності від кількості фактично відпрацьованого робітником часу (з урахуванням періодів непрацездатності, відпустки, прогулів, тощо), межі мінімальної ставки оплати, що встановлюється урядом та виступає мінімальною державною гарантією в сфері оплати праці, наявності у працівника пільг, надбавок, бонусів, тощо. За умов наявності такої великої кількості факторів вірогідність помилки в розрахунках та/або періоді виплати грошової винагороди за виконану роботу працівнику значно зростає.

Посилений державний контроль за дотриманням норм трудового законодавства та правильності розрахунків з оплати праці, висока ступінь відповідальності роботодавців та різноманіття

факторів і норм, що мають вплив на розрахунок сум заробітної плати працівників, призвели до того, що керівники компаній все частіше проводять внутрішній аудит на добровільних засадах.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання аудиту обліку розрахунків з оплати праці розглядали С.Я. Зубілевич, С.Ф. Голов, М.Г. Акулов, О.Ф. Андросова, Н.В. Вітвицька, Н.Л. Гапоненко та інші. У своїх працях кожен з учених навів не тільки своє бачення методології аудиту даної ділянки обліку, але і, на основі аналізу проблем та недоліків, запропонував різні шляхи вдосконалення обліку та аудиту з оплати праці. Проте нами було опрацьовано не тільки наукові публікації українських вчених, але і був врахований реальний практичний досвід українських аудиторів та бухгалтерів, що кожного дня стикаються з виявленням помилок у розрахунках з оплати праці на приватних підприємствах України.

Постановка завдання. Метою написання статті є розгляд типових помилок роботодавців у процесі розрахунків з оплати праці, що знаходять аудитори під час перевірки даної ділянки обліку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Виплачені працівникам суми заробітної плати складаються з безлічі складових, що формуються під впливом великої кількості внутрішніх та зовнішніх факторів. За таких умов вкрай складно охопити і врахувати всі чинні нормативно-правові акти, постійні зміни в законодавстві та правилах регулювання трудових відносин між роботодавцем і працівником, не забувши при цьому постійні зміни ставок працівників та внутрішні кадрові переміщення. Аудит розрахунків з оплати праці має на меті виявити усі неточності і помилки виплачених сум заробітної плати, провести їх аналіз та вплив на фінансовий стан підприємства в цілому. Детальний розгляд структурних елементів заробітної плати допоможе закріпити правила призначення і визначення розміру таких сум, а також виявити можливі ризики виникнення помилок при розрахунках.

Згідно ст. 3 Закону про оплату праці [1] за умови виконання місячної норми праці працівнику слід виплатити заробітну плату у розмірі, не нижчому за мінімальну заробітну плату (далі – МЗП), встановлену на дату виплати. Переважна кількість роботодавців сумлінно дотримується цього правила і забезпечує дотримання такої мінімальної державної гарантії в сфері оплати праці. Проте слід окремо згадати про працівників, що виконують роботу на підприємстві на умовах неповного робочого часу і для яких таке місце роботи є основним. Заробітна плата в такому випадку визначається згідно табелю обліку робочого часу або на основі даних про виробіток працівника. Якщо така обчислена сума менша за мінімальну заробітну плату, слід звернути особливу увагу на розмір єдиного соціального внеску (далі – ЄСВ), що буде сплачений до бюджету. Мінімальний розмір ЄСВ із заробітної плати робітника дорівнює добутку МЗП на ставку ЄСВ (станом на 2019 рік – 22%). В разі виплати працівнику суми заробітної плати, що менша за МЗП, слід зробити донарахування ЄСВ до мінімального розміру. На практиці зустрічаються випадки, коли роботодавці не роблять донарахування до мінімального розміру ЄСВ і, як результат, порушують строки і розміри сплати податків.

Ще однією важливою соціальною гарантією держави, яку обов'язково повинен перевірити аудитор – індексація, яка є складовою заробітної плати працівника. Індексація грошових доходів – це законодавчо встановлений метод відшкодування населенню країни вартості подорожчання споживчих товарів і послуг. Заробітну плату працівника слід індексувати в обов'язковому порядку (ст. 95 Кодексу законів про працю (далі – КЗпП) [2]). На жаль, не включення сум індексації до складу заробітної плати працівника є однією з найрозповсюдженіших помилок, яку знаходять аудитори при проведенні перевірки. Ще однією помилкою є невірний розрахунок суми індексації – частіше за все, через неправильно визначений базовий місяць. В разі прийняття на роботу нового працівника або підвищення розміру заробітної плати робітнику, що вже працевлаштований, індекс інфляції встановлюється на рівні 100% і місяць, в якому була така зміна розміру ставки оплати праці, вважається базовим. Важливо зауважити, що при визначенні базового місяця до уваги аудитор бере тільки факт збільшення окладу працівника, що працює на певній посаді. Місяць не буде вважатися базовим за умови збільшення будь-яких інших додаткових надбавок, премій, виплат одноразового характеру, переводу на іншу посаду (навіть з більшим окладом), тощо. В цілому, індексація заробітної плати – це важлива складова заробітної плати, яка потребує детального вивчення бухгалтерією підприємства. При індексуванні доходів громадян аудитор повинен врахувати безліч факторів: дату працевлаштування працівника, зміни окладу, умови працевлаштування працівника (повний/неповний робочий час), його соціальний статус (працюючі студенти/пенсіонери), тощо. Перевірка виплачених сум індексації – дуже трудомісткий процес, який потребує особливої уваги бухгалтера, адже штрафи за недотриман-

ня мінімальних гарантій у сфері оплати праці можуть сягати близько сорока тисяч гривень в розрахунку на одного працівника.

На кожному підприємстві працівник має право на соціальний захист з боку держави, яка регулює порядок надання йому компенсаційних виплат за умов тимчасової непрацездатності. Підставою для призначення такої компенсації є лікарняний лист, що є бланком суворої звітності, який видається медичними закладами та надає інформацію для розрахунку лікарняних для бухгалтерії. При визначенні суми допомоги з тимчасової непрацездатності аудитор слід правильно визначити три основні показники: коефіцієнт страхового стажу працівника, його середньоденну заробітну плату і кількість днів непрацездатності. Якщо кількість днів тимчасової непрацездатності призначається лікарем, який виписує лікарняний лист, то для розрахунку інших двох факторів слід врахувати безліч нюансів. Так, наприклад, при розрахунку коефіцієнту страхового стажу працівника слід використовувати дані персоніфікованого обліку відомостей про застрахованих осіб Державного реєстру загальнообов'язкового державного соціального страхування. Тільки отримавши достовірну відповідь на запит аудитор може дізнатися про точну кількість страхового стажу працівника і призначити йому правильний коефіцієнт. Проте при розрахунку лікарняних найбільшої уваги потребує правильне визначення суми середньоденної заробітної плати – для цього слід спиратися «Порядок обчислення середньої заробітної плати (доходу, грошового забезпечення) для розрахунку виплат за загальнообов'язковим державним соціальним страхуванням», затверджений постановою Кабінету Міністрів України від 26.09.2001 р. № 1266 (далі – Порядок № 1266 [3]). Категорії виплат, що слід включити і виключити з розрахунку середньоденної, розрахунковий період, період роботи працівника на підприємстві, розміри сум заробітної плати, що беруться до розрахунку середньоденної (особливо якщо працівник виконує роботу за сумісництвом) – це все є неповним переліком тих важливих факторів, які слід врахувати при визначенні середньоденної заробітної плати, та які мають прямий вплив на розмір лікарняних.

З моменту працевлаштування у кожного працівника настає право на отримання відпустки (ст. 2 Закону про відпустки [4]). Серед найрозповсюдженіших помилок, які знаходять аудитори при перевірці, можна виокремити наступні дві: порушення термінів надання відпустки (взагалі відсутність використання днів відпочинку або ненадання відпустки протягом двох років підряд) та відсутність виплати компенсації за невикористані дні відпустки при звільненні працівника. На практиці часто буває так, що працівники фактично ходили у відпустку, проте кадрова служба підприємства та бухгалтерія офіційно це не оформлювала. Як результат, підприємство порушує терміни надання відпусток, оплачує неробочі дні працівника (виплачуючи йому повну ставку заробітної плати, а не ставку та розраховані відпускні), а потім ще і повторно оплачує ту ж відпустку у формі компенсації за невикорис-

тані дні відпустки при звільненні працівника. Зустрічаються випадки, коли таку компенсацію не розраховують взагалі, – це тягне за собою адміністративну та фінансову відповідальність. Строку давності у таких позовів немає і працівнику, якому не було сплачено компенсацію за невикористану відпустку, доведеться, окрім її сплати, компенсувати середній заробіток за період заборгованості.

Сума кожної нарахованої суми заробітної плати в обов'язковому порядку підлягає оподаткуванню. При аудиті розрахунків з оплати праці слід враховувати всі зміни в законодавстві – види податків (ті, що утримуються із заробітної плати працівника, і ті, що нараховуються на зарплату і підлягають сплаті роботодавцем), відсоткові ставки таких податків, категорії громадян, для яких застосовуються інші умови оподаткування (наприклад, для інвалідів запроваджено ставку ЄСВ у розмірі 8,41% при звичайній ставці ЄСВ у 22%), тощо. Аудитору під час перевірки розрахунків з оплати праці слід звернути увагу на строки сплати податків та їх розмір, правильність відображення сум податків у фінансовій звітності. Зокрема, одним з найважливіших звітів з оплати праці робітників і сплати податків до державного бюджету України, є Звіт ЄСВ. В останні три роки його типова форма піддавалася численним модифікаціям та покращенням з боку державних органів, тож аудитору слід обов'язково врахувати усі законодавчі зміни минулих років.

Висновки з проведеного дослідження. Аудит розрахунків з оплати праці – це складний, трудомісткий процес, що передбачає детальне вивчення усіх сум виплаченої заробітної плати працівникам, розміри сплачених податків та відображення розрахунків з працівниками у фінансовій звітності.

Кінцеві суми заробітної плати, в свою чергу, знаходяться шляхом розрахунку багатьох елементів, таких як: ставка заробітної плати, індексація, оплата днів тимчасової непрацездатності, відпустка, податкова соціальна пільга, премії, надбавки, тощо. Кожен з таких елементів формується з урахуванням різних факторів: державних мінімальних гарантій у сфері оплати праці, кадрових переміщень працівників, даних таблицю обліку робочого часу, форми працевлаштування працівників та періоду їх роботи на підприємстві, характеру виконуваної роботи, віку працівника, його соціального статусу, тощо. За умов такої кількості факторів достатньо складно уникнути помилок у розрахунках. Результатом аудиту розрахунків з оплати праці є виявлення та аналіз помилок при розрахунках сум заробітної плати і її структурних елементів, виявлення фактів порушення трудового законодавства, вплив правопорушень на фінансовий стан підприємства, тощо. Даний огляд типових помилок, що допускають роботодавці при розрахунках з працівниками, допоможе і аудиторам, і бухгалтерії підприємства швидше виявити правопорушення та ліквідувати їх наслідки.

Література:

1. Закон України «Про оплату праці» № 108. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/108/95-%D0%B2%D1%80>
2. Кодекс законів про працю України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/322-08>
3. Порядок обчислення середньої заробітної плати (доходу, грошового забезпечення) для розрахунку виплат за загальнообов'язковим державним соціальним страхуванням», затверджений постановою Кабінету Міністрів України від 26.09.2001 р. № 1266 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1266-2001-%D0%BF>
4. Закон України «Про відпустки» № 504 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/504/96-%D0%B2%D1%80>

Бондаренко Ольга Михайловна

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри фінансов, учёта и аудита
Национального авиационного университета

Панасюк Виктория Константиновна

студентка
Национального авиационного университета

АУДИТ РАСЧЁТОВ ПО ОПЛАТЕ ТРУДА: ТИПИЧНЫЕ НАРУШЕНИЯ, ВЫЯВЛЯЕМЫЕ ВО ВРЕМЯ ЕГО ПРОВЕДЕНИЯ

Аннотация

В статье приведен анализ наиболее распространенных ошибок, которые допускают работодатели при учёте и расчете сумм заработной платы работников. Рассмотрены основные структурные элементы заработной платы: должностной оклад, индексация, оплата периода временной нетрудоспособности работника, оплата отпуска, размеры рассчитанных налогов. Описаны принципы функционирования каждого из этих элементов, общий порядок их расчета и отражения в учёте предприятия. Приведены рекомендации по предотвращению ошибок при расчетах по оплате труда, а также анализ возможных последствий для работодателя в случае выявления таких правонарушений государственными органами.

Ключевые слова: аудит расчётов по заработной плате, заработная плата, трудовое законодательство, индексация, оплата периода временной нетрудоспособности, оплата отпуска.

Bondarenko Olga Mykhailivna

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Department of Finance, Accounting and Auditing
National Aviation University

Panasiuk Victoria Kostiantynivna

Student
National Aviation University

THE AUDIT OF WAGES: MOST COMMON MISTAKES DETECTED DURING AN AUDIT

Summary

The article gives an analysis of the most common mistakes made by employers at the time of accounting and calculating the wages of employees. The audit of payroll calculations is intended to identify all inaccuracies and errors in paid payroll amounts, analyze them and influence the financial position of the enterprise as a whole. The main structural elements of wages are considered: salary, indexation, payment of the period of temporary incapacity of the employee, vacation pay, the size of the calculated taxes. Detailed consideration of the structural elements of wages will help to consolidate the rules of appointment and determination of the size of such wages, as well as identify possible risks of errors in calculations. The article describes the nature of each of these elements, the general procedure for their calculation and reflection in enterprise accounting. This overview of the typical mistakes made by employers when calculating payroll, will help both auditors and accounting companies identify violations more quickly and eliminate their consequences.

Key words: the audit of wages, salary, labor legislation, indexation, payment of the period of temporary disability, vacation pay.

УДК 339.138:332.365

Бочко Олександр Іванович

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри геодезії і геоінформатики
Львівського національного аграрного університету

МОНІТОРИНГ ЗЕМЕЛЬ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ПРИЗНАЧЕННЯ

Означена проблема управління розвитком систем моніторингу земель сільськогосподарського призначення та запропоновані її розв'язки. Охорона земельних ресурсів не можлива без проведення постійного, системного визначення показників їх якості з метою прийняття відповідних законодавчих, організаційних та економічних заходів шляхом моніторингу. Проведення моніторингу відноситься до функцій державного управління, зміст якого полягає в спостереженні за станом земельних ресурсів та властивостями ґрунтового покриву і, особливо на землях сільськогосподарського призначення. Зміст, особливості та порядок проведення моніторингу земель регламентуються Земельним кодексом України, законами України «Про охорону земель», «Про охорону навколишнього природного середовища», «Про землеустрій», «Про державний контроль за використанням та охороною земель», «Положенням про моніторинг земель» та іншими підзаконними актами. Моніторинг земель являє собою регулярне спостереження за станом природних, технічних і соціальних процесів з метою їх оцінки, контролю та прогнозування.

Ключові слова: Моніторинг земель, землі сільськогосподарського призначення, управління, механізм, ґрунти.

Постановка проблеми. Основним національним багатством в Україні є земельні ресурси, які складають головний фундамент життєдіяльності суспільства і є територіальною основою для всіх видів діяльності людини та виробничим чинником багатьох галузей національного господарського комплексу. Маючи вирішальне значення у визначенні державності, земля перебуває під особливою охороною держави [1]. Особливе місце у системі охорони довкілля займає раціональне аграрне природокористування. Аграрне природокористування є комплексом взаємовідносин між природою і суспільством, оптимальною організацією сільськогосподарського виробництва з урахуванням екологічних чинників і обмежень, раціональним використанням аграрних ресурсів.

Очевидне глобальне погіршення стану земель, які використовуються для ведення сільського господарства. Дані державної статистичної звітності та мережі агрометеорологічних станцій підтверджують, що зараз ґрунтовий покрив сильно

деградує та засмічується, губить свою здатність до розрухи, спосібність до встановлення своєї властивостей. Рішення задачі ефективного управління агропромисловим комплексом держави не можливо бути здійснено без залучення моніторингу земель сільськогосподарського призначення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Моніторинг земель як сучасна система знань сформована такими науковцями, як А.І. Айкімов, І.П. Герасімов, А.К. Запольський, М.О. Кліменко, М.С. Мальований, А.І. Мацнев та ін. Основи моніторингу та прогнозування використання земель досліджували Д.І. Гнаткович, Г.Д. Гуцуляк, Р.М. Панас, Г.І. Парфенюк, А.Я. Сохнич та інші вчені. Можна стверджувати, що достатньо напрацьованими є інженерно-екологічні основи моніторингу земель сільськогосподарського призначення, проте інституційним та еколого-економічним аспектам моніторингу земель приділяється менше уваги.

Моніторинг земель формується із систематичних спостережень за станом земель, які передбачають агрохімічну паспортизацію земельних ділянок, знімання, обстеження і дослідження, виявлення та оцінювання в ньому змін, пов'язаних із забрудненням земель пестицидами, важкими металами, радіонуклідами та іншими токсичними речовинами, негативним впливом виробничих об'єктів. Науковці стверджують, що в основі зовнішніх регуляторів економічної поведінки знаходяться різні системи норм і правил, які є важливим інструментом суспільного впливу на індивіда. Тобто потреба є суб'єктивним, а зовнішнє середовище – об'єктивним чинником виникнення установки, яка є справжнім базисом поведінкових актів, на основі яких відбуваються ті чи інші дії суб'єктів в економічній системі [2, с. 8–9]. Аналізуючи інституційні чинники, що формують середовище для функціонування системи моніторингу, можна стверджувати про взаємозалежність офіційних та неофіційних обмежень, дотичних до моніторингу.

Постановка завдання. Концепції розвитку державного моніторингу земель сільськогосподарського призначення та земель, які використовуються для ведення сільського господарства в складі земель інших категорій, можуть бути використані як землі сільськогосподарського призначення або для ведення сільського господарства в складі земель інших категорій, та формуванні державних інформаційних ресурсів про ці землі на період до 2020 року. Така постанова задачі здійснюється в кожній розвиненій державі в усьому світі.

Основне значення у вирішенні цих проблем належить науково обґрунтованому механізму екологічного моніторингу сільськогосподарських земель, який потребує особливої уваги у контексті формування міжнародної стратегії.

Виклад основного матеріалу. Багато дослідників створюють фундамент розробки та функціонування систем оперативних, періодичних та базових спостережень (аерокосмічних, наземних, гідрометеорологічних, статистичних спостережень) та обслідування сільськогосподарських земель для своєчасного визначення змін, їх оцінки, попередження та усунення негативних процесів. Можна стверджувати, що теоретичні та методологічні основи моніторингу земель сільськогосподарського призначення вичлени недостатньо. Це обумовлено тим, що роботи, які виконують по державному моніторингу сільськогосподарських земель, в основному носять відомчий характер. Відсутня належна координація та організація цих робіт. Крім того, моніторингові спостереження є достатньо трудомісткі (фінансово, науково та організаційно), не завжди набуває миттєву віддачу. Функціонування системи моніторингу в умовах швидкого вимірювання, тобто коли оцінити імовірність потенційних результатів в точних цифрах неможливо. Тому виникає необхідність побудови адаптованих механізмів функціонування та управління розвитком далекоглядних систем, якою є система моніторингу. З врахуванням цього, рішення проблеми досліджень та розробки адаптованих механізмів моніторингу земель сільськогосподарського призначення є актуальною.

Гіпотеза дослідження є те, що система моніторингу земель сільськогосподарського призначення буде сприяти проведенню ефективної політики у сфері земельних відносин, якщо:

1. Моніторинг земель сільськогосподарського призначення, його організація, зміст, буде описаний активною системою, виходячи з цього, що об'єкт, який досліджується, відноситься до однієї з самих складних сфер людської діяльності, пов'язаний з невизначеністю, динамікою та зштовхуванню інтересів.

2. Адаптовані механізми моніторингу земель сільськогосподарського призначення будуть розроблені на підставі адаптації існуючого в теорії еволюційних систем моделей функціонування та управління розвитком соціально-економічних систем та їх підсистем.

Теоретичний напрям, який пов'язано з побудовою адаптивних механізмів функціонування (АМФ) далекоглядних організаційних систем, знайшло своє відображення у монографіях [3; 4]. При побудові адаптивних механізмів функціонування можливо використовувати теорію та техніку адаптації, навчання та самоорганізацію, розвинутої первинним використанням до задач управління технічними системами [5; 6; 7]. Для теорії далекоглядних систем характерний найбільший, ніж для інших теорій, урівень узагальнення. Вона інтегрує в собі інші теорії як частині механізми, що відносяться до формування різних компонентів функціональних систем, які виникають.

Як теоретично обґрунтовані, так і практично використовувані механізми управління еволюцією великих систем доволі складні. Для поліпшення розуміння необхідно використовувати їх простіші моделі – адаптивні архетипи, а так же більш складні моделі – адаптивні механізми. Причому всі вони будуються на базі одного архетипу – першоджерела, який будується на простому припущенні: людина досягає своєї мети, навчаючись в умовах швидких змін та використовуючи методи, які використовують. Засвоєння архетипів спрощує розуміння швидко пробігаючи процесів та змін, що пробігають в постіндустріальному інформаційному просторі. Головний зміст побудови адаптивних механізмів моніторингу земель в тому, щоби визначити і цілеспрямовано розподілити порядок прогнозування, планування, стимулювання та контролю, прагнучи при цьому до досягнення максимальної послідовності, раціональності та просте виконання операцій.

Висновки. Для раціональнішого і ефективнішого використання земельних ресурсів України необхідно на державному рівні терміново вжити комплекс заходів, спрямованих насамперед на виведення з інтенсивного обробітку малопродуктивних середньо і сильно-еродованих земель, запровадження нормативів і стандартів на землекористування, розроблення регіональних програм підвищення родючості ґрунтів та контролювання їх виконання. Моніторингові дослідження показали, що навіть у період незалежності України через грошову кризу недостатньо уваги приділяють використанню та охороні земельних ресурсів, що призвело до зменшення сільськогосподарських угідь на 260 тис. га, збільшення

забруднення ґрунтів на 10 тис. га, а площа сільськогосподарських підприємств зменшилась із 40,8 млн. га до 17,8 млн. га.

Моніторинг земель має виконувати базову роль усіх інших моніторингів та кадастрів природних ресурсів. Тобто дані, які отримуються при здійсненні моніторингу земель, мають бути інформаційним підґрунтям для ведення моніто-

рингу інших видів природних ресурсів, а також для ведення державних кадастрів різних видів ресурсів, насамперед державного земельного кадастру. Дані, отримані при здійсненні моніторингу земель, також можуть використовуватися:

- під час проведення землеустрою,
- планування розвитку територій,
- земельного контролю.

Література:

1. Конституція України // Відомості Верховної Ради України. – 1996. – № 30. – 141 с.
2. Студинський В.А. Економічна поведінка в трансформаційній економіці / В.А. Студинський. – К.: Фенікс, 2010. – 2010. – 264 с.
3. Чабан Л.Н. Исследование возможности классификации растительного покрова по гиперспектральным изображениям в пакетах тематической обработки данных дистанционного зондирования / Чабан Л.Н., Вечерук Г.В., Гаврилова Т.С. // Труды МФТИ – 2009. – Т. 1.
4. Бурков В.Н. Теория активных систем и совершенствование хозяйственного механизма / В.Н. Бурков, В.В. Кондратьев, В.В. Цыганов и др. // М.: Наука, 1984.
5. Цыганов В.В. Интеллектуальное представление: механизмы овладения капиталом и властью (теория и практика управления эволюцией организации) / В.Н. Цыганов, В.А. Бородин, Г.Б. Шишкин // М.: Университетская книга, 2004, – 768 с.
6. Бурков В.Н. Большие системы: моделирование организационных механизмов / В.Н. Бурков, А.Л. Еналеев, А.В. Щепкин // М.: Наука, 1989.
7. Цыганов В.В. Адаптивные механизмы в отраслевом управлении / В.В. Цыганов // М.: Наука, 1991.
8. Brodats P. Textures: a photogrammetric album for artists and designers / P. Brodats // Dover Publications, 1966.
9. Моніторинг земель: технологічні засади / А. Я. Сохнич, В. В. Горлачук, С. І. Смірнов, О. А. Сохнич. – Львів : Укр. технології, 2005. – 116 с.
10. Лендел М.А. Аграрне виробництво в Карпатському регіоні: сучасний стан, тенденції, перспективи розвитку. монографія. – Ужгород: Карпати, 2006. – 216 с.

Бочко Александр Иванович

кандидат экономических наук,
доцент кафедры геодезии и геоинформатики
Львовского национального аграрного университета

МОНІТОРИНГ ЗЕМЕЛЬ СЕЛЬСЬКОХОЗЯЙСТВЕННОГО НАЗНАЧЕННЯ

Аннотация

Отмеченная проблема управления развитием систем мониторинга земель сельскохозяйственного назначения и предложены ее решение. Охрана земельных ресурсов не возможна без проведения постоянного, системного определения показателей их качества с целью принятия соответствующих законодательных, организационных и экономических мероприятий путем мониторинга. Проведение мониторинга относится к функциям государственного управления, содержание которого заключается в наблюдении по состоянию земельных ресурсов и свойствами грунтового покрова и особенно на землях сельскохозяйственного назначения. Содержание, особенности и порядок проведения мониторинга земель регламентируются Земельным кодексом Украины, законами Украины "Об охране земель", "Об охране окружающей естественной среды", "О землеустройстве", "О государственном контроле за использованием и охраной земель", "Положением о мониторинге земель" другими подзаконными актами. Мониторинг земель являет собой регулярное наблюдение по состоянию естественных, технических и социальных процессов с целью их оценки, контроля и прогнозирования.

Ключевые слова: Мониторинг земель, земли сельскохозяйственного назначения, управления, механизм, почвы.

Bochko Oleksandr Ivanovich

PhD in Economics, associate professor
of the Department of Geodesy and Geo-Informatics
Lviv National Agrarian University

MONITORING OF AGRICULTURAL LANDS

Summary

The work argues the problem concerning management of development of the systems of agricultural land monitoring and proposes its solution. Protection of land resources is impossible without permanent and system control for the indicators of their quality, i.e. monitoring, for taking appropriate legal, organizational and economic measures. Monitoring is the function of state administration, which expects control for conditions of land resources and peculiarities of a soil top layer, particularly on agricultural lands. Content, characteristics and procedure of land monitoring are regulated by the Land Code of Ukraine, laws of Ukraine "About land protection", "About protection of natural environment", "About land management", "About state control for use and protection of lands", "Regulations of land monitoring" and other bylaws. Monitoring of lands is a regular inspection of conditions of natural, technical and social processes for their assessment, control and forecasting.

Key words: monitoring of lands, agricultural lands, management, mechanism, soils.

УДК 349.6(477):657.471:336.221

Букало Надія Артемівнакандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри обліку та аудиту

Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки

Півчук Олександра Сергіївна

студентка

Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки

ПРОБЛЕМИ ВІДОБРАЖЕННЯ ЕКОЛОГІЧНИХ ВИТРАТ, ДОХОДІВ І ЗОБОВ'ЯЗАНЬ В ОБЛІКУ

У статті досліджено основні аспекти, поняття і визначення екологічних витрат і зобов'язань в обліку, проблеми сучасної екологічної кризи. Розглянуто зміни нормативно-правового законодавства щодо обліку витрат на охорону навколишнього природного середовища у сучасних умовах. Визначено проблеми відображення екологічних витрат та зобов'язань в бухгалтерському обліку.

Ключові слова: витрати, екологічні витрати, витрати на природоохоронні заходи, екологічні зобов'язання, бухгалтерський екологічний облік.

Постановка проблеми. Земля, її надра, атмосферне повітря, водні та інші природні ресурси, які знаходяться у межах території України, природні ресурси її континентального шельфу, виключної (морської) економічної зони є об'єктами права власності українського народу. Кожний громадянин має право користуватися природними об'єктами права власності народу відповідно до закону. Власність зобов'язує і не повинна використовуватися на шкоду людині та суспільству. Держава забезпечує захист прав усіх суб'єктів права власності та господарювання, соціальну спрямованість економіки. Усі суб'єкти права власності рівні перед законом.

На сучасному етапі розвитку економіки України зростає роль процесів екологізації виробництва, реалізація яких дозволить розв'язувати конкретні екологоекономічні проблеми на рівні підприємства. Екологізація виробництва неможлива без впровадження екологічного менеджменту на рівні основної ланки економіки – підприємства. При цьому однією з найголовніших проблем розробки та реалізації ефективної екологічної політики є відсутність забезпечення керівництва підприємства комплексною, достовірною і своєчасною обліково-аналітичною інформацією про екологічну складову діяльності організації.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Враховуючи багатоплановість проблем обліку, аналізу та аудиту екологічної складової економіки, її взаємозв'язок із різними аспектами функціонування економічної системи на мікро- і макроекономічних рівнях, окремі питання даної тематики впродовж тривалого періоду розвитку вивчали багато вітчизняних та зарубіжних вчених самих різних шкіл і напрямків. Основнополюшний внесок в еволюцію економічних поглядів на екологію внесли Адам Сміт, Дж. Б. Кларк, Дж. Форрестер [1; 2; 3; 4].

Розгляду проблем, пов'язаних з екологічною діяльністю підприємств, у бухгалтерському обліку присвячено роботи вітчизняних вчених економістів: В. М. Жука, С. М. Бичкової, Ф. Ф. Бутинця, Н. В. Пахомової, Н. М. Малюги, М. Ф. Огійчука, І. В. Замули, В. Н. Холін, Д. М. Васильєвої, В. Г. Широбокова, А. А. Єфремової, Н. В. Селі-

ванової, М. Є. Ільїної та інших [5; 6; 7]. Екологічний аудит як частина загального поточного аудиту розглянуто в роботах вітчизняних вчених Б. С. Пункевіча, А. К. Діброва, А. С. Шилова та зарубіжних вчених Дж. Бартельса, Р. Грей та інших. Проте питання щодо проблем відображення екологічних витрат в обліку потребують подальшого ґрунтовного вивчення, що і обумовило мету нашого дослідження.

Постановка завдання. Розгляд законодавчо-нормативного регулювання екологічних витрат, доходів і зобов'язань в обліку. Дослідження основних проблем виявлення і класифікації екологічних витрат у обліково-аналітичному процесі.

Виклад основного матеріалу дослідження. На сучасному етапі істотним напрямом економічної політики є забезпечення сталого еколого-економічного розвитку економіки із використанням цілого комплексу ефективних підходів, інструментів, важелів і механізмів, що сприятимуть підвищенню конкурентоспроможності підприємств і забезпечать конкурентоспроможність, економічне зростання та раціональне природокористування. Однак досі не розроблено ані показники, ані системи обліку, які б повною мірою відображали взаємодію економіки та навколишнього природного середовища.

Таким чином, зросла значимість екологічного чинника в процесі діяльності підприємств, а також недостатнє теоретико-методологічне та наукове обґрунтування його в бухгалтерському обліку та аудиті зумовили актуальність теми дослідження.

Збільшення масштабів господарської діяльності в процесі розширеного відтворення призводить до загострення екологічних проблем. Витрати та зобов'язання, обумовлені природоохоронною діяльністю, стають настільки значущими, що недостатня увага до них істотно збільшує ризик спотворення картини фінансового становища організацій, що формується в бухгалтерському обліку та аудиті.

Перша проблема – це термінологічна. Вітчизняні та зарубіжні науковці застосовують різні терміни на позначення затрат підприємств у процесах природокористування. Так, одні послу-

говуються терміном «екологічні витрати» [8], інші оперують терміном «витрати на природоохоронні заходи», або «природоохоронні витрати» [9], «витрати на охорону довкілля», «витрати на охорону навколишнього природного середовища».

Під екологічними витратами можна розуміти всі витрати пов'язані зі здійсненням екологічної діяльності: витрати за користування всіма природними ресурсами, витрати на охорону навколишнього природного середовища, витрати на усунення негативних наслідків, витрати на дослідження та відтворення природних ресурсів [10].

За визначенням С. В. Макар, природоохоронні витрати – це суспільно необхідні витрати на підтримку якості навколишнього середовища, на будь-які форми та види господарської діяльності чи загальну підтримку природно-ресурсного потенціалу, зокрема збереження екологічної рівноваги на всіх рівнях – від локального до глобального [11].

Слід розмежовувати терміни «екологічні витрати» і «витрати на природоохоронну діяльність». Підприємство може не завжди здійснювати природоохоронні заходи, але при цьому сплачує штрафні санкції і податки, пов'язані з негативним впливом на навколишнє середовище.

Витрати на природоохоронну діяльність, або природоохоронні витрати – це витрати національні на зменшення усіх видів негативного впливу підприємства на навколишнє середовище. В свою чергу, під екологічними витратами можна розуміти всі витрати, пов'язані із здійсненням екологічної діяльності, тобто витрати за користування всіма видами природних ресурсів, витрати на охорону навколишнього природного середовища та усунення негативних наслідків його використання, витрати на дослідження та відтворення природних ресурсів.

Наступна проблема – це відсутність єдиного розуміння екологічних витрат і об'єктів їх обліку. Є. К. Муруєва переконує, що «природоохоронні витрати – це загальна кількість усіх видів ресурсів, необхідних для здійснення природоохоронної діяльності» [8]. Таким чином, об'єктом оподаткування вважають витрачені ресурси на заходи природокористування.

Відносини у сфері охорони, використання і відтворення рослинного світу регулюються:

- Конституцією України;
- Закон України «Про охорону навколишнього природного середовища» від 25 червня 1991 року №1264-ХІІ в (зі змінами від 12.10.2018);
- Законом України «Про рослинний світ» від 9 квітня 1999 року;
- Законом України «Про Червону книгу України» від 7 лютого 2002 року;
- Постановою Кабінету Міністрів України «Про затвердження Положення про зелену Україну» від 29 серпня 2002 року;
- Постановою Кабінету Міністрів України «Про затвердження порядку ведення державного обліку і кадастру рослинного світу» від 22 лютого 2002 року;
- Наказом Мінфіну «Про затвердження Методичних рекомендацій зі складання звіту про управління» від 07.12.2018 № 982 (розділ «екологічні аспекти»);

– іншими правовими актами.

Не дивлячись на цілу низку прийнятих законів про збереження довкілля, в Україні існує екологічна криза. З метою отримання відповідного зиску від економічної діяльності потужні виробничі підприємства, агропромисловий комплекс, лісові та водні господарства України не дотримуються екологічної рівноваги. Руйнівний вплив шкідливих речовин на природне середовище вже добре відомий.

Сьогодні не існує єдиної наукової теорії на позначення екологічних витрат і зобов'язань у обліково-аналітичному процесі. В Україні не розроблено відповідне положення щодо регулювання обліку витрат і зобов'язань на охорону навколишнього середовища. Через це проблеми, пов'язані з визначенням суті екологічних витрат і зобов'язань підприємств, питання впровадження екоконтролінгу на підприємствах, методикою обліку витрат, екологічною складовою у діяльності підприємств залишаються сьогодні поза межами ґрунтовних досліджень.

Українське законодавство основним завданням бухгалтерського екологічного обліку називає надання інформації про витрати на екологічну безпеку. З метою систематизації і співставності інформації Міністерство фінансів України рекомендує підприємствам формувати звіт про управління, до якого включено пункт «екологічні аспекти», що передбачає надання інформації щодо впливу діяльності підприємства на навколишнє середовище, залежно від галузі, в якій функціонує підприємство та від заходів з охорони довкілля і зменшення впливу діяльності підприємства на навколишнє середовище [12].

За напрямом «Екологічні аспекти» рекомендовано розкривати показники, що характеризують: раціональне використання води; управління відходами; викиди парникових газів; споживання енергії тощо [13].

Усі екологічні витрати та зобов'язання у бухгалтерському обліку пов'язані з оплатою порушень природоохоронного законодавства, екологічними виплатами та витратами на природні ресурси, поточними витратами на охорону навколишнього середовища та впливають на фінансові результати діяльності організації.

Категорія екологічних витрат стосується багатьох аспектів діяльності, тому у науковій літературі існують різні класифікації екологічних витрат та зобов'язань за: 1) галуззю економіки; 2) місцем розташування і типом відповідальності; 3) сферою охорони навколишнього середовища; 4) джерелами фінансування екологічних витрат [14; 15; 16; 17; 18]. Широкий діапазон пропонованих ученими класифікаційних ознак не дає чіткого розуміння складу витрат і зобов'язань на екологічну діяльність підприємств.

Найбільш важливою проблемою виявлення екологічних витрат у обліково-аналітичному процесі є їхнє вивчення і дослідження. Технічні розрахунки й витрати на утримання та експлуатацію об'єктів, пов'язаних з екологічною діяльністю, облікові витрати на різних підприємствах здійснюються із використанням витрат на «Основне виробництво», «Громадсько-виробничі витрати», «Громадські господарства», що не

дозволяє визначити велику і складну заборгованість за окремим напрямком екологічної діяльності. Через це існує гостра необхідність розробки єдиної науково обґрунтованої класифікації екологічних витрат і її закріплення в нормативно-правовій базі.

Крім того, Планом рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій та національними положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку, окремий облік екологічних витрат не передбачається.

Висновки з проведеного дослідження. Чіткий облік і контроль екологічних витрат забезпечують менеджмент підприємства інформацією, необхідною для ефективного управління екологічною діяльністю. Питання визначення і оцінки потенціалу екологічних зобов'язань також не є менш ефективними у сфері фінансового обліку екологічної діяльності підприємств.

Однак, нараховання та фінансовий облік екологічних витрат та зобов'язань викликає певні труднощі: 1) оцінка екологічних зобов'язань повинна враховувати тривалу перспективу; 2) складність визначення параметрів, а також час, визначення кількості та технологічних рішень щодо їх ліквідації; 3) важкість вираховання ви-

трат на природоохоронну діяльність із суми загальних витрат; 4) відсутність інформації у фінансовій звітності про екологічні витрати, екологічні доходи та зобов'язання.

Перераховані труднощі пов'язані із об'ємною екологічною інформацією, яка надається підприємствами, невизначеністю законодавчого процесу, технічним прогресом і масштабністю усіх необхідних заходів щодо охорони екологічного середовища. Необхідно розробити в вітчизняній обліковій практиці чіткі положення бухгалтерського екологічного обліку, менеджменту; чітко визначити екологічні витрати в ПСБО.

Шляхами вирішення проблем є розроблення чіткого плану рахунків на законодавчому рівні, введення додаткових субрахунків для екологічних доходів, витрат і зобов'язань в обліку, врахування в обліковій політиці підприємства (пов'язаних з екологічною діяльністю) особливостей його господарської діяльності при визначенні екологічних витрат.

Подальше дослідження полягає у чіткому визначенні сутності поняття екологічних витрат для управлінського обліку та розробці організаційно-методичних положень системи бухгалтерського обліку та аудиту екологічної складової діяльності підприємств.

Література:

1. Історія економічних учень : навчальний посібник / [Базилевич В. Д., Гражевська Н. І., Гайдай Т. В. та ін.]. – К.: Знання, 2004. – 1300 с.
2. Кларк Дж. Б. Распределение богатства / Дж. Б. Кларк; пер. с англ. Д. Страшунского, А. Бесчинского; под ред. Л. П. Куракова. – М.: Гелиос АРВ, 2000. – 368 с.
3. Forrester J. W. System Dynamics and the Lessons of 35 years // A Systems – based approach to Policymaking / Ed.by De Green U.V. Boston: Kluwer, 1995. P. 199- 239. с. 216. 7. Официальный сайт AnyLogic. Режим доступа к ресурсу: <http://www.anylogic.ru/>.
4. Форрестер Дж. Мировая динамика. – М.: Наука, 1978. – 146 с. 9. Форрестер Дж. Основы кибернетики предприятия. – М.: Прогресс, 1971. – 122 с.
5. Жук В. М. Концепція розвитку бухгалтерського обліку в аграрному секторі економіки: [монографія] / В. М. Жук. – К.: ННЦ «ІАЕ», 2009. – 648 с.
6. Бутинець Ф. Ф. Інтегрований облік як засіб управління підприємством / Ф. Ф. Бутинець, А. В. Драбаніч // Бухгалтерський облік, аналіз та аудит: проблеми теорії, методології, організації. – 2016. – № 2. – С. 12-24. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/boaa_2016_2_4.
7. Огітчук М. Ф. Облік в сільськогосподарських підприємствах за національними стандартами [Текст]: посібник / Авт. колектив: К. П. Дудка, В. М. Жук, Н. Л. Жук та ін.; Ін-т аграр. економіки УААН. – К.: ІАЕ, 2000. – 218 с.
8. Муруева Э. К. Экологические аспекты бухгалтерского учета : автореф. дис. ... канд. экон. наук / Э. К. Муруева. – СПб., 2007. – 25 с.
9. Санникова И. Н. На пути к бухгалтерскому экологическому учету и отчетности [Электронный ресурс] / И. Н. Санникова, Н. А. Шавкунова // Международный бухгалтерский учет. – 2009. – № 3. – Режим доступа: <http://www.lawmix.ru/bux/32193>.
10. Букало Н. А. Екологічні витрати, їх економічна природа та стан [Текст] / Н. А. Букало // Економічний часопис Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки. – 2019. – № 1(17). – С. 128-137.
11. Макаре С. В. Основы экономики природопользования : пер. с англ. Конференция ООН по торговле и развитию : сб. докладов. Москва: Изд-во «Финансы и статистика», 1997. – 200 с.
12. Про затвердження Методичних рекомендацій зі складання звіту про управління / Наказ Міністерства фінансів України 07.12.2018 № 982.
13. Наказ Міністерства Фінансів України від 18.01.2019 № 27 «Про затвердження Змін до Методичних рекомендацій зі складання звіту про управління».
14. Садеков А. А. Учет экологического фактора в предпринимательских стратегиях / А. А. Садеков // Экономические инновации: Сб. науч. тр. – 2001. – Вып. 10. – С. 203-206.
15. Вороновська О. Сутність і розвиток екологічного обліку / О. Вороновська // Галицький економічний вісник. – 2011. – № 2(31). – С. 195-200.
16. Максимів Л. І. Екологічний облік: проблеми формування та перспективи застосування / Л. І. Максимів // Вісник САДУ: Економіка та менеджмент. – Суми: Козацький вал, 2001. – С. 123-129.
17. Integrated Environmental and Economic Accounting – United Nations, European Commission, International Monetary Fund Organization for Economic Cooperation and Development World Bank, 2003. – 598.
18. Букало Н. А. Витрати підприємства як об'єкт управлінського обліку / Н. А. Букало // Вісн. Одес. нац. ун-ту. Серія: Економіка / Одес. нац. ун-т ім. І. І. Мечникова. – Одеса, 2017. – Т. 22, № 1(54). – С. 166-169.

Букало Надежда Артемовна

кандидат экономических наук, доцент,
доцент кафедры учета и аудита
Восточноевропейского национального университета
имени Леси Украинки

Пивчук Александра Сергеевна

студентка
Восточноевропейского национального университета
имени Леси Украинки

ПРОБЛЕМЫ ОТРАЖЕНИЯ ЭКОЛОГИЧЕСКИХ РАСХОДОВ, ДОХОДОВ И ОБЯЗАТЕЛЬСТВ В УЧЕТЕ

Аннотация

В статье исследованы основные аспекты, понятия и определения экологических расходов и обязательств в учете, проблемы современного экологического кризиса. Рассмотрены изменения нормативно-правового законодательства относительно учета расходов на охрану окружающей среды в современных условиях. Определены проблемы отражения экологических расходов и обязательств в бухгалтерском учете.

Ключевые слова: расходы, экологические расходы, расходы на природоохранные мероприятия, экологические обязательства, бухгалтерский экологический учет.

Bukalo Nadiya Artemivna

PhD in Economics, Associate Professor
of the Lesya Ukrainka Eastern European National University
Department of Accounting and Auditing

Pivchuk Oleksandra Serhiyivna

Student of the Department of Accounting and Auditing
of the Lesya Ukrainka Eastern European National University

PROBLEMS OF REFLECTION OF ECOLOGICAL COSTS, PROFITS AND OBLIGATIONS IN ACCOUNTING

Summary

The purpose of this article is to study the main aspects and definitions of environmental costs and obligations in accounting, reviewed the problems of the current ecological crisis. The changes of the normative-legal legislation concerning expenses on protection of the environment in the modern conditions are investigated. Problems of reflection of ecological costs and obligations in accounting are studied in the article.

Key words: costs, environmental costs, accounting, environmental costs, ecological record-keeping.

УДК 338.316

Винничук Роксолана Олександрівна

кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри менеджменту персоналу та адміністрування
Національного університету «Львівська політехніка»

Лучин Святослав Васильович

студент
Національного університету «Львівська політехніка»

ОСОБЛИВОСТІ МОТИВАЦІЇ ПРАЦІВНИКІВ В КОНТЕКСТІ ТЕОРІЇ ПОКОЛІНЬ

У статті окреслено основні ідеї теорії поколінь: причини та передумови її виникнення, формування світоглядних цінностей кожного покоління та класифікація існуючих поколінь. Проведено порівняльну характеристику основних теорій мотивації та виділено потреби працівників різних поколінь. Запропоновано розглядати мотивацію працівників відповідно до сформованих теорією поколінь підходів та визначено взаємовплив потреб поколінь та сучасних теорій мотивації.

Ключові слова: мотивація, теорія поколінь, теорії мотивації, покоління X, покоління Y, покоління Z, самодетермінація, цінності.

Постановка проблеми. Сучасними трендами в управлінні персоналом є розстановка акцентів у бік командної роботи та злагодженого функціонування колективу для спільного вирі-

шення поставлених завдань. Для продуктивного та ефективного формування команди, перед менеджером з персоналу, лінійними керівниками та навіть топ-менеджментом, стоїть низка

важливих питань: створення ефективної системи комунікацій, побудова якісної організаційної структури, підтримка корпоративної культури, вчасний розвиток персоналу та їх правильна мотивація. Слід зважати на загальні цінності працівників, які працюють в одній команді, їх світогляд, звички, склад характеру тощо. Є багато різноманітних інструментів для діагностики сумісності працівників та можливість їх співпраці: психологічні тести, моделі компетенцій, оцінювання 360 градусів, опитувальники та анкети та багато іншого. Проте, на нашу думку, важливо також звертати увагу на взаємодію представників різних поколінь, які працюють в колективі, та пошук специфічних підходів до управління ними. Особливо важливо в цьому контексті шукати ефективні мотиваційні важелі для підвищення продуктивності праці, формування лояльності та прагнення до саморозвитку та самореалізації кожного працівника.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Питаннями мотивації давно займається багато вчених. Без сумніву, ключові дослідження у цій царині проводили розробники різних мотиваційних теорій: Абрахам Маслоу та його піраміда потреб; Девід МакКлелланд і теорія трьох потреб – в успішності, у приналежності, у владі; Фредерик Герцберг з мотиваторами та гігієнічними чинниками; Віктор Врум з теорією очікувань та Джон Адамс з теорією справедливості; Лайман Портер і Едвард Лоулер, розробники комплексної процесуальної теорії мотивації; Дуглас Мак-Грегор та два види менеджменту персоналу. Кожна з цих праць отримала безліч позитивних та негативних наукових аргументів, продовжень та подальшого розвитку. Окрему увагу, на нашу думку слід звернути на теорію самодетермінації Дісі-Раяна, основою якої є виділення трьох базових потреб як основи мотиваційного процесу, а саме: потреба відчувати себе джерелом власної активності; потреба компетентності та потреба у значимих міжособистісних стосунках. За твердженням самих авторів, теорія самодетермінації спрямована в першу чергу на підтримку психологічного здоров'я особистості [4]. Проте ця теорія в Україні лише набуває популярності, тоді як в західних практиках давно широко застосовується. Серед українських вчених, які досліджують питання мотивації, можна виділити Г.М. Захарчин, Н.П. Любомудрову, О.В. Харчишину, О.Є. Кузьміна та інших. З іншого боку, вчених, які займаються питаннями теорії поколінь є значно менше. Особливо, що стосується впливу цієї теорії на системи управління персоналом в організаціях. Початок теорії поколінь поклали американські вчені Ніл Хоув та Уільям Штраус, які провели класифікацію існуючих поколінь, виділили архетипи кожного покоління, а також описали їх ключові характеристики та цінності. Найбільше поширення в економічних науках ця теорія набула в маркетингових дослідженнях і значно менше – у інших сферах менеджменту. Серед окремих українських дослідників впливу теорії поколінь на управління персоналом можна виділити С.В. Глівенка, К.М. Кащука, Т.В. Лазоренка, Т.Ф. Алексеєнка, проте ці дослідження носять наразі точковий характер і цілісного підходу до

місце вищезгаданої теорії у системі управління персоналом немає.

Формулювання цілей статті. Метою дослідження є встановлення взаємозв'язків між цінностями, потребами та загальним світоглядом працівників різного віку та підходами до їх мотивації та стимулювання, а також аналізування різних мотиваційних моделей в контексті самоідентифікації працівників.

Виклад основного матеріалу. Теорія поколінь виникла шляхом величезної кількості статистичних спостережень, які стосувалися циклічного розвитку нашого суспільства. Вчені-основоположники теорії виявили, що один цикл триває в середньому 80 років, змінюючи при цьому чотири покоління. Відповідно до фаз циклу – підйом, пробудження, спад та криза – було виділено чотири основні архетипи поколінь: пророк, мандрівник, герой та художник, які відповідають конкретній фазі та наділені особливими якостями та характеристиками [1]. Оскільки дослідження сягають ще 16 ст., можна з високою імовірністю стверджувати, що названа теорія має стійке підґрунтя бути ретельно дослідженою та впровадженою у різні сфери людської життєдіяльності.

Якщо говорити про сучасність, то можна виділити чотири основні покоління, які зараз задіяні у робочих процесах і присутні на будь-якому підприємстві. Це покоління бебі-бумерів, X, Y та Z. Ці покоління формувалися під впливом різних подій: політичних, економічних, соціальних, культурних та технологічних, і, відповідно, мають різний набір ціннісних установок. Так, для бебі-бумерів, народжених між 1946-1965 роками, основним в житті є: ідеалізм, оптимізм, робота, держава, здоров'я, залученість, команда, сім'я, особисте визнання та винагорода. Покоління, яке формувалося в час підйому країни та розбудови її після наслідків Другої Світової Війни, що й стало відправною точкою формування ціннісних основ цього часу. Для бебі-бумерів характерні ідеали сильної держави, великих організацій, командної роботи та трудоголізму. Основною характеристикою бебі-бумерів як працівників є їх орієнтація на стабільність та впевненість у завтрашньому дні. На зміну бебі-бумерам прийшло покоління X (1965-1984 рр.), які вирізняються яскраво вираженим індивідуалізмом та самостійністю, відповідальністю, прагматизмом та схильністю до неперервного навчання. Представники цього покоління епатажні, прагнуть до незалежності та вирізняються ризикованою поведінкою [2]. Їх особливістю є потреба в інтеграції у корпоративну культуру підприємства та можливість неперервно розвиватися. Покоління Y, або так звані Міленіали, формування особистості яких завершилося вже у новому тисячолітті, кардинально відрізняються від чітких та прагматичних X. Для цього покоління притаманні оптимізм, комунікабельність, впевненість в собі, моральність та креативність. Вони прагнуть до змін, потребують винагороди та визнання вже і негайно, хочуть різноманітності та комфорту. Для працівників цього покоління важливим є технічне оснащення робочого процесу та мінімум бюрократії. І останнє покоління, яке лише з'являється на ринку праці, покоління Z. Представники по-

коління народилися після 2003 року і є першими повноцінними представниками інформаційного суспільства. Інтенсивний розвиток технологій зіграв найбільший вплив на характеристики цього покоління з-поміж інших чинників. Їх особливістю є готовність грати за чітко встановленими правилами, кліпове мислення, мультизадачність, схильність до самостійного навчання та вміння оперувати величезними масивами інформації. Вони прагнуть приносити користь суспільству та є економічно грамотними. Народжені в умовах глобалізації і постмодернізму. Швидко адаптуються до змінених соціокультурних умов та освоюють нові цифрові технології. Незвичні, не завжди зрозумілі, неочікувані в емоційних реакціях, поведінці і смаках [2]. Основною проблемою покоління Z є низька емоційна компетентність, причиною якої є постійне перебування в мережі та дефіцит спілкування поза нею.

Очевидно, що теорію поколінь, як і будь-яку іншу теорію, можна піддавати сумнівам та критиці. Проте, можемо впевнено стверджувати, що зважаючи на велику кількість статистичних досліджень поведінки працівників різного віку, підходи до управління працівниками з різних поколінь в організації мають різнитися. Формування мотиваційного процесу починається з визначення ціннісних орієнтацій, ментальних установ та психологічних констант [3], що ідеально вписується у теорію поколінь. Ціннісна орієнтація дає змогу людині направляти дію мотивів на досягнення ціннісних цілей, оскільки вони формуються під час засвоєння соціального досвіду й виявляються в ідеалах, інтересах, переконаннях тощо [3], і власне на ціннісних орієнтаціях роблять акцент розробники теорії поколінь. Ідеальним випадком для організації є співпадіння загальних цінностей, прописаних у корпоративній культурі (ідеали; втілення ідеалів у діяльність і поведінку; внутрішні мотиваційні структури особистості працівників) з особистісними цінностями та ціннісними орієнтирами кожного працівника. Якщо організаційне середовище відповідає уявним ідеалам працівника, то його можна розглядати як сприятливий чинник мотивування людини. Внутрішня мотиваційна структура особистості працівника в тій чи іншій частині цієї структури буде гармоніювати із середовищем, в якому вона працює. Так природним чином можна досягнути високої мотивації трудової діяльності людини [3]. З іншого боку, окрім цінностей визначальними моментами мотивації працівників є їх прагнення, мотиви, стимули тощо.

Тому на нашу думку, доцільно також розглянути доцільність застосування різних теорій мотивації для кожного з поколінь.

1. Теорія мотивації Маслоу. Як відомо, ця теорія ґрунтується на піраміді потреб – первинних (фізіологічних, безпеки та соціальних) та вторинних (поваги та самореалізації). Відповідно до цієї теорії ці потреби задовольняються поступово, потреба за потребою. Ця теорія може бути наочним прикладом впливу різних подій на формування поколінь та їх цінностей. Для прикладу, для покоління Бебі-бумерів, цінності якого формувалися після періоду війни, голоду та занепаду, базовими є саме первинні фізіологічні

потреби – це покоління завжди дбає за задоволення цих потреб, заощаджує «на чорний день», економить та задовольняється малим. З іншого боку, для покоління Y, фоновими подіями дорослішання якого були терористичні акти 11 вересня і яке також називають «поколінням національної безпеки», піраміда потреб починається зі сходинки необхідності у безпеці. Тоді як опитування наймолодшого покоління свідчать, що маючи забезпечені з дитинства базові потреби, їх увага зосереджується на вторинних потребах у повазі та розвитку. Таким чином, їх піраміда починається з другої частини. Звісно, при зміні обставин та зовнішніх чинників ситуація може змінитися, але на сьогоднішній момент працедавець має враховувати ці особливості.

2. Теорія ієрархії потреб Ардельфера. Це дещо спрощена та модернізована теорія Маслоу, яка передбачає виділення трьох рівнів потреб – існування, приналежності та зростання. Як і в попередньому випадку, для Бебі-бумерів важливо забезпечувати потребу існування, а також, зважаючи на цінності колективізму та спільної праці, сформованих в той час – також потребу приналежності. Для покоління X, цінностями якого є зокрема виживання, статусність та безперервне навчання, ця піраміда є найбільш позаказовою та відповідною.

3. Теорія подвійної мотивації Герцберга. У цій теорії виділяється два види чинників, які впливають на мотивацію працівника – мотиваційні та гігієнічні. Згідно цієї теорії, мотиваційні чинники стимулюють працівників працювати краще та продуктивніше. А відсутність гігієнічних чинників діє демотивуюче. Іншими словами, вони є необхідною та достатньою умовою для праці середньостатистичного працівника організації. Тут слід зауважити, що для кожного покоління набір гігієнічних чинників буде іншим. Для покоління бебі-бумерів чи X важливим буде ергономіка робочого місця, тоді як покоління Y чи Z не схильні працювати в організаціях без технологічного та інформаційного розвитку.

4. Теорія потреб у досягненні результатів МакКлелланда. Ця теорія розділяє потреби працівників на три великі групи: влади, успіху та приналежності. Потреби у владі є ключовими у цій теорії та поділяються на два підвиди – потреба командувати іншими (швидше притаманно поколінням бебі-бумерів та X) та потреба вирішувати ключові важливі питання (покоління Y та Z, які більше зорієнтовані на соціальну діяльність). Опитування INSEAD Emerging Markets Institute, Universum, MIT Leadership Center и HEAD Foundation, проведені у 2017 році показали, що питання влади та лідерства є важливими для представників всіх поколінь (57% «іксів» та по 61% «ігреків» та «зетів», серед бебі-бумерів опитування не проводились). Друга група потреб – в успіху – проявляється тоді, коли проект чи певна робота доведена до успішного завершення. І потреба приналежності виражається у прагненні до стосунків з іншими людьми, пошуку підтримки та схвалення.

5. Теорія очікувань Врума. На противагу попереднім, ця теорія розглядає мотивацію з точки зору процесу, а її визначною особливістю є твер-

дження, що основою мотивації є змога індивіда робити вибір серед величезної кількості альтернативних варіантів. Процес мотивації, відповідно до цієї теорії, передбачає три основні етапи: очікування-засоби-відповідність винагороди очікуванням. Ця теорія, на нашу думку, найкраще відповідає характеристикам прагматичного покоління X та виконавчого покоління Z. Знову ж таки, слід зазначити, що відповідність винагороди для кожного покоління може бути різною: для «іксів» – самореалізація та кар'єрний рух, а для «зетів» – соціальна користь.

6. Теорія справедливості Адамса. В цій теорії мотивації співставляється вклад працівника в роботу (час, зусилля, знання, вміння, лояльність, гнучкість тощо) та віддача від неї (оплата праці, бонуси, визнання, розвиток, репутація, захищеність). Особливо важлива така справедливість для представників покоління Y та Z, для яких дуже важлива негайна винагорода їхніх зусиль. Працівники покоління X самостійно та свідомо обирають для себе зусилля та релевантні нагороди, і, будучи працеголіками, мають дещо занижене відчуття цієї справедливості, як і бебі-бумери.

7. Модель Портера-Лоурера. Ця теорія містить елементи теорій очікувань та справедливості, тут чітко прослідковується взаємозв'язок між результатами праці та винагородою за них, проте винагорода розглядається в двох аспектах – внутрішня (самоповага, впевненість у власних силах, усвідомлення своєї компетентності, почуття задоволення від виконаних завдань) та зовнішня (премія, кар'єрне зростання, схвалення керівництва тощо). Особливістю таких теорій є розгляд самої праці як мотив та задоволення, що характерно саме для молодших поколінь, які

обирають професію, виходячи з міркувань особистісних вподобань, тоді як бебі-бумери чи ікси працюють для того, щоб вижити та мати змогу користуватися благами цивілізації.

8. Теорія самодетермінації Дісі-Раяна. Ця теорія, на нашу думку, є найбільш адаптованою теорією мотивації в сучасних умовах господарювання. Як вже зазначалося вище, вона базується на трьох стовпах мотивації – потребі в автономності, компетентності та значимих міжособистісних стосунках. В кожного покоління яскравіше виражена та чи інша потреба, але всі ці потреби актуальні для будь-якого працівника. Ця теорія націлена на визначення факторів, які стимулюють вроджений потенціал людини, що визначає зростання, інтеграцію і здоров'я, та на дослідження процесів і умов, що сприяють здоровому розвитку та ефективному функціонуванню індивідів, груп і співтовариств [5]. Автори теорії вважають основним параметром самодетермінації особистості систему її цінностей, що в свою чергу переключається з ідеями теорії поколінь.

Таблиця 1 відображає взаємозв'язок ціннісних характеристик кожного покоління та теорій мотивації, елементи яких найдоцільніше, на наш погляд, застосовувати саме для працівників – представників того чи іншого покоління.

Таким чином, вибір оптимальної моделі мотивування працівників організації є важливим етапом в управлінні персоналом. З-поміж інших факторів, які впливають на цей вибір є, на нашу думку, структура колективу: вік, гендер, компетентності тощо. Однією з рекомендацій для ефективних підходів до мотивації є брати до уваги основи теорії поколінь та особливості управління працівниками – представниками різних поколінь.

Таблиця 1

Вибір теорії мотивації відповідно до ціннісних характеристик покоління

Покоління	Цінності	Теорії мотивації
Бебі-бумери	ідеалізм, оптимізм, робота, держава, здоров'я, залученість, команда, сім'я, особисте визнання, винагорода, заощадження	Теорія потреб Маслоу Теорія подвійної мотивації Герцберга (з поправкою на особливості факторів) Теорія потреб у досягненні результатів МакКлелланда (з поправкою на цінності покоління) Теорія самодетермінації Дісі-Раяна
X	стабільність, відповідальність, самостійність, індивідуалізм, вибір, надія на себе, статусність, неперервне навчання, прагматизм, рівноправність, споживання	Теорія потреб Ардельфера Теорія подвійної мотивації Герцберга (з поправкою на особливості факторів) Теорія потреб у досягненні результатів МакКлелланда (з поправкою на цінності покоління) Теорія очікувань Врума Теорія самодетермінації Дісі-Раяна
Y	зміни, оптимізм, комунікабельність, впевненість в собі, різноманітність, підпорядкування, мораль, негайна винагорода, громадянська свідомість, досягнення, креативність, могутність	Теорія подвійної мотивації Герцберга (з поправкою на особливості факторів) Теорія потреб у досягненні результатів МакКлелланда (з поправкою на цінності покоління) Теорія справедливості Адамса Модель Портера-Лоурера Теорія самодетермінації Дісі-Раяна
Z	відданість, гра за правилами, самореалізація тут і зараз, реалізм, економічна грамотність, мультизадачність, важливість знань, доступність до інформації, функціональна практичність,	Теорія подвійної мотивації Герцберга (з поправкою на особливості факторів) Теорія потреб у досягненні результатів МакКлелланда (з поправкою на цінності покоління) Теорія очікувань Врума Теорія справедливості Адамса Модель Портера-Лоурера Теорія самодетермінації Дісі-Раяна

Перспективи подальших досліджень. Оскільки дослідження сучасних українських праць, які стосуються теорії поколінь в науці управління показали їх обмежену кількість та точкову характеристику, подальші наші дослідження розширюватимуть сфери застосування підходів теорії поколінь в управлінні персоналом, зокре-

ма для підбору працівників, їх адаптації в організації, розвитку та оцінюванні тощо. Такі дослідження матимуть прикладний характер для того, щоб українські організації могли отримати практичний інструментарій для вдосконалення методів та підходів до управління працівниками різних вікових та ціннісних категорій.

Література:

1. Howe Neil, Strauss William. Generations: The history of America's future, 1584 to 2069 / N. Howe, W. Strauss. – Quill; Reprint edition, 1992. – 538 p.
2. Алексеев Т.Ф. Проблема ценностей в интерпретации конфликта родителей и детей у Теории поколений / Т. Ф. Алексеев // Педагогика і психологія, 2018, N N 3. – С. 68-76.
3. Захарчин Г.М., Любомудрова Н. П., Винничук Р.О. Мотивування й розвиток персоналу: культурологічний аспект: монографія / Г. М. Захарчин, Н. П. Любомудрова, Р. О. Винничук. – Львів: Видавництво Львівської політехніки, 2015. – 284с.
4. Тадеєва Т. В. Теорія самодетермінації Дісі-Раєна і навчальна мотивація / Т. В. Тадеєва // Наукові записки ТНПУ ім. В. Гнатюка. Серія: Педагогіка. – 2012. – № 3. – С. 213-221.
5. Сердюк Л.З., Шамич О.М. Самодетермінація особистості як психологічна основа її самореалізації. / Л.З. Сердюк, О.М. Шамич // Актуальні проблеми психології – 2017. – 13.6. – С. 164-173.

Винничук Роксолана Александровна

кандидат економічних наук,
старший преподаватель кафедри менеджмента персоналу
и администрирования

Национального университета «Львовская политехника»

Лучин Святослав Васильевич

студент

Национального университета «Львовская политехника»

ОСОБЕННОСТИ МОТИВАЦИИ РАБОТНИКОВ В КОНТЕКСТЕ ТЕОРИИ ПОКОЛЕНИЙ

Аннотация

В статье обозначены основные идеи теории поколений: причины и предпосылки ее возникновения, формирования мировоззренческих ценностей каждого поколения и классификация существующих поколений. Проведена сравнительная характеристика основных теорий мотивации и выделены потребности работников разных поколений. Предложено рассматривать мотивацию работников в соответствии с сформированными теорией поколений подходами и определены взаимовлияние потребностей поколений и современных теорий мотивации.

Ключевые слова: мотивация, теория поколений, теории мотивации, поколение X, поколение Y, поколение Z, самодетерминация, ценности.

Vynnychuk Roksolana Oleksandrivna

Senior Lecturer in Department of Human Resource Management
and Administration

Lviv Polytechnic National University

Luchyn Sviatoslav Vasylyovych

Student

Lviv Polytechnic National University

FEATURES OF EMPLOYEES MOTIVATION IN THE GENERATION THEORY CONTEXT

Summary

The article outlines the main ideas of the generation theory: the reasons and conditions for its emergence, the formation of worldview values of each generation and the classification of existing generations. A comparative description of the main motivation theories is conducted, and the needs of different generations employees are singled out. It is proposed to consider the motivation of employees in accordance with the generations of approaches developed by the theory. It is also determined the interaction between the generations' needs and modern motivation theories.

Key words: motivation, generation theory, motivation theories, generation X, generation Y, generation Z, self-determination, values.

Володіна Анастасія Аркадіївна

студентка

Національного технічного університету України
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»

Лободзинська Тетяна Петрівна

кандидат економічних наук, доцент

доцент кафедри теоретичної і прикладної економіки
Національного технічного університету України
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»

ПРОБЛЕМИ КАДРОВОЇ ПОЛІТИКИ В УКРАЇНІ ТА ШЛЯХИ ЇЇ УДОСКОНАЛЕННЯ

У статті визначено поняття кадрової політики підприємства, її основні цілі, завдання та інструменти. Досліджено різновиди кадрової політики. Розглянуто поняття кадрової стратегії та наведено декілька її типів. Проаналізовано проблеми кадрової політики більшості українських підприємств, запропоновано шляхи їх усунення та удосконалення кадрової політики в цілому.

Ключові слова: кадрова політика, кадрова стратегія, підприємство, організація, кадри, персонал.

Постановка проблеми. У сучасному світі в умовах ринкової економіки з ринку витісняються неконкурентоспроможні підприємства, що не здатні «підлаштуватися» під необхідні вимоги ринку. Одним з показників конкурентоспроможності підприємства є досконала кадрова політика. Керівник підприємства повинен розуміти, що людський потенціал виявляється лише за сприятливих умов для працівника, а здатність працівника у вирішенні завдань підприємства залежить від різноманітних факторів, що характеризують його насамперед як особистість та фахівця.

Кадри – це засіб досягнення успіху в діяльності будь-якого підприємства. Кадри – це саме той чинник, що забезпечує ефективність роботи підприємства. Щоб не втратити дані можливості, необхідно проводити чітко розроблену та ефективну кадрову політику, що може забезпечити успішне та довгострокове існування підприємства.

Слабкими сторонами кадрової політики більшості малоуспішних підприємств є недостатня увага кадровим питанням, неефективні методи управління, недосконала організаційна структура та забезпеченість необхідним персоналом. Дослідження зазначених питань обумовлює актуальність статті. Вирішенням даних проблем може стати виважена, доцільна, активна, чітка кадрова політика.

Питанням кадрової політики приділяє увагу значна низка як іноземних, так і вітчизняних науковців, серед яких: Крушельницька О.В., Мельничук Д.П. [1], Кравченко О.О. [2], Марченко В.М. [3], Шаповал О.А. [4], Філіппова Т.І., Щокіна Г.В. В сучасних ринкових умовах є актуальним і необхідним подальше дослідження та удосконалення кадрової політики підприємства.

Постановка завдання. Метою статті є розкриття поняття кадрової політики та пошук оптимальних шляхів її удосконалення на мало-ефективних підприємствах.

Виклад основного матеріалу дослідження. Кадрова політика є фундаментальною і надзвичайно важливою складовою політики підприємства, незалежно від типу останнього, форми власності тощо. Ефективна кадрова політика – один із засобів досягнення процвітання як самого підприємства, так і кожного окремого працівника.

О.В. Крушельницька і Д.П. Мельничук вважають, що: «Кадрова політика – це сукупність принципів, методів, форм організаційного механізму з формування, відтворення, розвитку та використання персоналу, створення оптимальних умов праці, його мотивації та стимулювання» [1]. Є.В. Маслов визначає кадрову політику як «головний напрямок в роботі з кадрами, набір принципів, що реалізуються кадровою службою підприємства». На думку А.К. Саакяна, «... кадрова політика – система цілей, принципів і форм, методів і критеріїв роботи з кадрами, причому розповсюджується це положення на весь колектив зайнятих, в межах якого здійснюється управління».

Поняття «кадрова політика» стало поширеним ще у 80-х роках минулого століття, проте його трактування було інакшим, ніж сьогодні. У ті часи воно втілювало суб'єктивізм керівництва, що полягав лише в оцінці корисності управління нижчого рангу. Оцінка ж останнього залежала від того, чи орієнтований керівник на виконання плану виробництва продукції, чи він має лише на меті збереження власного панівного становища на підприємстві. Для наведених ситуацій застосовуються два кардинально різні механізми управління підлеглими [2].

Отже, кадрова політика – це сукупність ідей та знань, застосованих щодо персоналу певного підприємства; це певна система правил, яких мають дотримуватися усі працівники в організації. Кадрова політика розробляється керівником чи власником підприємства, і включає основні напрямки роботи з кадрами та постановку різноманітних вимог до них.

Варто зауважити, що досить часто під кадровою політикою мають на увазі управління персоналом, проте це два відмінні між собою поняття, адже управління персоналом охоплює набагато ширше коло питань щодо ефективного використання персоналу. Натомість, кадрова політика – це лише інструмент управління персоналом.

Головною метою кадрової політики є повне забезпечення підприємства необхідним персоналом, утримання його на роботі та розвиток відповідно до вимог організації, сучасного стану ринку і законодавства. Досягнення даної мети можли-

ве через здійснення ефективної кадрової політики, що включає систему взаємовідносин між керівником та працівником, складовими якої є відносини щодо зайнятості працівника, мотивації та оплати праці, умов праці, професійного та кар'єрного зростання, соціальних гарантій тощо.

Відносини (політика) щодо зайнятості працівника – це перші відносини, що виникають між працівником та роботодавцем, які полягають у взаємодії кадрової служби з працівником та у формуванні кваліфікованого й висококваліфікованого персоналу.

Відносини щодо мотивації та оплати праці формуються у результаті визначення форми оплати праці, розміру тарифних ставок чи посадового окладу, системи надбавок та мотивації, що відповідають рівню кваліфікації та компетенції працівника.

Відносини щодо забезпечення належних умов праці полягають у формуванні необхідного місця роботи для працівника, забезпеченні безпеки його діяльності.

Відносини стосовно професійного зростання не виникають з самого початку роботи; вони з'являються лише у процесі роботи, навчання, різних курсів підвищення кваліфікації, стажування тощо.

Відносини щодо соціальних гарантій полягають у формуванні індивідуальної системи пільг для працівника, що забезпечують добробут працівника на підприємстві та підвищують привабливість організації в очах працівників [3].

Виходячи з вищевказаного, для забезпечення відповідності між попитом підприємства на працівників та їх пропозицією, першопочатковими завданнями кадрової політики є такі: задоволення потреб працівника відповідно до його рівня кваліфікації та попередження виникнення кадрових проблем. Загалом же, до завдань кадрової політики відносять:

- кадрове планування, що включає визначення поточної та майбутньої потреби підприємства у працівниках відповідної кваліфікації;
- забезпечення персоналом відповідно до вимог чи стратегії підприємства;
- розробка заходів щодо залучення та утримання персоналу, у разі його відтоку – проведення аналізу даного явища, пошук відповідних причин, їх шляхів усунення, якщо це можливо;
- реалізація системи підготовки та навчання персоналу, підвищення кваліфікації;
- здійснення періодичної оцінки персоналу та створення можливостей просування у службовій діяльності;
- забезпечення постійної ефективної роботи кадрів та раціональне використання трудового потенціалу.

Кадрова політика орієнтована на найм працівників, створення належних умов праці, навчання персоналу, забезпечення можливостей для особистісного та професійного зростання, встановлення якнайефективнішої взаємодії працівника та керівництва та має оперативну і гнучку реагувати на зміни ринку праці. Саме тому, в основі кадрової політики лежить орієнтація на довгострокове планування та зв'язок зі стратегією підприємства[4].

Кадрова політика є втіленням кадрової стратегії. Кадрова стратегія – це сукупність заходів, спрямованих на розробку та втілення найбільш важливих кадрових цілей підприємства. В процесі розробки такої стратегії важливо керуватися принципами відповідності кадрової політики меті та цілям підприємства, прозорості, системності, відсутності будь-якої можливої дискримінації за віком, статтю, національністю тощо. Розробка кадрової стратегії є процесом визначення кількості та якості людських ресурсів, їх потреби та вартості.

Розрізняють декілька типів кадрової стратегії, серед яких [5]:

1. Стратегія оптимізації кадрового персоналу. Дана стратегія є пасивною, адже на підприємстві, що її застосовує, відбувається скорочення штату, зменшення соціальних гарантій, витрат на навчання, перенавчання, підвищення кваліфікації, на будь-які соціальні програми. Ця стратегія застосовується, в основному, при технократичному підході до управління або при наближенні ліквідації підприємства.

2. Стратегія розвитку людських ресурсів є повною протилежністю першій стратегії. Стратегія розвитку людських ресурсів є активною, відрізняється інноваційно-інвестиційним підходом до управління людськими ресурсами, застосовується у сучасній підприємницькій бізнес-стратегії.

3. Антикризова стратегія управління людськими ресурсами є поширеною серед вітчизняних організацій, що постійно зазнають критичних чи кризових ситуацій. Дана стратегія ставить на меті попередження кризових ситуацій, а в результаті їх виникнення – вжиття заходів щодо ліквідації несприятливих явищ.

4. Універсальна стратегія – є комплексом вищевказаних заходів у трьох попередніх стратегіях.

Отже, кожна кадрова стратегія має власні пріоритети і цілі, що втілюються за допомогою кадрової політики, як поточної, так і перспективної.

Інструментами кадрової політики є: постійна робота з кадрами, управління ними, розробка та реалізація заходів, направлених на вирішення соціальних проблем, на розвиток організації з точки зору кадрів, визначення системи винагород для працівників. Правильне і продумане застосування даних інструментів сприятиме досягненню успіху організації в цілому та підвищенню ефективності праці кожного працівника.

Кадрова політика організації формується під впливом зовнішніх та внутрішніх чинників (рис. 1). До зовнішніх факторів відносяться насамперед такі, як національне трудове законодавство, економічний та політичний стан держави, присутність конкурентів у даній сфері діяльності, культурні традиції, кон'юнктура ринку праці та інші.

Наведемо приклад щодо безпосереднього впливу зовнішніх чинників на кадрову політику. У деяких країнах світу при прийомі на роботу заборонено застосовувати різноманітні тести для визначення кваліфікації працівника чи його психологічного стану здоров'я, тому працівникам служби управління персоналом потрібно бути винахідливими у розробці програм відбору та орієнтації кадрів.

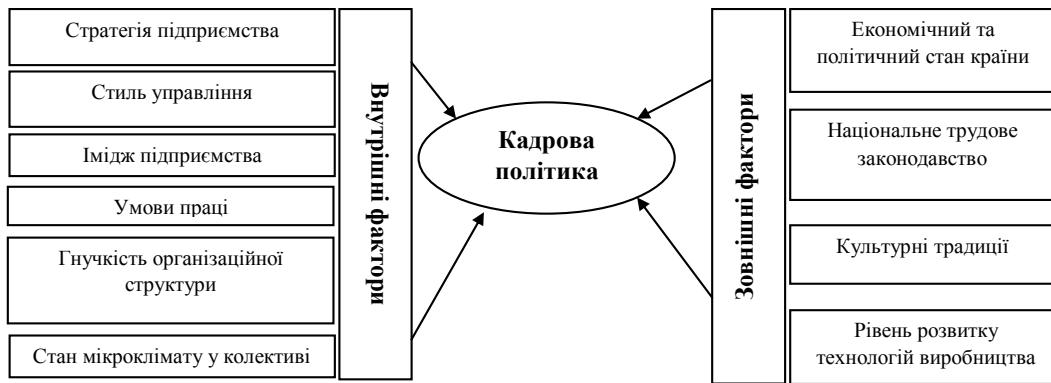


Рис. 1. Зовнішні та внутрішні чинники, що впливають на кадрову політику підприємства
Джерело: розроблено автором на основі [6]

До внутрішніх факторів відносять: стратегію підприємства, стиль управління, імідж, резерв трудового потенціалу тощо. Наприклад, для підприємства, що ставить за мету швидко отримати прибуток, а потім згорнутися, потрібен зовсім інший персонал, порівнюючи з тим підприємством, що бажає поступово розвиватися, розширюватися та створювати у подальшому філії. Так само, на нашу думку, для підприємства з авторитарним стилем управління необхідний покірний персонал, що виконуватиме будь-яке завдання без ініціативи та зацікавленості у результаті. Натомість, підприємства із гнучким підходом до персоналу підбиратиме креативних і компетентних працівників.

Існує декілька класифікацій кадрової політики, залежно від наступних критеріїв: від ступеня впливу керівництва на кадрову ситуацію на підприємстві, від ступеня відкритості організації та інші. Наведемо найбільш розповсюджений варіант класифікації кадрової політики залежно від ступеня впливу керівництва на кадрову ситуацію на підприємстві. За цим критерієм розрізняють 4 види кадрової політики: пасивну, реактивну, превентивну, активну [2].

Пасивна політика визначається тим, що кадрова служба/керівництво не має вираженої розробленої програми дій щодо персоналу, а здійснює лише усунення негативних наслідків.

При реактивній політиці керівництво організації направлено на контроль аспектів роботи з персоналом, аналіз кризи, що виникла, та пошук оптимальних шляхів її усунення. Криза в роботі з персоналом може виникнути в результаті конфліктів між кадрами, недостатньої мотивації персоналу до виконання роботи тощо. Дії керівництва чи кадрових служб організації спрямовані на надання екстренної допомоги та мають інструменти, за допомогою яких можливо провести діагностику існуючої ситуації.

Превентивну кадрову політику можна охарактеризувати наступним чином: у програмах розвитку є чітко обґрунтовані прогнози ситуації щодо потреби персоналу у поточний час та на деяку перспективу, план розвитку кадрів, проте організація не має засобів впливу на неї. Дії організації, що застосовує даний вид кадрової політики, направлені лише на розробку цільових кадрових питань.

Активна політика полягає в тому, що керівництво чи кадрова служба має не тільки прогноз,

а й інструменти впливу на ситуацію. Відповідно до ситуації, служба по кадрах спроможна розробляти кадрові програми, моніторити поточну ситуацію та здійснювати корегування виконання програм відповідно до вимог підприємства. Активна кадрова політика поділяється на два підвиди: раціональну та авантюристичну. Раціональна активна політика здійснюється тоді, коли керівництво має і діагноз, і відповідний прогноз подальшого розвитку ситуації, а також засоби впливу на неї. Авантюристична активна політика здійснюється тоді ж, коли керівництво не має чітких причин ситуації, що виникла, її обґрунтованого прогнозу, проте, прагне впливати на неї будь-яким чином. У цьому випадку є загроза прийняття недостатньо продуманих рішень.

Незалежно від обраного виду, кадрова політика повинна забезпечити:

1. Структурність: гнучкість кадрового потенціалу, адаптація до змін в організації та законодавстві тощо, якість на належному рівні роботи та її результатів, умов праці, робочих місць, задоволеність працівників від виконання роботи тощо;
2. Функціональність: використання різних типів контрактів (повну, часткову, погодинну зайнятість працівників), відмова від надмірного розмежовування видів робіт;
3. Організаційну інтеграцію, тобто, керівництво розробляє власну стратегію управління людськими ресурсами і просуває її у своїй оперативній діяльності;
4. Високий рівень відповідальності працівників організації – працівники мають співвідносити власні цілі з цілями організації, наполегливо працювати для досягнення мети організації. [2].

Також, існують певні вимоги до кадрової політики підприємства. По-перше, обов'язкове орієнтування на стратегію підприємства, адже не можна досягти мети підприємства без необхідного персоналу. По-друге, кадрова політика має забезпечити індивідуальний підхід до кожного працівника, саме це сприятиме досягненню успіху організації. По-третє, гнучкість кадрової політики, тобто, має варіюватися відповідно до потреб підприємства, певних змін у законодавстві, країні тощо, але, одночасно має бути і достатньо стабільною. По-четверте, економічна обґрунтованість, залежно від можливостей підприємства. Тобто, необхідно уміти реально оцінювати та

співвідносити витрати на формування кваліфікованого персоналу та результати роботи кожного працівника.

Кадрова політика є складовою управлінської та виробничої політики організації та ставить за мету забезпечити необхідну кількість згуртованих, високоєфективних та високопродуктивних працівників.

Кадровою політикою охоплені питання щодо управління персоналом відповідно до цілей організації, механізм співпраці між підрозділами, системи заохочення працівників, різноманітних програм розвитку, навчання, перенавчання, підвищення кваліфікації тощо. І буде доцільно зауважити, що проблема управління персоналом є ще недостатньо вивчена, хоч розглядали це питання ще за часів Сократа. Давньогрецькі філософи розділяли усе суспільство на дві категорії: меншість, що управляє, та більшість, якою управляють. Платон говорив, що "вміння керувати людьми є одним із найважчих, і називають його мистецтвом управління домашнім господарством"[7].

Сьогодні українські підприємства мають досить велике коло проблем щодо кадрової політики, серед яких:

1. Недостатня кваліфікація працівників кадрових служб на підприємствах. Керівництво, як правило, зосереджується на формуванні основного кадрового потенціалу, його адаптацію, навчання, підвищення кваліфікації, оцінку, на методи підбору персоналу, проте, приділяє недостатню увагу рівню кваліфікації та якості працівників саме кадрової служби. Для високоєфективного виконання вищенаведених завдань перш за все необхідно відбирати кадровиків, спроможних виконувати свої службові обов'язки, а також, проводити глибокий психологічний і професійний аналіз за кожним працівником та трудової структури в цілому. Досить часто, з вини некваліфікованих виконавців кадрових служб, керівники отримують непередбачувані результати діяльності підприємства. У результаті, знижується мотивація та продуктивність персоналу. Вирішити дану проблему допоможе висококваліфікований працівник кадрової служби, що здатний аналітично мислити, ефективно працювати з колективом, можливо, матиме психологічну освіту тощо [8].

2. Малоефективна система підготовки кадрів, курсів підвищення кваліфікації, система кар'єрного просування працівників.

3. Високий ступінь плинності кадрів у результаті використання "хижацького" типу кадрової політики. Даний тип кадрової політики виник під час кризи 2007-2008 років, коли підприємства намагалися будь-яким чином скоротити фінансування на програми кадрової політики. Суть "хижацького" типу – висока плинність (80%) працівників, що не мають високої кваліфікації та виконують рутинну роботу, і приносять, за принципом Парето, лише 20% доходу. Тобто, підприємство має фундамент із висококваліфікованих працівників, на яких направлені ресурси кадрової політики, та решту працівників різного рівня кваліфікації, що постійно змінюються в термін від 6 місяців до року.

4. Відсутність єдиних критеріїв оцінювання на підприємстві.

5. Недостатній резерв кадрів у результаті недосконалого стратегічного планування.

6. Невідповідальне та суто формальне відношення до стандартів ISO щодо кадрової політики.

Українські підприємства поступово інтегруються в міжнародний ринок. Для цього необхідне дотримання міжнародних вимог якості за стандартами ISO. Для прикладу наведемо наступну ситуацію: за вимогами стандартів ISO робітники мають отримувати сертифікацію на відповідність кваліфікаційним вимогам. Як правило, ця процедура здійснюється сторонніми організаціями, що мають на це право. Кадрова служба підприємства отримує і констатує інформацію щодо сертифікації робітників, що призводить до формалізації даної процедури і вважається небажаною обов'язковістю[8]. Для вирішення даної проблеми, пропонуємо замінити отримання сертифікатів у сторонніх організацій та організувати роботу щодо підвищення рівня кваліфікації та сертифікації працівників безпосередньо на підприємстві.

Отже, вищенаведені проблемні питання пов'язані з недостатнім досвідом проведення кадрової політики в Україні. Тому, вважаємо за доцільне, забезпечити більш інтенсивне застосування міжнародного досвіду щодо кадрової політики в практичну діяльність українських підприємств.

Існує низка напрямків вдосконалення кадрової політики, серед яких необхідно виділити (рис. 2): розроблення та реалізація ефективного мотиваційного механізму, складовими елементами якого є матеріальні (система доплат та преміювання) і нематеріальні (професійне навчання та підвищення кваліфікації, співпраця, свобода прийняття рішень у межах повноважень, доступ до необхідної інформації, корпоративні заходи, позитивні відзнаки) стимули, комплексне поєднання яких забезпечить зростання продуктивності праці та підвищення рівня мотивації персоналу до праці.

Прозорість та конкурсна основа при прийомі на роботу зумовлюють привабливість організації для кваліфікованих та висококваліфікованих спеціалістів нової генерації.

Створення сприятливого клімату в колективі передбачає формування стосунків між керівництвом і підлеглими; організацію працівників у колективи на основі психологічної сумісності, єдності інтересів; довіру і співробітництво, обмін знаннями і досвідом, організацію системи самоуправління. Необхідно з повагою ставитися до кожного працівника в організації, адже спершу він – особистість, а потім уже виконавця певних покладених на нього обов'язків. Запропоновані заходи та дії сприятимуть поліпшенню стосунків у колективі та позитивно впливатимуть на рівень трудової і творчої активності кожного з працівників.

Підвищення кваліфікації працівників кадрових служб передбачає поглиблення професійних знань у галузі планування, розробки та аналізу стратегій, прийняття рішень, ефективної комунікації. Саме укомплектованість кадрової служби кваліфікованими і досвідченими спеціалістами,

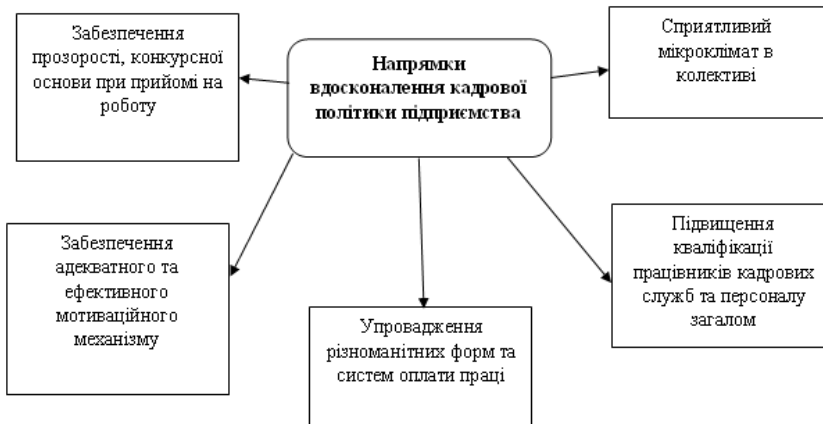


Рис. 2. Напрямки удосконалення кадрової політики

Джерело [9]

здатними успішно вирішувати широкий спектр питань діяльності організації, сприятиме удосконаленню процесу підбору персоналу й активно впливатиме на ефективність роботи підприємства в цілому.

Висновки з проведеного дослідження. Підсумовуючи результати дослідження, необхідно зазначити, що від ефективності процесу форму-

вання і реалізації кадрової політики залежить ефективне функціонування підприємства та його стійкі конкурентні позиції. Зазначено, що засобом реалізації кадрової політики є робота з персоналом, систематичний аналіз використання людських ресурсів, своєчасне визначення кадрової потреби. Визначено зовнішні та внутрішні чинники, що впливають на формування кадрової політики підприємства. Визначено напрямки удосконалення кадрової політики, запропоновано і уточнено низку заходів та дій для успішного функціонування системи кадрової політики. Проаналізовано проблеми кадрової політики більшості українських підприємств, запропоновано шляхи їх усунення та удосконалення кадрової політики в цілому.

Перспективи досліджень за даним напрямом вбачаються в подальшому поглибленні теоретичних уявлень щодо пошуку шляхів удосконалення кадрової стратегії та кадрової політики підприємств.

Література:

1. Крушельницька О.В., Мельничук Д.П. Управління персоналом: Навч. посіб. – К: «Кондор», 2003. – 357 с.
2. Кравченко О.О. Роль кадрової політики на підприємстві /О.О. Кравченко//Економіка та суспільство, випуск № 3. – 2016. – С. 355-359.
3. Марченко В.М. Кадрова політика та кадрова стратегія підприємства / В.М. Марченко // Глобальні та національні проблеми економіки, випуск 20.– 2017. – С. 440–443.
4. Шаповал О.А. Кадрова політика та шляхи її покращення / О.А. Шаповал // Економіка та суспільство, випуск № 9. – 2017. – С. 712–715.
5. Макарова І.К. Управління людськими ресурсами: п'ять уроків ефективності HR- менеджменту / І.К. Макарова // – М.: Дело, 2007. – 232 с.
6. Кадрова політика підприємства. URL: https://pidruchniki.com/12920522/menedzhment/kadrova_politika_pidpriyemstva
7. Прядко В. В. Ефективна кадрова політика – найважливіша державотворча цінність для реалізації реформ в Україні / В. В. Прядко, М. І. Пірен // Вісник Національної академії державного управління при Президентові України. – 2015. – № 3. – С. 78–84.
8. Марченко В.М. Проблеми сучасної кадрової політики підприємств та шляхи їх вирішення / В.М. Марченко, М.Ю. Продун // Сучасні проблеми економіки та підприємство, випуск 14. – 2014. – С. 205–209.
9. Крючко О.С. Кадрова політика як складова ефективного розвитку підприємств торгівлі / О.С. Крючко // Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. Серія: Економічні науки. – 2010. – № 4 (3). – С. 218–220.

Володина Анастасія Аркадьевна

студентка

Національного технічного університету України

«Киевский политехнический институт имени Игоря Сикорского»

Лободзинская Татьяна Петровна

кандидат экономических наук, доцент

доцент кафедры теоретической и прикладной экономики

Національного технічного університету України

«Киевский политехнический институт имени Игоря Сикорского»

ПРОБЛЕМЫ КАДРОВОЙ ПОЛИТИКИ В УКРАИНЕ И ПУТИ ЕЕ УСОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ

Аннотация

В статье определено понятие кадровой политики предприятия, ее основные цели, задачи и инструменты. Исследованы разновидности кадровой политики. Рассмотрено понятие кадровой стратегии и приведено несколько ее типов. Проанализированы проблемы кадровой политики большинства украинских предприятий, предложены пути их устранения и усовершенствования кадровой политики в целом.

Ключевые слова: кадровая политика, кадровая стратегия, предприятие, организация, кадры, персонал.

Volodina Anastasia Arkadiivna

Student

National Technical University of Ukraine

“Igor Sikorsky Politechnic Institute”

Lobodzinska Tetyana Petrivna

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor

Department of Theoretical and Applied Economics

National Technical University of Ukraine

“Igor Sikorsky Politechnic Institute”

PROBLEMS OF PERSONNEL POLICY IN UKRAINE AND WAYS OF ITS IMPROVEMENT

Summary

The article defines the concept of personnel policy of the enterprise, its main goals, tasks and tools. Varieties of personnel policy are investigated. The concept of personnel strategy was considered and several types of it were given. The problems of personnel policy of most Ukrainian enterprise are analyzed, ways of their limitation and improvement of personnel policy in general are proposed.

Key words: personnel policy, personnel strategy, enterprise, organization, personnel.

УДК 331.101.3

Вороніна Алевтина Вікторівна

кандидат економічних наук, доцент,

доцент кафедри менеджменту організацій і адміністрування

Дніпровського державного технічного університету

ОПТИМІЗАЦІЯ ЧИСЕЛЬНОСТІ ТА СТРУКТУРИ ПЕРСОНАЛУ МЕТАЛУРГІЙНОГО ПІДПРИЄМСТВА

У статті обґрунтовано значення оптимізації персоналу на підприємстві. Визначено основні фактори, які впливають на вибір керівником підприємства політики оптимізації персоналу. Запропоновано вимоги щодо планування чисельності персоналу та рівня його кваліфікації. Проаналізовано результати господарської діяльності підприємства ПАТ «Дніпровський металургійний комбінат». Розроблено модель процесу оптимізації персоналу металургійного підприємства.

Ключові слова: оптимізація, чисельність, персонал, модель, кадровий потенціал.

Постановка проблеми. В сучасних умовах ключовим фактором конкурентоспроможності підприємств металургійної галузі є наявність висококваліфікованого персоналу широкого профілю, який здатний виконувати свої професійні обов'язки в умовах постійної модернізації, технологічної зміни виробництва тощо. За таких умов актуальності набуває не тільки формування ефективної системи розвитку персоналу, а в першу чергу, удосконалення процесу оптимізації чисельності та складу працівників виробничої організації.

Постановка завдання. Метою дослідження є розробка методичних аспектів здійснення процесу оптимізації чисельності та структури персоналу металургійного підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вітчизняні та зарубіжні науковці у своїх працях особливу увагу приділяють дослідженню системи управління персоналом на підприємствах, організаціях та установах усіх форм власності. За останні роки в науковій сфері особливої актуальності набула проблематика визначення чисельності персоналу, особливо в виробничій сфері. Основні підходи до визначення чисельності персоналу викладені у працях Б. М. Генки-

на, В. М. Данюка, Г. Десслера, А. П. Егоршина, А. Я. Кібанова, О. В. Крушельницької, Е. В. Маслова, Ю. Г. Одегова, С. В. Шекшні, Г. В. Щекіна. Враховуючи особливості зовнішнього середовища функціонування вітчизняних металургійних підприємств, вважаємо доцільним продовжувати і надалі дослідження в області оптимізації чисельності та структури персоналу підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сучасні реалії функціонування підприємств характеризуються складними соціально-економічними та політичними ситуаціями, нестабільністю кон'юнктури ринків збуту продукції та коливаннями обсягів виробництва. Такі умовами зовнішнього та внутрішнього середовища господарювання виробничих підприємств вимагають нової стратегії та тактики розвитку виробництва, а й прийняття своєчасних рішень щодо використання наявного персоналу. У першу чергу це стосується підприємств металургійної галузі, які забезпечують понад 560 тис. робочих місць у найпотужніших промислових регіонах країни. Під час аналізу наукової літератури було виявлено, що існує ряд факторів, які впливають на вибір керівниками підприємств політики оптимізації персоналу (рис. 1) [1-3]. Фактори, які наведено на

рис. 1 необхідно враховувати при побудові політики оптимізації персоналу виробничої організації. Доцільно зауважити, що літературні джерела [1,2,4,5] досить часто ототожнюють оптимізаційні процеси в сфері управління персоналом з процесом скорочення чисельності працівників виробничої організації. Вважаємо таке твердження хибним, оскільки не доцільно здійснювати оптимізаційні процеси в будь-якій сфері діяльності підприємства без одночасного підвищення кваліфікації наявного персоналу. Варто зауважити, що на сьогодні існує достатня кількість вимог щодо планування чисельності персоналу, його кваліфікаційного рівня та оптимізації.

Подальші дослідження будуть здійснені за матеріалами підприємства ПАТ «Дніпровський металургійний комбінат» (далі – ПАТ «ДМК»). ПАТ «ДМК» являється містоутворюючим підприємством, яке десятиліттями несло величезне соціальне навантаження, особливо це проявлялось в забезпеченні соціальних гарантій для працівників (включаючи витрати на медицину, освіту, соціальний захист тощо) і підтриманні життєдіяльності міст.

Аналіз господарської діяльності підприємства за період з 2016 року по 2018 рік дав можливість дійти до висновку, що ПАТ «ДМК» характеризується складним фінансовим станом, що перш за все підтверджується зниженням обсягів випуску та реалізації продукції, наявністю збитків тощо [6]. За таких умов підприємство вдається до використання політики оптимізації персоналу. Вважаємо, що така позиція підприємства є обґрунтованою, оскільки надмірна чисельність персоналу веде до необґрунтованих фінансових витрат.

Враховуючи це, пропонуємо використовувати модель процесу оптимізації персоналу металургійного підприємства, яка наведена на рис. 2. Дана модель складається з трьох блоків.

Блок I «Визначення цільових орієнтирів». Блок передбачає встановлення мети та цілей процесу оптимізації персоналу на які підприєм-

ство повинно орієнтуватися при здійсненні діагностики кількісно-якісного складу працівників та розробці заходів щодо покращення ситуації.

Блок II «Аналітичний процес», який передбачає здійснення загальної діагностики стану підприємства, дослідження місцевого та регіонального ринків праці та виявлення перспектив розвитку підприємства. На основі цього необхідно здійснити аналіз фактичного кількісно-якісного складу персоналу та порівняння його з бажаними результатами. Блок II дає можливість оцінити масштаби оптимізації чисельності персоналу.

Блок III «Оптимізаційні заходи», який передбачає розробку стратегії оптимізації чисельності персоналу, відповідно до результатів проведеного аналізу кількісно-якісного складу працівників підприємства. Вважаємо доцільним розглядати поряд зі скороченням чисельності персоналу, стратегії якісного покращення їх складу, удосконалення схеми комунікативних зв'язків і взаємодії підрозділів усередині організації, зміни організаційної структури відповідно до вимог середовища функціонування підприємства. На основі сформованої стратегії необхідно розробляти заходи щодо оптимізації персоналу.

З метою зниження соціальної напруженості пропонуємо застосовувати наступні методи вивільнення: стимулювання пенсіонерів до виходу на пенсію; додаткові компенсації при звільненні по власному бажанні; стимулювання переходу адміністративного персоналу на наявні вакансії в виробничих підрозділах.

Під час визначення обсягів оптимізації чисельності персоналу доцільно здійснити розрахунок необхідної їх кількості при різному рівні завантаження виробничих цехів. З цією метою пропонуємо застосовувати метод розрахунку чисельності персоналу «з чистого аркуша» (ZBB). Основні етапи дослідження в межах даної методики:

- виявлення можливостей роботи цехів при зниженні виробництва;

- аналіз виконуваних функцій адміністративно-технічного персоналу при різному навантаженні. При аналізі розглядаються: роботи, які є необхідними для збереження обладнання та підтримки його в робочому стані;

- здійснюється аналіз кожної дільниці цеху при різному навантаженні: розстановка персоналу;

- виконання робіт по кожній професії; циклічність робіт, що виконуються; визначається перелік робіт та необхідна кількість працівників при зниженні виробництва;

- у випадку повної зупинки виробництва (0% завантаження) на дільниці необхідно передбачати персонал для забезпечення підтримки обладнання в робочому стані та забезпечення охорони дільниці;

- на основі розрахунку по кожній дільниці формується



Рис. 1. Фактори, які впливають на вибір керівником підприємства політики оптимізації персоналу

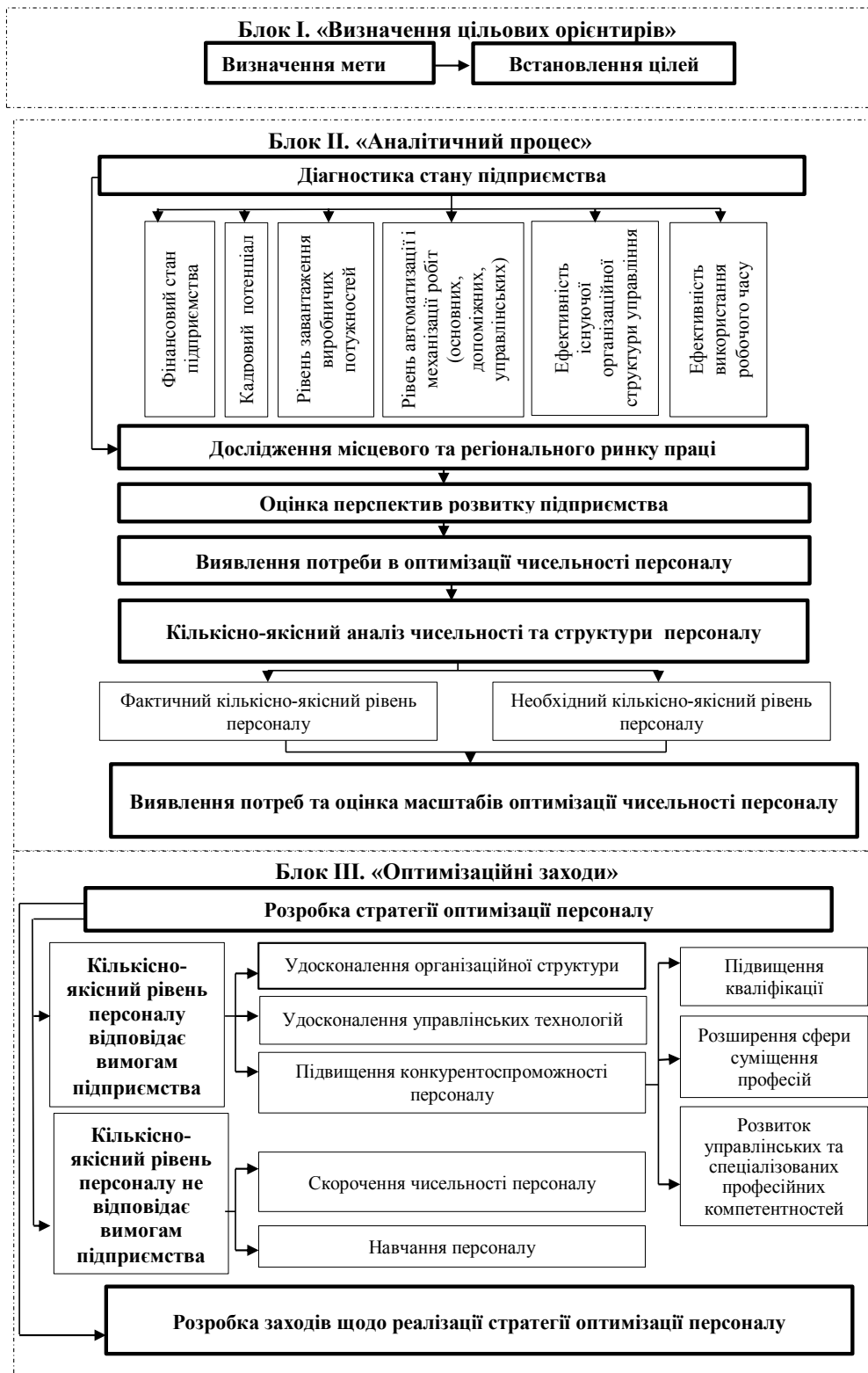


Рис. 2. Модель процесу оптимізації персоналу металургійного підприємства

вільна модель розрахунку необхідної кількості персоналу при різних рівнях завантаження цеха.

Висновки з проведеного дослідження. Оптимізація персоналу є вкрай травматичним для виробничої організації втручанням. Тому кожне конкретне управлінське рішення, пов'язане зі зміною кількісного та якісного складу персоналу, повинно бути вкрай відпо-

відальним; в певному сенсі воно є незворотнім для організації. Рекомендована модель оптимізації персоналу підприємства заснована на використанні системного підходу та дозволить оптимізувати кадровий потенціал підприємства, підвищити якість виконання завдань працівниками, шляхом покращення їх кількісно-якісного складу.

До перспектив подальших досліджень слід віднести розробку методики планування персоналу підприємств з урахуванням зовнішніх та внутрішніх умов функціонування виробничої організації, тенденцій розвитку металургійної галузі та економіки України в цілому,

що дозволить заздалегідь передбачити різноманітні заходи в сфері управління персоналом, а саме – планування чисельності, структури, підвищення кваліфікації, здійснення мотиваційних заходів, підбору, адаптації, управління кар'єрою тощо.

Література:

1. Крушельницька О. В. Управління персоналом: навч. посібник. / О. В. Крушельницька, Д. П. Мельничук. – К.: Коридор, 2003. – 296 с.
2. Сайт сообщества кадровиков и специалистов по управлению персоналом «HR-Лига» Оптимизация численности персонала: пути реализации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://hrliga.com/index.php?module=profession&op=view&id=1010>
3. Дубова С.Г. Методика оптимізації структури персоналу промислового підприємства/ С. Г. Дубова// Збірник наукових праць ВНАУ. – 2010. – № 3. – С. 95-103.
4. Пызин В. А. Профессиональный выбор и отбор персонала управления. Политическая профессиология / В. А. Пызин. – М. : ЮНИТИ, 2009. – 264 с.
5. Кибанов А. Я. Управление персоналом предприятия. Практикум: учеб. пособ. / А. Я. Кибанов, В. Б. Дудин. – М. : ИНФРА, 2011. – 368 с.
6. Офіційний сайт підприємства ПАТ «Дніпровський металургійний комбінат» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.dmkd.dp.ua>

Воронина Алевтина Викторовна

кандидат экономических наук, доцент,
доцент кафедры менеджмента организаций и администрирования
Днепропетровского государственного технического университета

ОПТИМИЗАЦИЯ ЧИСЛЕННОСТИ И СТРУКТУРЫ ПЕРСОНАЛА МЕТАЛЛУРГИЧЕСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Аннотация

В статье обосновано значение оптимизации персонала на предприятии. Определены основные факторы, влияющие на выбор руководителем предприятия политики оптимизации персонала. Предложено требования по планированию численности персонала и уровня его квалификации. Проанализированы результаты хозяйственной деятельности предприятия ОАО «Днепропетровский металлургический комбинат». Разработана модель процесса оптимизации персонала металлургического предприятия.

Ключевые слова: оптимизация, численность, персонал, модель, кадровый потенциал.

Voronina Alevtina Viktorivna

Ph.D. in Economics, Docent
Dnipro State Technical University

OPTIMIZATION OF THE NUMBER AND STRUCTURE OF THE PERSONNEL OF METALLURGICAL ENTERPRISES

Summary

In the article, the importance of staff optimization at the enterprise was justified. The main factors that influence the choice of the company's personnel optimization policy were identified. Requirements for planning the number of staff and the level of its qualifications were suggested. The results of the economic activity of the enterprise of PJSC «Dneprovsky Integrated Iron&Steel Works» were analyzed. The model of process optimization of the personnel of the metallurgical enterprise were developed.

Key words: optimization, number, personnel, model, personnel potential.

Городиський Микола Петрович
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри обліку і аудиту
Житомирського державного технологічного університету

Кучер Світлана Вікторівна
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри обліку і аудиту
Житомирського державного технологічного університету

ПРОБЛЕМИ ВИКОРИСТАННЯ АУТСТАФІНГУ В УКРАЇНІ

В статті проведено огляд сутності послуг аутстафінгу, а також наведено відмінність аутстафінгу від аутсорсингу. Проаналізовано судову практику в Україні в частині розгляду судових спорів щодо використання послуг аутстафінгу з метою виявлення основних проблем, які виникають на практиці при використанні даних послуг. Узагальнюючи проведені дослідження, сформовано основні переваги використання послуг аутстафінгу.

Ключові слова: аутстафінг, аутсорсинг, судові рішення, оптимізація оподаткування, трудові відносини.

Постановка проблеми. Глобалізаційні процеси в економіці, розвиток та удосконалення видів економічних відносин між суб'єктами господарювання стають передумовою появи нових економічних явищ, процесів, форм господарювання. Одним із достатньо нових для України видів господарської діяльності виступає аутстафінг, який виник в розвиток послуг аутсорсингу. Кожен суб'єкт господарювання задля забезпечення ефективності та розвитку власного бізнесу потребує використання праці висококваліфікованого персоналу. Проте не завжди компанії можуть дозволити собі понесення значних витрат часу на пошук персоналу та утримання великого штату. Це стало причиною появи нового виду господарської діяльності, яка полягає в наданні послуг із залучення позаштатного персоналу компаній-підрядників. Сьогодні як з наукової, так і з практичної точки зору недостатньо вивчено особливості використання послуг аутстафінгу суб'єктами господарювання, а також наслідки від використання такого виду послуг.

Постановка завдання. Враховуючи вище викладене, завданням даного дослідження є аналіз основних переваг та недоліків використання аутстафінгу в Україні, в тому числі встановлення основних податкових наслідків.

Виклад основного матеріалу дослідження. Розглянемо основні відмінності аутстафінгу від традиційної для використання в Україні послуги аутсорсингу. Аутстафінг – це послуга з виведення персоналу за межі офіційного штату підприємства зі зміною офіційного роботодавця, яким стає аутстафінгове агентство. Основною відмінністю аутстафінгу від аутсорсингу є те, що персонал офіційно оформлюється в аутстафінговій компанії і працює в компанії замовника аутстафінгу як при перебуванні у відрядженні. Під час використання послуг аутсорсингу з виконавцем укладають договір субпідряду з надання окремих видів аутсорсингових послуг, а працівники продовжують працювати в аутсорсинговій компанії, виконуючи покладені на них функції замовника. Крім того, зазвичай за послуг аутсорсингу характерною є переважно інтелектуальна праця, а за аутстафінгу найманий персонал може виконувати будь-які роботи.

Відповідно до офіційних даних однієї з аутстафінгових компаній України, головною різницею між аутсорсингом і аутстафінгом є те, що замовник позбавляється від необхідності вести кадрове діловодство, здійснювати розрахунок і виплату заробітної плати та інших супутніх обов'язків. А послуга аутсорсингу – це повна передача певних завдань компанії на обслуговування. При аутсорсингу підрядник координує роботу співробітників, контролює хід її виконання, замовник при цьому отримує вже готовий результат від процесу [8].

Наступною особливістю аутстафінгу є те, що даний термін взагалі не передбачений чинним законодавством України та відсутнє регулювання такого виду господарських відносин Цивільним кодексом України. Лише Податковим кодексом України визначається сутність таких послуг, зокрема, в пп. 14.1.183 п. 14.1 ст. 14 визначено “послуга з надання персоналу – господарська або цивільно-правова угода, відповідно до якої особа, що надає послугу (резидент або нерезидент), направляє у розпорядження іншої особи (резидента або нерезидента) одну або декількох фізичних осіб для виконання визначених цією угодою функцій. Угода про надання персоналу може передбачати укладання зазначеними фізичними особами трудової угоди або трудового контракту із особою, у розпорядження якої вони направлені. Інші умови надання персоналу (у тому числі винагорода особі, що надає послугу) визначаються угодою сторін [6]. Виходячи з даного визначення, укладання трудових угод не є обов'язковим з найманим персоналом.

Кисельова К., під аутстафінгом розуміє своєрідну оренду персоналу та вважає, що оренда персоналу за своїм зовнішнім вираженням надзвичайно схожа з трудовим договором. Такі працівники можуть підпорядковуватися трудовому розкладу замовника, мати свої робочі місця на території замовника, але отримують щомісячну зарплату від компанії аутстафінгера. Уникнути додаткових питань можна лише в тому випадку, якщо в договорі про надання персоналу будуть чітко прописані всі ті трудові функції, трудовий розпорядок, якому будуть підпорядковувати-

ся працівники, винагорода компанії-аутстафери. Причому сума заробітної плати працівників може бути визначена окремо, а може бути включена до загального розміру винагороди компанії-аутстафери [4].

Аналіз інформації, наведеної на офіційних сторінках аутстафінгових компаній України дозволяє узагальнити склад аутстафінгової послуги:

- підготовка та укладення трудової угоди (контракту) з працівником та зарахування до штату аутстафінгової компанії;

- забезпечення кадрового документообігу у відповідності до чинного законодавства України;

- відкриття індивідуального банківського рахунку для кожного працівника з метою отримання заробітної плати;

- проведення розрахунків нарахувань зарплати, утримань, перерахувань податків та обов'язкових платежів із заробітної плати працівника. Розрахунок допомоги з тимчасової непрацездатності, компенсацій за відпустку, інших компенсаційних та заохочувальних (мотиваційних) виплат.

Схематично послуги аутстафінгу можна представити у наступному вигляді (рис. 1).

В цілому вартість послуг аутстафінгу складається з компенсації заробітної плати працівників, податків та зборів на загальнообов'язкове державне соціальне страхування, винагороди аутстафери. Дана винагорода орієнтовно становить 30-50% від мінімальної заробітної плати одного працівника, помножена на кількість наданих в оренду працівників.

Для визначення основних недоліків та переваг, а також основних причин використання на практиці суб'єктами господарювання послуг аутстафінгу нами проведено аналіз судової практики в частині наявності спорів між суб'єктами господарювання відносно даного виду послуг. Аналіз проведено за 2016-2018 роки та перший квартал 2019 року. Кількість прийнятих судових рішень протягом терміну з 01.01.2016 р. по перший квартал 2019 р., в яких за матеріалами справи наявний розгляд послуг з аутстафінгу, наведені на рис. 2.

Як видно з наведеної динаміки на рис. 2, послуги з аутстафінгу все частіше почали бути предметом судових спорів. Аналіз зазначених на рис. 2 судових справ показав, що практично усі справи розглядалися за позовом суб'єктів господарювання з метою оскарження повідомлень рішень підрозділів Фіскальної служби України різного рівня підпорядкування, що в свою чергу підкреслює використання даних послуг з метою податкової оптимізації. Загалом повідомлення рішень фіскальних органів стосувалися ухилення від сплати податку на додану вартість, шляхом як зменшення бази оподаткування, так і завищення сум податкового кредиту з ПДВ. Ухилення від сплати ПДВ пояснювалось фіскальними органами наявністю у платників податків фіктивних операцій, оскільки укладались договори на поставки товарно-матеріальних цінностей або на виконання робіт (надання послуг) без фактичної наявності трудових ресурсів на підприємствах. Усі проаналізовані рішення та постанови

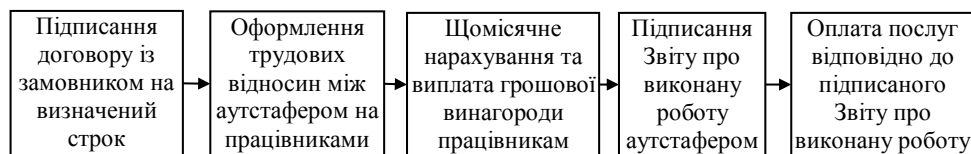


Рис. 1. Схема порядку надання послуг аутстафінгу

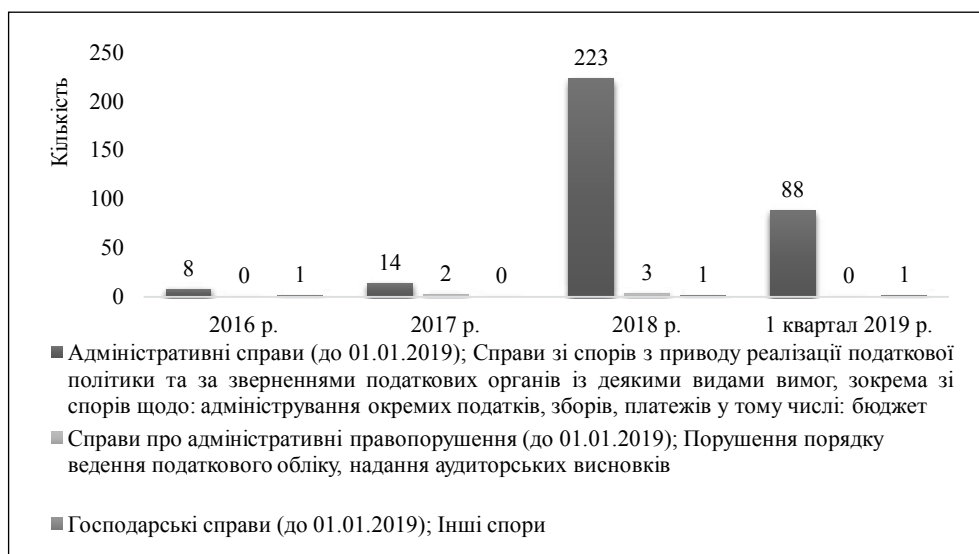


Рис. 2. Кількість прийнятих судових рішень протягом 01.01.2016 – 31.03.2019 рр., в яких за матеріалами справи наявний розгляд послуг з аутстафінгу

Джерело: сформовано на основі аналізу [2]

Таблиця 1

**Податкові аспекти взаємовідносин замовника
з провайдером аутстафінгових послуг – іноземною компанією**

Податок	Коротка характеристика
Податок на прибуток	Податковий кодекс України не передбачає окремих коригувань, пов'язаних із придбанням послуг аутстафінгу (послуг з надання персоналу) у компаній-нерезидентів, для цілей розрахунку податку на прибуток. Тому за загальним правилом відповідні витрати враховуються в повному обсязі при обчисленні оподаткованого прибутку
Податок на репатріацію	Послуги з надання персоналу не включені до переліку доходів, отриманих нерезидентом із джерелом їх походження з України, тому придбання аутстафінгових послуг у нерезидента не повинно обкладатися податком на репатріацію
Податок на додану вартість	Місце поставки послуг з надання персоналу слід визначати за місцем реєстрації покупця. Отже, придбання українською компанією послуг аутстафінгу у іноземній компанії підлягає обкладенню ПДВ в порядку статті 208 Податкового кодексу України, яка передбачає зобов'язання замовника аутстафінгових послуг в іноземного провайдера визнати ПДВ-зобов'язання незалежно від того, чи зареєстрований такий замовник платником ПДВ. Таким чином, український замовник послуг аутстафінгу в іноземного провайдера повинен буде нарахувати собі податкові зобов'язання з ПДВ за період оплати або підписання відповідного акту наданих послуг. Разом з тим, якщо такий замовник є платником ПДВ і співробітники, надані йому іноземним аутстафером, виконують функції в рамках ПДВ-оподатковуваних операцій замовника, то такий замовник також зможе сформулювати і податковий кредит (за умови реєстрації податкової накладної) в тому ж періоді, в якому замовник визнав ПДВ-зобов'язання. Це робить таку операцію по суті нейтральною стосовно ПДВ
Податок з доходів фізичних осіб, військовий збір та єдиний соціальний внесок	Повна оптимізація українських зарплатних податків за рахунок послуг аутстафінгу з іноземним провайдером тягне за собою істотні податкові ризики для підприємства-замовника. Адже в такому випадку співробітники працюють в Україні, а податки на їх заробітні плати в Україні не платить ні компанія-замовник, ні іноземний аутстафінговий провайдер. Для зниження таких податкових ризиків, а також ризиків застосування штрафів за порушення трудового законодавства доцільно розглянути оформлення співробітників, направлених іноземним провайдером, до штату компанії-замовника (хоча б на мінімальну заробітну плату зі сплатою всіх необхідних зарплатних податків).

Джерело: узагальнено на основі [5]

судів різних інстанцій були ухвалені на користь позивачів, що, в свою чергу, визнавало недійсними повідомлення-рішення фіскальних органів.

Судді аргументували ухвалені рішення щодо підтвердження здійснення господарських операцій з метою оподаткування ПДВ наступним твердженням “відсутність у контрагента позивача матеріальних та трудових ресурсів не виключає можливості реального виконання ним господарської операції та не свідчить про одержання необґрунтованої податкової вигоди покупцем, оскільки залучення працівників є можливим за договорами цивільно-правового характеру, аутсорсингу та аутстафінгу (оренда персоналу)” [7]. Судових рішень щодо безпосередньо надання послуг аутстафінгу в Єдиному державному реєстрі судових рішень не зареєстровано.

Судова практика з питань аутстафінгу та аутсорсингу неоднозначна. Досить часто податкові органи приймають рішення про відсутність реальних господарських операцій із контрагентами через відсутність у контрагентів належної кількості персоналу та неможливість здійснювати реальні господарські операції. Проте суди, зокрема Вищий адміністративний суд, неодноразово зазначали, що законодавство України не містить вимог щодо наявності власного персоналу для віднесення витрат до складу валових та отримання права на податковий кредит, оскільки персонал може бути залучений на умовах підряду або шляхом аутстафінгу (позикова робоча сила) [4].

Варто відмітити, що в Україні серед великих компаній поширене використання послуг аутстафінгу від компаній-нерезидентів, що, в свою чергу, передбачає виникнення окремих податкових аспектів на практиці (табл. 1).

Залучення персоналу на умовах аутстафінгу створює для замовника можливість скористатися послугами високопрофесійних кадрів, ефективно організувати роботу на необхідних ділянках, а в деяких випадках і знизити податкове навантаження. Разом з тим повна оптимізація українських зарплатних податків за допомогою аутстафінгу від іноземних провайдерів тягне за собою істотні податкові ризики, а також ризики накладення штрафів за порушення трудового законодавства. Для зниження ймовірності податкових донарахувань з податку на прибуток підприємств і ПДВ факти надання послуг іноземним аутстафером і виконання трудових функцій відповідними фізичними особами, спрямованими в розпорядження замовника, повинні бути належним чином задокументовані [5].

Враховуючи вище викладене, сутність та призначення послуг аутстафінгу, виділено основні переваги від використання даних послуг суб'єктами господарювання (табл. 2).

Більшість компаній-аутстаферів, обґрунтовуючи важливість використання замовниками надаваних ними послуг, наводять їх переваги на офіційних веб-сторінках. Так, консалтингова компанія Accase Ukraine виділяє наступні переваги аутстафінгу: зменшення бази оподатку-

Переваги послуг аутстафінгу відповідно до офіційної інформації підприємств-аутстаферів

Переваги послуг аутстафінгу	Коротка характеристика
Зменшення документообігу в частині кадрового оформлення персоналу та спрощення бухгалтерського обліку нарахування заробітної плати та пов'язаних з нею виплат	Зникає потреба в кадровому оформленні працівників, своєчасному нарахуванні заробітної плати та ЄСВ, іншого соціального забезпечення, розрахунку відпускних, оскільки все це здійснює компанія-аутстафер
Зменшення витрат на оплату праці зі збільшенням витрат на оплату послуг аутстафінгу	Зменшуються витрати на заробітну плату персоналу зі зменшенням бази оподаткування за рахунок того, що підприємство відносить до витрат оплату послуг аутстафінгу
Зменшення рівня відповідальності перед трудовим законодавством	Працівники несуть відповідальність перед компанією-аутстафером. Відповідальність за роботу працівників визначається за договором між підприємством-замовником та аутстафером. Усі ризики щодо дотримання трудового законодавства несе компанія-аутстафер
Спрощення процедури пошуку висококваліфікованих фахівців та зменшення витрат на створення нових робочих місць	Виникає можливість використовувати працю кваліфікованих працівників на проектах без витрачання часу на їх пошук та без приймання на роботу на постійній або тимчасовій основі
Уникнення окремих обмежень законодавства	Зокрема, суб'єкти господарювання звільняються від необхідності виконання законодавства стосовно обов'язкового працевлаштування інвалідів, кількість яких прямо залежить від кількості працевлаштованих штатних працівників. Крім того, уникнення обмеження щодо працевлаштування працівників суб'єктами господарювання, що перебувають на спрощеній системі оподаткування
Наявність гарантії дотримання норм законодавства	Гарантія повного дотримання всіх норм законодавства про працю, податкового та фінансового законодавства.

вання, внаслідок того, що непотрібно утримувати працівників у штаті та сплачувати податки; можна “залишити статус малого підприємства”, коли на компанію можуть “працювати” безліч працівників поза штатом; уникнення трудових ризиків із працівниками (виробничі травми, кадрової документація, надання відпусток тощо); уникнення додаткових підстав для перевірок Держпрацею; спрощення процесу бухгалтерського обліку тощо [3].

Міжнародна аутстафінгова компанія Qubit Labs., пропонує наступний порядок вибору між аутсорсингом та аутстафінгом: “Якщо ваша компанія не дуже націлена на технологію, і у вас немає фахівців, які б контролювали роботу команди розробників, то аутсорсинг може бути кращою ідеєю для вас. З іншого боку, якщо у вас є чітко визначені процеси та належне управління для роботи з віддаленою командою, ви можете обрати аутстафінг” [1].

Отже, як бачимо, окрім важливих недоліків, які полягають в наявності значних ризиків стосовно порушення чинного податкового та трудового законодавства, аутстафінг має ряд значних переваг.

Висновки з проведеного дослідження. Проведені дослідження дозволили встановити основну відмінність аутстафінгу від аутсорсингу, яка полягає в тому, що під час використання послуг аутсорсингу з виконавцем укладають договір

субпідряду з надання окремих видів аутсорсингових послуг, а за використання послуг аутстафінгу укладається договір на, так звану, оренду персоналу. Аналіз судової практики в Україні в частині розгляду судових спорів щодо використання послуг аутстафінгу показав, що послуги з аутстафінгу все частіше почали бути предметом судових спорів щодо оскарження повідомлень рішень підрозділів Фіскальної служби України платниками податку на додану вартість. Проаналізовано основні податкові аспекти взаємовідносин замовника з провайдером аутстафінгових послуг – іноземною компанією та встановлено, що оптимізація українських зарплатних податків за допомогою аутстафінгу від іноземних провайдерів тягне за собою істотні податкові ризики, а також ризики накладення штрафів за порушення трудового законодавства. Визначено основні переваги аутстафінгу, серед яких: зменшення документообігу в частині кадрового оформлення персоналу та спрощення бухгалтерського обліку нарахування заробітної плати та пов'язаних з нею виплат; зменшення витрат на оплату праці зі збільшенням витрат на оплату послуг аутстафінгу; зменшення рівня відповідальності перед трудовим законодавством; спрощення процедури пошуку висококваліфікованих фахівців та зменшення витрат на створення нових робочих місць; уникнення окремих обмежень законодавства та наявність гарантії дотримання норм законодавства.

Література:

1. Outsourcing vs. Outstaffing: What Is The Difference And What To Choose? (2016). Qubit Labs. URL: <https://qubit-labs.com/outsourcing-vs-outstaffing>.
2. Єдиний державний реєстр судових рішень. URL: <http://www.reyestr.court.gov.ua/Page/14>.
3. Законодавче регулювання аутсорсингу та аутстафінгу персоналу в Україні (2016). URL: https://ua.accace.com/wp-content/uploads/sites/2/2016/09/UA_2016-09-01-NEWS_FLASH_AUTSORSING.pdf.
4. Киселева К. (2017). Аутстафінг: переваги для бізнесу під час перевірок. Інформаційне агентство ЛІГАБізнесІнформ. URL: <https://blog.liga.net/user/ekiseleva/article/27854>.

5. Переваги та ризики аутстафінгу (2018). Юридична практика. № 15 (1059). URL: <https://evris.law/uk/stattja-perevagi-ta-riziki-autstafingu>.
6. Податковий кодекс України від 02.12.2010 № 2755-VI (зі змінами та доповненнями) / Верховна Рада України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17#n256>.
7. Рішення Запорізького окружного адміністративного суду за справою № 0840/3445/18 від 12 березня 2019 р. URL: <http://www.reyestr.court.gov.ua/Review/80506338>.
8. Чем отличается аутстаффинг от аутсорсинга (2017). URL: <https://out-staffing.com.ua/blog/chem-otlichaetsya-autstaffing-ot-outsorsinga>.

Городиский Николай Петрович

кандидат экономических наук, доцент,
доцент кафедры учета и аудита
Житомирского государственного технологического университета

Кучер Светлана Викторовна

кандидат экономических наук, доцент,
доцент кафедры учета и аудита
Житомирского государственного технологического университета

ПРОБЛЕМЫ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ АУТСТАФФИНГА В УКРАИНЕ**Аннотация**

В статье проведен обзор сущности услуг аутстаффинга, а также приведены отличия аутстаффинга от аутсорсинга. Осуществлен анализ судебной практики в Украине, в частности рассмотрены судебные споры по использованию услуг аутстаффинга, с целью выявления основных проблем, возникающих на практике при использовании данных услуг. Обобщая проведенные исследования, сформированы основные преимущества использования услуг аутстаффинга.

Ключевые слова: аутстаффинг, аутсорсинг, судебные решения, оптимизация налогообложения, трудовые отношения.

Horodyskyi Mykola Petrovych

PhD, Associate Professor,
Associate Professor of Department of Accounting and Audit
Zhytomyr State Technological University

Kucher Svitlana Viktorivna

PhD, Associate Professor,
Associate Professor of Department of Accounting and Audit
Zhytomyr State Technological University

THE PROBLEM OF USE OF OUTSTAFFING IN UKRAINE**Summary**

The article reviews the essence of outstaffing services, as well as the difference between outstaffing and outsourcing. The jurisprudence in Ukraine regarding legal disputes concerning the use of outstaffing services is analyzed in order to identify the main problems that arise in practice when using outstaffing services. Summarizing the conducted research, the main advantages of the use of outstaffing services are formed.

Key words: outstaffing, outsourcing, court decisions, optimization of taxation, labor relations.

УДК 658.8:332.1

Гречаник Наталія Юріївна

кандидат економічних наук,

доцент кафедри менеджменту і маркетингу

Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника

Плець Іван Іванович

кандидат економічних наук,

доцент кафедри фінансів

Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника

ОСОБЛИВОСТІ МАРКЕТИНГУ ТЕРИТОРІЙ ЯК СКЛАДОВОЇ СИСТЕМОГО СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ОБ'ЄДНАНИХ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД В УМОВАХ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ

У статті розглядаються особливості застосування маркетингу територій як складової соціально-економічного розвитку об'єднаних територіальних громад на сучасному етапі проведення бюджетної децентралізації в Україні. У результаті дослідження доведено необхідність застосування маркетингового підходу до управління об'єднаними територіальними громадами. У статті розглянуто підходи до розуміння поняття, завдання територіального маркетингу. Проаналізовано основні інструменти маркетингу територій та можливості їх використання у соціально-економічному розвитку об'єднаних територіальних громад. Узагальнено концепцію ключових компетенцій як ефективну маркетингову стратегію розвитку об'єднаних територіальних громад та підвищення їх конкурентоспроможності. Також у статті наведено питання, пов'язані з удосконаленням технологій і методів управління соціально-економічним розвитком об'єднаних територіальних громад. У процесі дослідження визначено стан впровадження маркетингових механізмів в утворених об'єднаних територіальних громадах, можливості активізації інвестиційної політики, а також особливості розвитку суб'єктів господарювання різних організаційно-правових форм в населених пунктах. Проведене дослідження показало, що стан реформування в регіоні проходить досить повільно як через відсутність законодавчих актів, так і досвіду управління. Проте державна підтримка та європейський досвід дозволяє дивитися на процес децентралізації з оптимізмом, а застосування сучасних механізмів маркетингу територій дозволить громадам успішно розвиватися. У статті обґрунтовано пріоритетні завдання з активізації маркетингової діяльності на рівні органів місцевого самоврядування об'єднаних територіальних громад в умовах нових викликів, спричинених реформою проведення бюджетної децентралізації.

Ключові слова: маркетинг територій, регіональний маркетинг, маркетингові інструменти, стратегічний розвиток, соціально-економічний розвиток, конкурентоспроможність.

Постановка проблеми. Питання, пов'язані з удосконаленням технологій і методів управління соціально-економічним розвитком є одними з першочергових у останні десять років. У зв'язку з проведенням адміністративної реформи і реформи муніципального управління регіони і міста отримали більше самостійності та, разом із тим, – відповідальності. З'явилася необхідність впровадження елементів стратегічного управління на регіональному та муніципальному рівнях. Дане нововведення торкнулося, в тому числі, і сфери соціально-економічного розвитку і зажадало нових інструментів для досягнення поставлених цілей.

Одним з інструментів, який зможе допомогти розвитку регіонів та міст України є маркетинг територій.

Включення маркетингу територій дозволяє робити весь цикл соціально-економічного розвитку більш цілісним і надає йому системності. Тобто забезпечується більш чітке бачення стратегічних напрямків розвитку регіонів і міст, сприяє формуванню соціальної та економічної сфери, що відповідає потребам суспільства, дозволяє прогнозувати і планувати більш раціональне використання ресурсів. І, найголовніше, дозволяє визначити конкретні цільові групи, на які будуть спрямовані ті чи інші аспекти розвитку. Даний аспект підвищує актуальність вивчення маркетингу територій і його роль в управлінні соціально-економічним розвитком.

Аналіз останніх досліджень. У науковій літературі дослідження проблем місцевого само-

управління проводилися в працях М. Баймуратова, О. Батанова, Р. Безсмертного, В. Борденюка. Сучасні аспекти маркетингу територій висвітлюються в наукових працях В. Щелкунова, О. Трегубова, А. Старостіної, Н. Котова. Провідними зарубіжними фахівцями з маркетингу територій є: Ф. Котлер, С. Анхольт, С. Райністо, О. Панкрухін та інші. Проте постійні зміни в житті громад, їх об'єднань вимагають систематичних досліджень та формування нових напрямів розвитку маркетингу територій.

Методика досліджень. Більшість вітчизняних праць стосується переважно ролі маркетингу у підвищенні інвестиційної привабливості територій, зосереджена на категорії маркетингового потенціалу і містить невелику частку практичних рекомендацій. Але існує значна потреба у практичних дослідженнях поточного стану розвитку територіального маркетингу в Україні на рівні об'єднаних територіальних громад та розробці комплексних програм маркетингу в рамках соціально-економічного розвитку територій з використанням регіональних особливостей конкретних територій. Завдяки застосуванню широкого спектру загальнонаукових методів вдалося визначитися зі станом децентралізації в Івано-Франківській області, ролі об'єднаних громад у реформуванні влади, визначити методи та механізми удосконалення їх розвитку. На основі методів аналізу та синтезу визначено особливості формування та реалізації державної політики розвитку об'єднаних територіальних громад. Ме-

тод узагальнення дозволив визначити можливі інструменти маркетингу територій в об'єднаних територіальних громадах Івано-Франківської області та напрямки їх практичного застосування.

Постановка завдання. Метою наукового дослідження є ідентифікація категорії «маркетинг територій» як важливого чинника соціально-економічного розвитку об'єднаних територіальних громад, а також окреслення кола завдань, які покладаються на маркетинг територій в умовах реформи бюджетної децентралізації.

Виклад основного матеріалу дослідження. Запорука реалізації реформи місцевого самоврядування і децентралізації влади – це створення об'єднаних територіальних громад (далі – ОТГ), які, за умов позитивних змін бюджетної системи, можуть розширюватися [1].

Однак застосування маркетингу території в соціально-економічному розвитку ОТГ України пов'язано з рядом проблем, в основі яких, лежить недостатня розробленість теоретичної бази та розуміння владними структурами ролі маркетингу в системі муніципального управління і соціально-економічного розвитку територій.

За останні двадцять років теоретична та практична база в рамках напрямків управління соціально-економічним розвитком і маркетингу територій постійно розвивалася. Наприклад, маркетинг території з досить вузької сфери, орієнтований на вивчення впливу туристичної сфери на розвиток міст став одним з найважливіших напрямків розвитку теорії управління власне містами. Проте, до сих пір немає чіткого обґрунтування ролі маркетингу території в рамках управління соціально-економічним розвитком міста на засадах сталого розвитку.

Динамічні, технологічні, демографічні зміни, військовий конфлікт в Україні, децентралізація влади та коливання економіки спровокували необхідність пошуку шляхів модернізації і переорієнтації різних систем. Дана проблема торкнулася не тільки різних секторів економіки, сфери політики і суспільного життя, але також торкається системи управління на різних рівнях держави.

Реформи призвели до зміни розуміння сутності міського простору. Фактично формується новий ринок – ринок міст і регіонів, які вступають у взаємовідносини між собою. У цих умовах появилась необхідність до впровадження нових елементів стратегічного управління і стратегічного планування. Також став актуальним підхід до розвитку і просуванню міст та регіонів з точки зору соціально-економічного розвитку в контексті сталого розвитку маркетингу територій.

Муніципальний соціально-економічний розвиток – комплексний процес змін в економіці і соціальній сфері муніципального утворення, який націлений на покращення якості життя на даній території.

Основною метою управління соціально-економічним розвитком на засадах маркетингу – є поліпшення якості життя населення, а не тільки підвищення ефективності економіки, як це іноді трапляється на практиці. У загальному сенсі якість життя населення – це ступінь задоволеності громадян. Поняття "задоволеність" в даному аспекті включає в себе реалізацію

фундаментальних прав людини, закріплених в Конституції України

Результатом реформи місцевого самоврядування в Україні є запровадження принципів стратегічного управління на місцевому рівні влади. Основною дійовою особою процесу управління і відповідальними за його планування, реалізацію та оцінку є місцеве співтовариство. Поняття «місцеве співтовариство» характеризує той факт, що люди, які є членами цієї спільноти, живуть на одній території і об'єднуються для реалізації спільних цілей, ідей і т.д. До складу ОТГ входять представники виконавчої влади, місцевого бізнесу, некомерційних організацій і т.д. [2].

На виконання Закону «Про добровільне об'єднання територіальних громад», Івано-Франківська обласна рада затвердила відповідні акти щодо децентралізації. Згідно Перспективного плану формування територій громад Івано-Франківської області затверджено розпорядженням Кабінету Міністрів України від 13 жовтня 2015 р. № 1077 мало бути сформовано 60 ОТГ. Проте на кінець 2018 року в області створено 31 ОТГ. Загалом площа ОТГ становить 23,3%. 26,6% територіальних громад області вже об'єдналися. Перспективний план формування територіальних громад області, затверджений Кабінетом міністрів України, на сьогодні покриває 97,6% території області. 23,9% мешканців Прикарпаття проживають в ОТГ.

Нові громади та приєднання до діючих громад – це найпереконливіші докази ефективності реформи децентралізації. Адже саме побачивши успішну роботу об'єднаних громад, покращення послуг та інфраструктури, мешканці приймають рішення про створення ОТГ. Серед переваг об'єднання – збільшені бюджетні та фінансові можливості, повноваження, самостійність у прийнятті рішень, отримання земель за межами населених пунктів та коштів державної підтримки для громад.

З 2014 по 2018 рік у 39 разів зросла державна підтримка на розвиток територіальних громад і розбудову їх інфраструктури. ОТГ Івано-Франківщини реалізували лише за кошти інфраструктурної субвенції в 2016 році – 41 проект на суму 21,8 млн грн, в 2017 році – 95 проектів на суму 43,2 млн грн, в 2018 році – 129 проектів на суму 58,4 млн грн. З 2-х у минулому році до 9-ти цього року зросла кількість проектів ОТГ, які виграли конкурс і будуть профінансовані за кошти Державного фонду регіонального розвитку.

Загалом, в 2018 році в об'єднаних територіальних громадах Прикарпаття реалізовано 151 проект місцевого розвитку за такими напрямками: 15 – інфраструктура закладів культури, 15 – спортивна інфраструктура, 10 – вуличне освітлення, 29 – інфраструктура дошкільної та шкільної освіти, 9 – адміністративні будівлі, ЦНАПИ, 8 – матеріально-технічна база комунальних підприємств ОТГ, 38 – дороги, 10 – інфраструктура закладів медицини, 2 – водозабезпечення, 2 – благоустрій територій ОТГ, 6 – розвиток туризму, 2 – розвиток дрібного фермерства, 2 – безпека і захист, 3 – планувальні документи.

Окрім того, 15 проектів від 13 ОТГ стали переможцями 9 обласного конкурсу програм та

проектів розвитку місцевого самоврядування та отримують співфінансування наступного року.

Громади Івано-Франківської області активно взяли участь у двох раундах відбору на отримання допомоги у створенні або модернізації ЦНАП від Програми «U-LEAD з Європою». В результаті переможцями відбору стали 26 заявок. Станом на грудень 2018 року 10 громад вже розпочали співпрацю з Програмою.

Сьогодні в Україні налічується 665 територіальних громади, до складу яких увійшло 3118 місцевих рад, ще 40 об'єднаних громад, чекають на призначення перших виборів. З них 31 утворені у Івано-Франківській області.

Аналіз рівня самодостатності територіальних громад в Івано-Франківській області (табл. 1) показує, що у 2018 році рівень дотаційності бюджетів становив від 19,3 % у Тлумацькій ОТГ, до 53,7 % у Космацькій ОТГ. Дані табл. 1 показують, що більшість громад утримуються за рахунок коштів державного бюджету. Постійна фінансова підтримка громад є обтяжливою для державного бюджету і стримує розвиток малих міст і великих селищ.

Середній показник власних доходів на 1-го жителя по 11-ти ОТГ Івано-Франківської області збільшився на 415,1 грн. та склав 700,2 грн., серед яких найбільше у Тлумацькій ОТГ – 1 093,7 грн. та Матеївецькій – 868,8 грн., а найменше у Витвицькій ОТГ – 499,7 грн. та Космацькій ОТГ – 397,7 грн. (у тому числі: по 8-ми громадах, утворених у 2016 році цей показник зріс у 3,5 рази та становить 736,6 грн., а по 3-х ОТГ, утворених у 2015 році – на 45,4 % і становить 627,9 грн.).

Виходячи з аналізу стану надходжень фінансових ресурсів ОТГ за 9 місяців 2018 року громади змогли спрямувати кошти на проведення капітальних видатків в сумі 26 648,7 тис. грн., що в розрахунок на 1-го жителя становить 261,2 грн., найбільший обсяг капітальних видатків був спрямований у Старобородчанській ОТГ – 3 834 460 грн., що у розрахунок на 1-го жителя становить – 628,6 грн.

Спираючись на чисельність населення громад та чисельність службовців, можна вирахувати, що найбільше навантаження на 1 службовця з надання послуг є у Печеніжинській ОТГ – 240 осіб, найменша у Білоберізькій ОТГ – 61 особа. За підсумками 9 місяців 2018 року найбільша питома вага видатків на утримання службовців у загальному обсязі фінансових ресурсів ОТГ (без урахування трансфертів) припадає на бюджет Білоберізької ОТГ – 61%, найменша на бюджет Тлумацької ОТГ – 24%.

За підсумками 2018 року середній показник надходжень власних доходів на 1-го мешканця по 23-х ОТГ області збільшився на 624,0 грн (у 2,2 рази) та склав 1 140,6 грн (у тому числі: по 11-ти ОТГ, утворених у 2015-2016 роках цей показник зріс на 22,0% та становить 854,4 грн, а по 12-ти утворених у 2017 році – більш ніж у 4 рази і становить 1 401,7 грн). Щодо динаміки надходжень місцевих податків зборів за 9 місяців 2018 року порівняно з 9 місяців 2017 року, то найвищий темп зростання цих надходжень спостерігається по бюджету Витвицької ОТГ (+40,5%), найнижчий рівень – по П'ядицькій ОТГ, де надходження зменшилися на 19,7%. Серед ОТГ області 22 громади отримують з державного бюджету базову дотацію, 1 перераховує реверсну дотацію. Найвищий рівень дотаційності у Ланчинській громаді, у якій обсяг базової дотації у загальній сумі доходів становить 58,8%. Найбільша питома вага видатків на утримання апарату управління у власних ресурсах ОТГ (без урахування трансфертів) припадає на бюджет Витвицької ОТГ – 87,1%, найменша на бюджет Ямницької ОТГ – 12,8% [3].

Таким чином, проведений аналіз і теоретичні дослідження показують, що в сучасному територіальному управлінні ключовим показником успіху має стати максимальне задоволення потреб мешканців території громади у суспільних благах і послугах. Нові завдання та цілі територіального управління створюють базу для вико-

Таблиця 1

Рівень фінансової спроможності 11 ОТГ Івано-Франківської області за 2018 рік

№ п/п	Назва ОТГ	Загальна характеристика		Власні доходи на одного мешканця за 9 міс. 2018 р., грн.	Рівень дотаційності бюджетів (питома вага базової, реверсної дотації у доходах), %	Капітальні видатки на 1-го мешканця (грн.)	Питома вага видатків на утримання апарату управління у власних ресурсах (без трансфертів), %
		Площа (км ²)	Населення 01.01.2018 (тис. ос.)				
1	Тлумацька	181,3	18,2	1 093,7	19,3 %	295,7	24,5 %
2	Матеївецька	78,6	6,7	868,8	31,2 %	555,2	33,0 %
3	Старо-бородчанська	84,3	6,1	823,1	35,3 %	628,6	47,9 %
4	Верхнянська	140,6	10,6	689,7	38,7 %	295,8	42,4 %
5	Нижньо-вербізька	65,0	9,7	535,8	44,5 %	260,4	35,7 %
6	Більшівцівська	99,4	6,4	815,2	33,5 %	202,1	41,3 %
7	П'ядицька	112,9	9,7	576,3	44,1 %	189,6	33,5 %
8	Білоберізька	46,5	2,8	697,4	32,7 %	162,9	60,7 %
9	Витвицька	155,0	6,0	499,7	46,0 %	158,9	56,0 %
10	Печеніжинська	129,8	17,5	522,6	44,5 %	120,0	49,4 %
11	Космацька	105,7	8,3	397,7	53,7 %	167,4	56,0 %

Джерело: складено авторами на основі даних [3, с. 32]

ристання маркетингового підходу до стратегічного планування розвитку території, що визнається низько вітчизняних і зарубіжних авторів.

Висновки. Маркетинг території є досить складним процесом або системою дій, спрямованість яких залежить від цілей і завдань, визначених місцевими громадами. Дане поняття включає в себе безліч компонентів, спрямованих на розвиток міста і просування його інтересів з метою задоволення потреб місцевої громади та потенційних партнерів для виконання завдань соціально-економічного розвитку.

Включення маркетингу території дозволяє робити весь цикл соціально-економічного розвитку більш цілісним і надає йому системність. Тобто забезпечується більш чітке бачення стратегічних напрямків розвитку регіонів і міст, сприяє формуванню соціальної і економічної сфери, що відповідає потребам суспільства, дозволяє прогнозувати і планувати більш раціональне використання ресурсів в контексті сталого розвитку. І, найголовніше, дозволяє визначити конкретні цільові групи, на які будуть спрямовані ті чи інші аспекти розвитку.

Література:

1. Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо добровільного приєднання територіальних громад: Закон України від 09.02.2017 № 1851-VIII. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1851-19>.
2. Мазур Ю. П., Нагернюк Д. В. Застосування механізмів регіонального маркетингу в процесі децентралізації регіону / Ю.П. Мазур, Д.В. Нагернюк // Науковий вісник Мукачівського державного університету. Серія «Економіка» – Випуск 2(10), 2018. – С. 90-95.
3. Оцінка фінансової спроможності 366 ОТГ за 9 місяців 2018 року у розрізі областей. URL: <http://decentralization.gov.ua/news/7772> (дата звернення 31.03.2019).
4. Панкрухин А.П. Маркетинг территорий : Учебник / А.П. Панкрухин. – М.: Омега-Л, 2005. – 656 с.
5. Котлер Ф. Маркетинг мест [Текст] – Ф. Котлер, К. Асплунд, І. Рейн, Д. Хайдер, 2005. – 376 с.

Гречаник Наталия Юрьевна

кандидат экономических наук,
доцент кафедры менеджмента и маркетинга
Прикарпатского национального университета имени Василия Стефаника

Плец Иван Иванович

кандидат экономических наук,
доцент кафедры финансов
Прикарпатского национального университета имени Василия Стефаника

ОСОБЕННОСТИ МАРКЕТИНГА ТЕРРИТОРИЙ КАК СОСТАВЛЯЮЩЕЙ СИСТЕМНОГО СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ОБЪЕДИНЕННЫХ ТЕРРИТОРИАЛЬНЫХ ОБЩИН В УСЛОВИЯХ ДЕЦЕНТРАЛИЗАЦИИ

Аннотация

В статье рассматриваются особенности применения маркетинга территорий как составляющей социально-экономического развития объединенных территориальных общин на современном этапе проведения бюджетной децентрализации в Украине. В результате исследования доказана необходимость применения маркетингового подхода к управлению объединенными территориальными общинами. В статье рассмотрены подходы к пониманию понятия, задачи территориального маркетинга. Проанализированы основные инструменты маркетинга территорий и возможности их использования в социально-экономическом развитии объединенных территориальных общин. Обзор концепцию ключевых компетенций как эффективную маркетинговую стратегию развития объединенных территориальных общин и повышения их конкурентоспособности. Также в статье приведены вопросы, связанные с совершенствованием технологии и методов управления социально-экономическим развитием объединенных территориальных общин. В процессе исследования определено состояние внедрения маркетинговых механизмов в образованных объединенных территориальных общинах, возможности активизации инвестиционной политики, а также особенности развития субъектов хозяйствования различных организационно-правовых форм в населенных пунктах. Проведенное исследование показало, что состояние реформирования в регионе проходит достаточно медленно как из-за отсутствия законодательных актов, так и опыта управления. Однако государственная поддержка и европейский опыт позволяет смотреть на процесс децентрализации с оптимизмом, а применение современных механизмов маркетинга территорий позволит общинам успешно развиваться. В статье обоснованы приоритетные задачи по активизации маркетинговой деятельности на уровне органов местного самоуправления объединенных территориальных общин в условиях новых вызовов, вызванных реформой проведения бюджетной децентрализации.

Ключевые слова: маркетинг территорий, региональный маркетинг, маркетинговые инструменты, стратегическое развитие, социально-экономическое развитие, конкурентоспособность.

Hrechanyk Nataliia Yuriyivna

PhD, Associate Professor of Department of Management and Marketing
Vasyl Stefanyk Precarpathian National University,

Plets Ivan Ivanovich

PhD, Associate Professor of Department Finance
Vasyl Stefanyk Precarpathian National University

FEATURES OF MARKETING OF TERRITORIES AS COMPLEX SYSTEM SOCIAL AND ECONOMIC DEVELOPMENT OF UNITED TERRITORIAL COMMUNITIES UNDER DECENTRALIZATION CONDITIONS

Summary

The article considers the peculiarities of application of marketing of territories as a component of socio-economic development of the combined territorial communities at the present stage of budget decentralization in Ukraine. As a result of the study, the necessity of applying the marketing approach to management of the united territorial communities has been proved. The article deals with approaches to the understanding of the concept, the task of territorial marketing. The basic tools of marketing of territories and possibilities of their use in social and economic development of the combined territorial communities are analyzed. The concept of key competencies as an effective marketing strategy for the development of united territorial communities and enhancement of their competitiveness are generalized. Also, the article deals with issues related to the improvement of technologies and methods for managing the socio-economic development of the united territorial communities. In the course of the research, the state of implementation of marketing mechanisms in the formed united territorial communities, the possibility of intensifying investment policy, as well as the peculiarities of the development of economic entities of various organizational and legal forms in settlements, were determined. The conducted research showed that the state of reform in the region is rather slowly due to the lack of legislative acts and management experience. However, state support and European experience allow us to look at the process of decentralization with optimism, and the use of modern marketing mechanisms will allow communities to develop successfully. The article substantiates the priority tasks for activating marketing activities at the level of local self-government bodies of the united territorial communities in the face of new challenges caused by the reform of budget decentralization.

Key words: marketing of territories, regional marketing, marketing tools, strategic development, socio-economic development, competitiveness.

УДК 336

Губа Марія Олександрівна

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри банківської справи та фінансових послуг
Університету митної справи та фінансів

Костенко Тетяна Андріївна, Стоколюк Вікторія В'ячеславівна

студенти
Університету митної справи та фінансів

СУЧАСНИЙ СТАН ЕЛЕКТРОННИХ БАНКІВСЬКИХ ПОСЛУГ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ЇХ РОЗВИТКУ

Банківські послуги є важливими параметрами, які мають суттєвий вплив на підвищення ефективності діяльності банків. Метою статті є дослідження особливості сучасного стану електронних банківських послуг в Україні та окреслення перспективних шляхів їх розвитку. У статті висвітлено сучасний стан та умови розвитку електронних банківських послуг в Україні. Оцінено роботу ринку банківських послуг в Україні. Окреслено основні проблеми банків та сформульовані шляхи вдосконалення якісного надання послуг банками. Здійснено оцінку основних типів платіжних систем та проаналізовано електронні банківські послуги з використання платіжних карток. Встановлено, що для сучасного банку важливим є забезпечення ефективної інноваційної діяльності, зокрема ефективного вкладання коштів у розвиток технологій дистанційного банківського обслуговування.

Ключові слова: банки, банківські послуги, платіжні картки, інтернет-банкінг; мобільний банкінг.

Постановка проблеми. Розвиток економіки країни в сучасних умовах залежить від стану банківської системи, яка є однією із найважливіших складових існування й функціонування фінансового ринку. Банківські послуги є важливими параметрами, які мають суттєвий вплив на підвищення ефективності діяльності банків. Зараз, функціонування банківської системи в Україні перебуває в стадії подолання кризи й

подальшого розвитку і, звичайно, потребує дій щодо її удосконалення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження банківської системи є вкрай складним, оскільки майже неможливо охопити всі її аспекти. Тому значна увага приділялась саме діяльності ринку банківських послуг. Вітчизняними авторами таких досліджень є такі науковці: Зублюк О. Д., Корецька Н. І., Марич М.Г., О.Й. Шевцова та інші.

На сучасному етапі українські науковці такі, як З. Васильченко, А. Головіна, С. Єгоричева, О. Зверев, В. Котковський, Н. Пантелєєва, О. Чуб в своїх дослідженнях розглядають питання щодо розвитку банківського бізнесу, розробки банківських продуктів, використання сучасних інноваційних технологій у банківській сфері та інші. Слід зазначити, що сьогодні банківська система загалом, а особливо, попит на банківські послуги, постійно зазнають змін. Саме тому необхідні подальші дослідження стану ринку банківських послуг для можливості їх подальшого розвитку.

Постановка завдання. Мета статті – дослідити особливості сучасного стану електронних банківських послуг в Україні та окреслити перспективні шляхи розвитку.

Виклад основного матеріалу. Електронне банківське обслуговування зародилося відносно нещодавно, на початку становлення банківської системи України банки дотримувалися стандартів роботи з клієнтами через офіс.

Електронний чи віддалений банкінг не означає віддалення клієнта від банку, навпаки, банківські послуги стають більш доступними клієнтам, знаходяться завжди в них під рукою. Для того, щоб максимально наблизитися до клієнтів, банки використовують всі можливі технології. Під час віртуального обслуговування переважно використовуються канали електронного банкінгу як інноваційного та найбільш ефективного інструменту доставки банківських послуг. Комбінування традиційного та дистанційного обслуговування дає змогу максимально захопити ринок та задовольнити фінансові потреби різних верств населення, оскільки значна частина клієнтів, особливо похилого віку, надають перевагу традиційному обслуговуванню, тоді як молодь частіше обирає дистанційне.

Електронні банківські послуги доцільно поділити на дві групи:

1) електронні банківські послуги, інструментом надання яких виступають банківські пластикові картки;

2) електронні банківські послуги, інструментом надання яких виступають системи дистанційного обслуговування («клієнт – банк», «клієнт – Інтернет – банк», «GSM-банкінг» тощо) [10].

На даний час банки випускають контактні (звичайні) та безконтактні платіжні картки. Достатньо піднести картку до POS-терміналу для прийому карт і торкнутися верхньої панелі з характерним значком

Провести оплату за допомогою карток МПС MasterCard із технологією PayPass або карток МПС Visa із технологією PayWave можна на будь-яку суму, при цьому, якщо сума чека за картками МПС MasterCard не перевищує 100 грн., а за картками МПС Visa не перевищує 200 грн., то ставити підпис на чеку та вводити ПІН-код не потрібно. Дана технологія істотно заощаджує Час при здійсненні щоденних розрахункових операцій у торгових мережах.

Вимоги, що регулюють випуск та використання електронних грошей в Україні, викладено в статті 15 Закону України «Про платіжні системи та переказ коштів в Україні» та Положенні про електронні гроші в Україні, затверджені постановою Правління Національного банку України від 04.11.2010 № 481 (зі змінами та доповненнями).

Статтею 15 Закону України «Про платіжні системи та переказ коштів в Україні» визначено поняття «електронні гроші» – одиниці вартості, які зберігаються на електронному пристрої, приймаються як засіб платежу іншими особами, ніж особа, яка їх випускає, і є грошовим зобов'язанням цієї особи, що виконується в готівковій або безготівковій формі.

Необхідно зазначити, що банки України тільки розпочинають використання дистанційного обслуговування у своїй практиці. Схожа ситуація спостерігається і у провідній фінансовій установі України – ПАТ Приватбанк, але, зважаючи на його досвід роботи з електронними банківськими послугами, йому значно простіше впровадити і використовувати цей вид обслуговування.

У травні 2014 року Приватбанк перевів усіх своїх співробітників, що обслуговують клієнтів на iPad. Як повідомили в банку, у відділеннях працюють понад 8 тис. iPad зі спеціальними фінансовими додатками банку. Використання мобільних планшетів дозволить обслуговувати клієнтів оперативніше та без черг [1].

У 2017 Приватбанк посів перше місце в рейтингу інноваційних компаній України за версією сайту forbes.net.ua [1].

Послуги, які надають банки через Інтернет, з кожним днем цікавлять все більшу кількість споживачів, саме тому банки, які першими досягнули відображення своєї діяльності в Інтернеті, займуть провідні позиції на банківському ринку України.

В Україні вже багато банків надають послуги з Інтернет-банкінгу, наприклад, Приватбанк, Райфайзен Банк Аваль, Укрсоцбанк, Укресім-банк, ОТП Банк, ПУМБ та інші.

Таблиця 1

Перелік банків, які мають право здійснювати випуск електронних грошей згідно з законодавством України

№ з/п	Найменування банку	Найменування електронних грошей/найменування платіжної системи, з використанням якої здійснюються операції з електронними грошима
1	ПАТ «АЛЬФА-БАНК»	«FORPOST», «ALFA-MONEY», MasterCard, Visa, ПРОСТІП
2	ПОЛІКОМБАНК	ПРОСТІП
3	АТ «Ощадбанк»	MasterCard, Visa
4	ПАТ «ПЕРШИЙ ІНВЕСТИЦІЙНИЙ БАНК»	MasterCard, Visa
5	ПАТ «БАНК ВОСТОК»	MasterCard, Visa
6	ПАТ «УКРСОЦБАНК»	MasterCard, Visa

Таблиця 2
Порівняння витрат на фінансову послугу
в залежності від методу її надання.

Метод надання дистанційної послуги	Відносний розмір витрати на послугу у % від витрати на послугу в офісі
Поштою	68%
Через телефон	32%
Через банкомат	25%
Через глобальну мережу	9%

За станом на 1 липня 2018 року дистанційне обслуговування клієнтів забезпечували 172 банки країни. При цьому кількість клієнтів, які виявили бажання підключитися до послуги Інтернет-банкінгу склало 29,5% від загального числа. За даними Internet WorldStats в Україні в 2017 р. налічується 15,3 млн. Інтернет-користувачів, з яких лише 5,2% користуються послугами Інтернет-банкінгу.

За перший квартал 2018 року середньмісячна кількість клієнтів банку, підключених до Інтернет-банкінгу, зросла в порівнянні із першим кварталом 2017 року втричі і склала 800 тис. осіб. У свою чергу ці клієнти генерують більше 100 000 платежів щомісячно. До 2013 року їх кількість зростає до 31,4 млн. Використання Інтернет-банкінгу налічує ряд проблем, основними з яких є: незначне користування Інтернет-банкінгом, забезпечення безпечної роботи в системі, відсутність необхідної нормативної бази та неможливість здійснити оподаткування через Інтернет. Як свідчить проведений аналіз, на початок грудня 2016 року лідером ринку Інтернет-банкінгу є ПриватБанк, який, був признаний «Кращим Інтернет банком для приватних клієнтів В2С» [4].

ПриватБанк є одним з найбільш інноваційних банків України, а тому досить складно пропонувати нові продукти і технологічні рішення настільки інтернетизованому і комп'ютеризованому банку.

Щодо нових продуктів, на нашу думку, Приватбанку досить проблематично запропонувати інноваційний продукт, що не використовується ним. Розробка і використання нових, ефективніших і раціональніших продуктів, послуг і операцій займають в банку одне з перших місць, а

тому кілька років поспіль Приватбанк визнається одним із найінноваційніших банків.

Ми вважаємо, що для впровадження нових продуктів в банку необхідне не тільки його бажання і виконання певних заходів, але й підготовленість зовнішнього середовища банку до таких інновацій. У майбутньому для банків України буде доцільно розглянути використання таких інноваційних послуг:

Смарт-картки – більшість зарубіжних банківських і парабанківських систем користуються смарт-картками на базі яких і функціонують. Приватбанк випускає смарт-картки лише для VIP клієнтів як доповнення до карток преміум рівня і вище. На нашу думку, у майбутньому цю тенденцію необхідно буде змінити.

Для банку впровадження такого виду послуги буде мати досить широкий спектр переваг. Розглянемо переваги і недоліки такого виду обслуговування для Приватбанку (табл. 3).

Банку доцільно буде вжити таких заходів:

- випуск смарт-карток для усіх клієнтів за їх бажанням;
- впровадження технологічної і технічної бази для розширеного обслуговування смарт-карток в Україні;
- поширення ідеї смарт-картки не лише серед фізичних осіб (НСМЕП) але і серед юридичних осіб, великих підприємств;
- співпраця з системою Національних масових електронних платежів;
- розширення функціональності смарт-карток, забезпечення надійного захисту операцій з їх використанням.

Впровадження новітніх карток, так званих смарт-карток. Використання такого виду послуг для початку буде доцільним при обслуговуванні клієнтів високого рівня – корпорацій і великих підприємств. Особливостями такої послуги є її широкий функціонал і абсолютна мобільність. Використання такого виду послуг може принести такі вигоди для банку:

- збільшення кількості великих підприємств і VIP клієнтів банку;
- надання привілейованих послуг групам клієнтів, що покращить їх відносини з банком;
- надання ширшого спектру послуг мобільними засобами обслуговування юридичним особам, що не можуть використовувати класичні види послуг, і як наслідок зростання клієнтської бази і доходів.

Таблиця 3

Переваги та недоліки використання Смарт-карток для клієнтів

Переваги	Недоліки
забезпечення надійного захисту платежів клієнтів та їх рахунків, що приведе до зміцнення позицій банку серед населення і юридичних осіб;	складність переходу на системи обслуговування смарт-карток;
інтеграція через смарт-карти до міжнародних і зарубіжних платіжних систем, що збільшить частину клієнтів банку, які здійснюють міжнародні платежі;	ціна впровадження і використання нових виробничих ліній, спеціалізованих на смарт-картках;
можливість реклами і позиціонування банку як найінноваційнішого і перспективного в Україні, що приведе до росту клієнтської бази і збільшить обсяги інвестицій;	можливі помилки і неточності, через відсутність досвіду роботи з таким продуктом;
допомога зі сторони держави при використанні і розвитку ПРОСТІР в Україні та ін.	низький рівень ознайомленості населення і підприємств з даним продуктом.

Джерело: складено автором на основі [3]

Негативними моментами використання такої системи є:

- висока ціна впровадження послуги для банку
- відсутність досвіду банківської установи у наданні такого виду послуг;
- складність розробки технології послуги і новизна для клієнтів.

За станом на 1 липня 2018 року дистанційне обслуговування клієнтів забезпечували 172 банки країни. Більшість українських банків здійснює комбіноване дистанційне обслуговування на основі використання інтернет – банкінгу та мобільного банкінгу, які нині є найпопулярнішими системами. Найбільшою довірою українців користуються такі банківські послуги, як видача та обслуговування пластикових карток, прийом і оплата платежів, інтернет – банкінг. Українців найбільше цікавлять такі функції інтернет – банкінгу, як перегляд залишку на їх рахунку, оплата комунальних послуг, послуг мобільного зв'язку та мережі Інтернет, отримання інформації про всі відкриті рахунки і банківські продукти.

Масове переведення банків України на дистанційне обслуговування буде відбуватися еволюційно. Будуть враховані всі чинники, які прямо впливають на банківську систему, бізнес та самого клієнта.

Розвитку інформаційних та інтернет-технологій в банківській сфері сприяє значна конкуренція у даному секторі діяльності. Інтернет в цьому аспекті відіграє важливу роль, оскільки він дозволяє значно розширити ринок послуг, якими може користуватись клієнт, при цьому враховуються всі види дистанційного обслуговування або Інтернет-банкінгу.

Отже, актуальною задачею є розробка системи дистанційного банківського обслуговування клієнтів, яка б враховувала всі перелічені переваги таких систем і в той же час дозволяла усунути недоліки.

На нашу думку, обслуговування клієнтів засобами Інтернет-банкінгу має базуватись на таких принципах:

- конфіденційність;
- доступність;
- простота використання;
- оперативність, комплексність;
- аутентифікація;
- цілісність інформації.

Саме вказані принципи надають системам Інтернет-банкінгу переваги над іншими видами дистанційного банківського обслуговування. Також ці переваги забезпечуються такими чинниками під час користування Інтернет-банкінгом: не потрібне додаткове спеціалізоване програмне забезпечення, використовується стандартне Інтернет-з'єднання замість з'єднання із системою банку.

Висновки з проведеного дослідження. Під час дослідження було виявлено стан сучасного електронного обслуговування, тому, підводячи підсумки, можна сформулювати основне завдання для української системи Інтернет банкінгу. Це завоювання довіри користувачів. І тому треба активніше просувати в населення цієї ідеї, проводити тренінги та семінари, які б навчили довіряти населення.

З іншого боку, цього не достатньо, тому ми пропонуємо здійснювати такі заходи: по-перше, створити всеукраїнський інтернет – портал, на якому при участі Національного Банку України, здійснювався б збір та розповсюдження інформації щодо стану розвитку дистанційного банківського обслуговування, всі новинки про які с тієї чи іншої причини населення не встигло ознайомитися, але завдяки порталу мають змогу це зробити. По-друге, необхідно реформувати законодавчу базу, щоб регулювати дистанційне банківське обслуговування на тому рівні, якому потрібно для максимального забезпечення безпеки функціонування системи. По-третє, в Україні доцільним буде впровадження новітніх карток, так званих смарт-карток.

Напрямок дистанційного банківського обслуговування на ринку послуг є доволі перспективним і має великий потенціал до розвитку.

Література:

1. Адамик Б. П. Центральний банк і грошово-кредитна політика : підручник / Б. П. Адамик. – [2-ге видання, доп. і переробл.]. – К. : Кондор, 2011. – 416 с.
2. Аналитический отчет об условиях IT сервисов и услуг для частных клиентов в 50 крупнейших розничных банках Украины. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.prostobankir.com.ua
3. Банківська система України : становлення і розвиток в умовах глобалізації економічних процесів : монографія / О. В. Дзюблюк, Б. П. Адамик, Г. Р. Балянт [та ін.]; за ред. О. В. Дзюблюка. – Тернопіль : Астон, 2012. – 358 с.
4. Банківські операції: Підручник [Текст] / За ред. д.е.н., проф. О. В. Дзюблюка. Тернопіль: Вид-во ТНЕУ «Економічна думка», 2009. – 696 с.
5. Власова І. В. Сутність та визначення інновацій як економічної категорії: теоретичний аспект [Текст] / І. В. Власова // Економіка та підприємництво: зб. наук. праць молодих учених та аспірантів / М-во освіти і науки України, ДВНЗ «Київ. нац. екон. ун-т ім. В. Гетьмана»; відп. ред. С. І. Дем'яненко. – 2013. – Вип. 22. – С. 12–18. 93.
6. Гаврилишин Н. М. Проблеми та перспективи розвитку банківського сектора України / Н. М. Гаврилишин [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.rusnauka.com/21_NNP_2010/Economics/70564.doc.htm.
7. Коваленко Ю. Формування комплементарної моделі фінансового сектору економіки [Текст] / Ю. Коваленко // Вісник Національного банку України. – 2012. – № 7(197). – С. 42–47.
8. Конституція України від 28.06.1996р. (зі змінами і доповненнями) [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>.
9. Корнєєв В. Фінансові інновації банків і можливості диверсифікації банківських послуг [Текст] / В. Корнєєв // Світ фінансів. – Тернопіль : ТНЕУ, 2011. – № 2. – С. 74–81.
10. Кирилук Д.В. Поняття та юридична природа електронних банківських послуг// Юридичний журнал. – 2005. – № 10. –С.59-65.

Губа Мария Александровна

кандидат экономических наук, доцент,
доцент кафедры банковского дела и финансовых услуг
Университета таможенного дела и финансов

Костенко Татьяна Андреевна, Стоколюк Виктория Вячеславовна

студенты
Университета таможенного дела и финансов

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ ЭЛЕКТРОННЫХ БАНКОВСКИХ УСЛУГ И ПЕРСПЕКТИВЫ ИХ РАЗВИТИЯ

Аннотация

Банковские услуги являются важными параметрами, которые имеют существенное влияние на повышение эффективности деятельности банков. Целью статьи является исследование особенности современного состояния электронных банковских услуг в Украине и определение перспективных путей их развития. В статье освещено современное состояние и условия развития электронных банковских услуг в Украине. Оценена работа рынка банковских услуг в Украине. Определены основные проблемы банков и сформулированы пути совершенствования качественного предоставления услуг банками. Осуществлена оценка основных типов платежных систем и проанализированы электронные банковские услуги по использованию платежных карт. Установлено, что для современного банка важным является обеспечение эффективной инновационной деятельности, в частности эффективного вложения средств в развитие технологий дистанционного банковского обслуживания.

Ключевые слова: банки, банковские услуги, платежные карточки, интернет-банкинг; мобильный банкинг.

Huba Maria Aleksandrovna

PhD in Economics, Associate Professor
Associate Professor of the Department of Banking and Financial Services

Kostenko Tatyana Andreevna, Stokolyuk Viktoria Vyacheslavovna

Students
University of Customs and Finance

MODERN ELECTRONIC BANKING SERVICE AND FUTURE PROSPECTS OF ITS DEVELOPMENT

Summary

Banking services are important options, which influence the rising effectiveness of banking performance. The aim of this article is to study. The features of the modern state of electronic banking service in Ukraine and outline the prospects for further development. Therefore, the article highlights the modern state and condition of development of electronic banking services in Ukraine. E-banking service has recently appeared, at the beginning of formation of Ukrainian banking system banks adheres to the standards of working with clients through the office. Banks can combine remote and traditional service. For example, banks issue contact and contactless payment cards. It is enough to bring the cards to the POS-terminal for receiving cards and touch the top panel with a badge. The work of the banking services market in Ukraine is assessed. As of July 1, 2018, 172 banks of the country provided remote customer service. The main problems of banks are outlined and ways of improving the quality of providing services by banks are formulated. Negative moments of using such a system are: high price of service implementation for the bank; lack of experience of the banking institution in providing this type of services; the complexity of developing service technology and novelty for customers. The assessment of the main types of payment systems was carried out and the electronic banking services for the use of payment cards were analyzed. It is established that for a modern bank it is important to ensure effective innovation activity, in particular, efficient investment of funds in the development of remote banking services.

Key words: banks, bank services, payment cards, internet banking; mobile banking.

УДК 336.717

Губа Марія Олександрівна
доцент кафедри банківської справи та фінансових послуг
Університету митної справи та фінансів
Лінник Анастасія Олегівна, Колесник Дар'я Сергіївна
студенти
Університету митної справи та фінансів

РОЗВИТОК НЕОБАНКІВ В УКРАЇНІ ТА СВІТІ

У даній статті досліджено специфіку та сутність необанків як новітніх фінансово-кредитних установ покоління надсучасних ІТ, надано характеристику основних світових тенденцій їх розвитку, а також формулювання положень щодо перспектив подальшого розвитку необанків. Здійснена порівняльна характеристика першого українського мобільного банку зі світовими необанками.

Ключові слова: банківська система, необанк, онлайн-банкінг, платіжна карта, цифрові технології.

Постановка проблеми. За останні роки у світі помітною є тенденція до зростання рівня використання інформаційних сучасних технологій у реалізації фінансових послуг. Підвищена зацікавленості до соціальних мереж, доступність до Інтернету, онлайн магазинів та універсальних пошукових систем, формування покоління мобільних додатків та смартфонів – сприяло змінам у функціонуванні банківських систем світу, зокрема появі так званих необанків.

Сучасні банки перестають бути тільки банками у традиційному розумінні і виходять за рамки фінансової галузі. Якщо раніше банки отримували прибуток лише за рахунок покращення стандартних моделей обслуговування клієнтів, то вже зараз змінюються самі моделі взаємодії банків з клієнтами. Саме тому в сучасному світі з'явилася потреба у нових, інноваційних типах – необанках.

Необанк – це модернізований та постійно оновлюваний банкінг з розвиненою сучасною функціональністю, формами зв'язку та передачі даних, включаючи такі основні елементи, як Інтернет (веб-сайти, офіси) та мобільний банк (програми, повідомлення).

Необанки, як правило, є повністю онлайн-компаніями, побудованими на нових технологічних платформах. Часто нео-банки пропонують більш високі відсоткові ставки, а іноді здійснюють операцію оплати за обслуговування карткового рахунку.

За кордоном необанки або самі отримують банківську ліцензію, або працюють на базі одного з існуючих банків, по суті купуючи оптові послуги у фінансовій установі, що надає ліцензію та продаючи їх у роздріб своїм клієнтам.

Необанкінг зазвичай включає такі функції, як:

- класична або віртуальна платіжна картка;
- мобільні депозити;
- індивідуальні платежі з використанням телефонних номерів, електронних листів або навіть ідентифікаторів в соціальних мережах;
- інструменти мобільного бюджетування та цифрові квитанції в реальному часі.

На думку аналітиків, найближчим часом більше 99% транзакцій буде проводитися онлайн. Крім того, доступ до цифрових технологій також робить сучасних користувачів більш вимогливими і обізнаними, саме тому і виникає необхідність

у створенні технологічно оснащених та привабливих мобільних додатків.

Слід зазначити, що значно вплинули на виникнення та розвиток необанків такі фактори:

- масове використання мережі Інтернет і мобільного зв'язку;
- розвиток цифрових технологій;
- зміна потреб банківських клієнтів.

Серед найвідоміших “необанків” у світі можна назвати наступні: Рокербанк, Monzo Bank та Revolut.

Рокербанк – банківський сервіс з безкоштовним випуском, доставкою та обслуговуванням карток. У Рокербанка немає власних відділень і банкоматів, тому всі послуги надаються через мобільний додаток, який працює на платформах iOS і Android. Стати клієнтом Рокербанка можна при онлайн замовленні картки платіжної системи MasterCard. Картка доставляється кур'єром безкоштовно у будь-яку точку країни.

Monzo Bank був створений у 2015 році і знаходиться у Великобританії. Monzo – це цифровий банк, який працює через мобільний додаток і надає послуги передплаченої дебетової картки та поточного рахунку.

Revolut є компанією фінансових технологій у Великобританії, яка пропонує банківські послуги, в тому числі попередньо оплачені дебетові картки (MasterCard або VISA), обмін валюти та операції з криптовалютою [2].

Мобільний додаток Revolut підтримує витрати і зняття коштів в банкоматах в 120 валютах і відправку в 26 валютах безпосередньо з програми. [3]

Варто зазначити, що переважна кількість необанків знаходиться у Великобританії. Проте зростання їх кількості може певною мірою змінити ці пропорції, враховуючи стрімкий розвиток фінансових ринків.

У наш час найбільш популярними необанками у світі є: Рокербанк, Monzo Bank, Revolut, Atom Bank, Number 26, Nemea, Fidor Bank, Saxo Bank, Sberbank Direct і TVB Direct, Neat, Mondo, Solaris Bank.

Для України функціонування банківської системи та такий формат, як необанк є абсолютно новим, і лише в минулому році почав своє функціонування такий напрям банківської системи. Прикладом цифрового мобільного банку в Укра-

їні є monobank. Банк не має філій, всі послуги здійснюються за допомогою мобільних додатків. Відповіді на запитання користувачів надаються у програмах обміну миттєвими повідомленнями (Viber, Facebook, Telegram).

Увага розробників monobank зосереджена на відсутності величезної кількості документів, необхідних в інших банках, відсутності черг та обслуговування в будь-якому банкоматі [5].

З початку свого існування monobank як і всі необанки працює на основі ліцензії Універсал Банку, який виступає банком партнером. На сьогоднішній день monobank пропонує найбільш вигідні тарифи по онлайн кредитуванню, депозити та cashback, який клієнти отримують реальними грошима, а не у вигляді бонусів як пропонують інші банки.

Monobank – перший і, на сьогоднішній день, поки що, єдиний мобільний банк країни, який успішно функціонує вже більше року. Попри такий короткий час свого функціонування банк вже зумів здивувати, та дивує й надалі своїх користувачів. Startup вже конкурує з багатьма банками України, які на банківському ринку ведуть свою діяльність більше десяти років.

Розглянемо характеристику Monobankу порівняно з деякими іншими банками як Приват-Банк та АльфаБанк (таблиця 1).

Отже, порівнюючи три банківських продукти: 2 з котрих – карти “Універсальна” Monobankу та Приват банку і “Максимум” Альфа Банку можемо зробити висновки, що на 7 днів пільгового періоду більше має карта Monobankу. Отже користуватися кредитним лімітом такої карти можна значно довше і відсоткова ставка при цьому є найменшою – 3,2%, порівняно з картами “Універсальна” та “Максимум”, має ставками 3,7% та 3,33% відповідно.

Слід зазначити, що нововведенням у сфері користування банківськими картками – є система накопичення реальних коштів – cashback. Cashback – програма лояльності, яка стимулює клієнта здійснювати покупки за допомогою платіжкової карти. Є декілька категорій, користуючись якими клієнт може витрачаючи кошти реально заробити.

Так, у Monobankу є 12 категорій та, відповідно 12 різних відсоткових ставок, мінімальна – 2% від власних коштів за купівлю продуктів у магазинах, та максимальна, відповідно, – 20 % на походи у кіно або на придбання квитів. Порівнюючи з Альфа банком та картою “Максимум” cashback розповсюджується лише на 6 категорій.

В свою чергу, слід зауважити, що у Приватбанку діє система бонус плюс – можливість користування cashback лише один раз на місяць однією категорією, кількість котрих значно більша. У Monobankу отримувати cashback можна впродовж всього місяця. Отримати за місяць cashback Monobankу можна до 500 гривень, які клієнт має можливість вивести на основний рахунок.

Порівнюючи, monobank з іншими відомими необанками світу за вищезазначеними показниками (таблиця 2): країни, де карта активна, обслуговування, кількість клієнтів та декілька інших параметрів, то можна зробити висновок, що monobank є досить конкурентоспроможним сервісом, який надає послуги на рівні всесвітньо відомих банків та має колосальний розвиток.

Отже, як можна побачити, всі чотири порівнювальні банки мають безкоштовне обслуговування та клієнтську підтримку, де спеціалісти в чаті чи в телефонному режимі розмови дадуть відповідь на будь-яке питання. Найбільший пільговий період, кешбек, відсоток на залишок та річну ставку має Monobank, як результат, число клієнтів за рік його функціонування складає 900 тис. осіб.

Слід зауважити, що порівнювати банки, досить складно, тому що у кожній країні яка представляє банк є свої певні особливості грошово-кредитної політики та банківської системи, які досить складно привести до спільних критеріїв.

Рокетбанк та Revolut Bank, де число клієнтів 250 тисяч та, відповідно, 4 млн. осіб. Можемо припустити, що число клієнтів в Рокетбанк та Revolut Bank могло б збільшитись, при можливості кредитування та наданні споживчих кредитів з конкурентними відсотковими ставками.

Збільшити число клієнтів, а також їх довіру обраним банкам може допомогти система лояльності. Так, Monobank необхідно й надалі продовжувати здивувати своїх клієнтів, наприклад, додати у мобільному додатку можливість купівлю онлайн квитків на автобуси, потяги, літаки. Разом з тим, Monobank бракує cashback, а Рокетбанк – надання коштів у вільне користування в пільговий період.

Висновки. Сучасний стан функціонування мобільного банкінгу в Україні можна відзначити його стрімкий розвиток за минулі 2 роки та тенденцію до подальшого розширення спектру банківських послуг засобами мобільних додатків.

У статті виявлено, що багато стартапів зможуть вижити і стати корисними суспільству – частиною класичного банкінгу або самостійними

Таблиця 1

Порівняльна характеристика monobank з іншими банками України

	Monobank карта “Універсальна”	Приват Банк карта “Універсальна”	Альфа Банк карта “Максимум”
Пільговий період	До 62 днів	До 55 дні	До 55 дні
Відсоткова ставка	3,2%	3,7%	3,33%
Зняття готівки	0,5% власні кошти, 4% – кредитні	1% власні кошти, 4% – кредитні	4%
Поповнення	Безкоштовно	Безкоштовно	50 грн
Відсотки на залишок (річні)	10%	7%	-
cashback	До 20%	Бонус Плюс	До 5%

Таблиця 2

Необанки світу: порівняльна таблиця

	Monobank	Рокетбанк	Monzo Bank	Revolut Bank
Мобільний додаток	App StorGoogle Pay	App StorGoogle Pay	App StorGoogle Pay	App StorGoogle Pay
Країна дії карти	Україна та весь світ	Россія та весь світ	Великобританія та весь світ	Великобританія та весь світ
Обслуговування	безкоштовно	безкоштовно	безкоштовно	безкоштовно
Клієнтська підтримка	24/7 чат, мобільний додаток та телефон	24/7 чат, мобільний додаток та телефон	24/7 чат, мобільний додаток та телефон	24/7 чат, мобільний додаток та телефон
Кількість клієнтів (на березень 2019 року)	800 тисяч	250 тисяч	1,6 мільйони	4 мільйони
Пільговий період	до 62 днів	лише платіжна картка	до 30 днів	працюють з саме з споживчими кредитами
Кешбэк	до 20%	до 10%	-	до 0,1%
Зняття коштів	0,5%	1,5%	0%	0%
Поповнення карти	0%	1,5%	0%	0%
Відсоток на залишок	10%	5,5%	0%	0%
Річна ставка депозит	18%	5,9%	-	-

сервісами. Також було досліджено банківський ринок не лише України, а й світу. Було порівняно перший український небанк – Monobank з Приват банком та Альфа банком, а також такими банками – Рокетбанк, Monzo Bank, Revolut висвітлено їх переваги та недоліки.

З'ясовано, що популярність мобільних банків пов'язана зі зміною поведінки клієнтів і їхніми

новими потребами згідно з умовами сучасного життя. Цілком імовірно, що через декілька років небанкни назавжди витіснять класичні банки з відділеннями.

Проаналізувавши сучасні тенденції розвитку банків у світ, встановлено, що поява небанкнів є перспективною інновацією у сфері банківського обслуговування.

Література:

1. Банкінг майбутнього: трансформація форми або суті. – URL: <https://www.terrasoft.ru/financial-services/insights/future-banking>.
2. В Україні запустили перший небанк 2017. – URL: <https://hromadske.ua/posts/v-ukraini-zapustyly-pershyi-mobilni-bank-bezviddilen>.
3. Офіційний сайт Monobank. – URL: <https://www.monobank.com.ua/>
4. Офіційний сайт Revolut. – URL: <https://www.revolut.com/>
5. Офіційний сайт Monzo. – URL: <https://monzo.com/>
6. Офіційний сайт Rocketbank. – URL: <https://rocketbank.ru/>

Губа Марія Олександрівна

доцент кафедри банківських дел и финансовых услуг
Університета таможенного дела и финансов

Линник Анастасія Олександрівна, Колесник Дарья Сергеевна

студенти
Університета таможенного дела и финансов

РАЗВИТИЕ НЕОБАНКОВ В УКРАИНЕ И МИРЕ**Аннотация**

В данной статье исследована специфика и сущность небанкнов как новейших финансово-кредитных учреждений поколения сверхсовременных ИТ, охарактеризованы основных мировых тенденций их развития, а также формулировки положений относительно перспектив дальнейшего развития небанкнов. Осуществлена сравнительная характеристика первого украинского мобильного банка с мировыми небанкнами.

Ключевые слова: банковская система, небанк, онлайн-банкінг, платежная карта, цифровые технологии.

Huba Mariia Oleksandrivna

Associate Professor of the Department of Banking

and Financial Services

University of Customs and Finance

Linyk Anastasiia Olehivna, Kolesnyk Daria Serhiivna

Students

University of Customs and Finance

DEVELOPMENT OF NEO BANKS IN UKRAINE AND THE WORLD

Summary

This article explores the specifics and essence of the non-banks as the newest financial and credit institutions of the generation of modern IT, describes the main world trends in their development, as well as formulates the provisions regarding the prospects for the further development of non-banks. A comparative description of the first Ukrainian mobile bank with the world's non-banks was made.

Key words: banking system, neobank, online banking, payment card, digital technologies.

УДК 338.48-6:61

Гулак Андрій Олександрович

аспірант кафедри міжнародних економічних відносин
імені Артура Голікова

Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна

Казакова Надія Артурівна

кандидат географічних наук, доцент,

завідувач кафедри міжнародних економічних відносин
імені Артура Голікова

Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ПОЛОЖЕННЯ ЩОДО ДОСЛІДЖЕННЯ МЕДИЧНОГО ТУРИЗМУ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

У даній статті здійснено дослідження теоретичних аспектів вивчення медичного туризму та виділено основні групи методик його дослідження. Розглянуто та проаналізовано ряд наукових праць у сфері медичного туризму, виявлено найбільш часто застосовувані на практиці методи вивчення даного явища. На основі отриманих результатів розроблено рекомендації для українських вчених, які досліджують явище медичного туризму.

Ключові слова: інтерв'ю, медичний туризм, моделювання, опитування, статистичний метод.

Постановка проблеми. Медичний туризм – це один із видів туризму, основною характеристикою якого є виїзд громадян певної країни за кордон з метою отримання лікувальних послуг, що також може поєднуватися із відпочинком [1, с. 30, 2, с. 79]. Даний вид послуг отримав значне поширення у світі за останні 20 років, що зумовлює його велике значення в контексті міжнародних економічних відносин. Разом із тим, відносно нещодавня поява медичного туризму на міжнародному ринку послуг зумовила те, що процес його дослідження як наукового явища знаходиться у процесі становлення. Те саме можна сказати і про методологію дослідження медичного туризму. Оскільки методологія дослідження впливає на увесь його хід та на якість кінцевих результатів, то питання вивчення методологічних підходів до вивчення нового перспективного явища у світовій економіці, яким є медичний туризм, набуває особливої важливості.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дослідження галузі медичного туризму здійснювалося такими вітчизняними науковцями, як В.К. Федоров, В.Г. Жученко, О.Я. Романів, І.М. Вахович, І.Б. Мелех, К.Д. Діденко, В.Ф. Ки-

фяк, Л.Ф. Никишин та ін. Серед зарубіжних дослідників, що вивчали питання розвитку медичного туризму та методології його дослідження, можна виділити S. Hudson (США), G. Lohmann (Австралія), J. Connell (Ірландія), P. Innocenti (Італія), G. Cheia (Румунія), T. Noree (Таїланд) та ін.

Об'єктом дослідження є медичний туризм. **Предметом** дослідження є методологія дослідження медичного туризму в сучасних умовах.

Метою роботи є визначення методик та засобів дослідження галузі медичного туризму, аналіз існуючих наукових праць у обраній сфері з метою визначення актуальних методів дослідження методик та розроблення рекомендацій для вітчизняних дослідників у сфері медичного туризму.

Постановка завдання. На основі вищевикладеної інформації можна сформулювати завдання дослідження, яке полягає у: 1) аналізі наявних інформаційних джерел з метою пошуку загальнонаукових та специфічних методик дослідження медичного туризму та туристичної діяльності в цілому; 2) дослідження розміщених у відкритому доступі наукових робіт в обраній галузі; 3) вияв-

лення найбільш часто використовуваних методів дослідження медичного туризму та зіставлення отриманих результатів із наявною інформацією про дослідження у обраній сфері; 4) підготовці підсумків та розробці рекомендацій для вітчизняних дослідників у сфері медичного туризму.

Виклад основного матеріалу дослідження. За даними ОЕСР, найбільш поширеними видами медичних послуг, які надаються центрами медичного туризму громадянам інших країн, є стоматологічні послуги, пластична хірургія, селективна хірургія та лікування безпліддя [12].

Одним із ключових моментів у вивченні обраного нами явища є те, що досі не розроблено єдиного визначення терміну «медичний туризм», із чого випливає різність підходів до його дослідження. Так, за даними Всесвітньої організації охорони здоров'я, деякі країни при зборі статистичних даних у галузі медичного туризму здійснюють обчислення кількості відвідувань національних медичних закладів іноземними пацієнтами, в той час як інші країни підраховують власне кількість іноземних пацієнтів, що прибули на їх територію з метою отримання медичних послуг. Окрім того, при зборі галузевої статистичної інформації окремі країни враховують національність пацієнтів, не беручи при цьому до уваги їх громадянство, що є джерелом проблем у випадку повернення емігрантів на батьківщину, оскільки такі особи не будуть вважатися іноземними пацієнтами. Відсутність чіткої методології призводить до невірної репрезентації наявних даних та, відповідно, до створення неправильної системи знань про галузь медичного туризму на міжнародному рівні. Таким чином, питання методології є ключовим у вивченні даного виду послуг [10].

Як зазначається у Методологічному керівництві Eurostat стосовно статистики туризму, виділяють три види туризму в залежності від відношення туриста і країни: внутрішній туризм (здійснюється громадянином обраної країни в межах її кордонів в рамках внутрішньої подорожі або як частина подорожі за кордон), в'їзний туризм (здійснюється громадянином іншої країни в рамках подорожі до досліджуваної країни), виїзний туризм (здійснюється громадянином обраної країни в рамках подорожі за кордон). Враховуючи специфіку явища медичного туризму та основні причини його розвитку (а саме, менша вартість лікування за кордоном та доступність), ми можемо зробити припущення про використання понять в'їзного та виїзного туризму при дослідженні медичного туризму.

Ще одним важливим положенням, на яке звертається увага у методичному керівництві Євростату, є мета поїздки. Так, у керівництві стверджується, що регулярні медичні візити з метою в рамках повсякденного життя (day-to-day living) є частиною повсякденного оточення людини і тому не можуть враховуватися при зборі галузевих статистичних даних. Натомість нерегулярні

подорожі за кордон, що не пов'язані із повсякденним життям (наприклад, подорожі з метою отримання медичних послуг, які недоступні в даній країні або більш дешеві за кордоном) враховуються у державній статистиці. Окрім того, у даному документі стверджується, що подорожі, пов'язані із здоров'ям, можуть бути віднесені до категорії «дозвілля» або «інше» в залежності від того, чи є підставою для такої подорожі медичний припис або порада лікаря (що може мати місце для медичних туристів) [10].

Однією із важливих організацій, що діють у сфері медичного туризму, є Міжнародний центр дослідження охорони здоров'я (International Healthcare Research Center). Ним розроблено такий показник, як індекс медичного туризму. Цей індикатор оцінює привабливість країни як осередку медичного туризму з огляду на її загальний імідж, привабливість інфраструктури охорони здоров'я і туризму, а також доступність та якість медичних установ та послуг. Його призначення полягає у створенні умов для ведення державами ефективної політики у сфері розвитку медицини, обрання постачальниками медичних послуг найперспективніших країн для ведення діяльності та надання дослідникам актуальної інформації про стан даної галузі в усьому світі [11].

Концептуальна модель індексу медичного туризму зображена на рис. 1.

Дослідники виділяють два види факторів, що впливають на розвиток медичного туризму. Так звані «стимулюючі фактори» (“push factors”) пов'язані із попитом на даний вид послуг та включають у себе соціо-демографічні фактори (вік, стать, місце проживання, сімейний стан) та фактори, що пов'язані із охороною здоров'я (медичне страхування тощо). В свою чергу, «приваблюючі фактори» (“pull factors”) сфокусовані на умовах надання послуг медичного туризму і поділяються на три групи: 1) фактори, що показують загальні умови життя та діяльності в обраній країні; 2) фактори власне медичного туризму; 3) фактори, пов'язані із якістю та доступністю медичних послуг, надаваних у профільних закладах країни.

Власне процес створення та випробування індексу медичного туризму був поділений на 8 етапів. На першому етапі було визначено характерні особливості досліджуваної сфери діяльності – медичного туризму. На другому етапі



Рис. 1. Концептуальна модель індексу медичного туризму

Джерело: розроблено автором за матеріалами [11]

пі було здійснено підбір чинників, які включає у себе модель медичного туризму, зображена на рис. 1.1, та які буде включати даний індекс. На цьому етапі було здійснено консультації із групою експертів у досліджуваній галузі, а також проведено опитування, в якому прийняли участь майже 400 учасників. Третій та четвертий етапи, відповідно, включали у себе збір початкових даних та вдосконалення обраної системи вимірювання. Для цього було здійснено опитування із 801 респондентом та проведено низку статистичних тестів.

Наступні кроки передбачали збір нових статистичних даних, підтвердження надійності оцінювання та достовірності концепції індексу. На цих стадіях авторами було також проведено опитування групи із 800 респондентів, підібраних за шістьма демографічними показниками (вік, стать, сімейний стан, місце проживання, національність та освіта). Окрім цього, отримані раніше результати було перевірено та вдосконалено шляхом застосування таких статистичних методів обробки даних, як визначення адекватності вибірки, конфірматорного факторного аналізу, моделювання структурними рівняннями та ін. Останній етап розробки індексу полягав у практичному його застосуванні. В цілому участь у створенні даного показника розвитку прийняли понад 5000 осіб.

Ключове значення для будь-якого дослідження має правильний вибір методології. Існує твердження, що, чим більш точно є наука, тим більше значення в ній мають кількісні методи дослідження. Справедливо буде також відзначити, що якісні методи дослідження також мають велике значення, оскільки вони здатні доповнити результати кількісних обчислень та тим самим сприяти створенню цілісної картини досліджуваного явища. Як можна побачити на рис. 1.1, більшість із факторів, що формують модель медичного туризму, характеризують дані, які мають не кількісний, а якісний характер. Відповідно, можна зробити висновок про необхідність використання якісних методів дослідження при вивченні явища медичного туризму [11].

Як стверджують вчені, до основних якісних методів отримання інформації від споживачів послуг (у тому числі туризму) відносяться інтерв'ю, обговорення за участю фокусних груп, проєктивні техніки та методи спостереження [9, с. 83].

Дослідження туризму в цілому підпорядковане певним принципам, які, в свою чергу, визначають методики дослідження туризму. Зв'язки між принципами дослідження туризму та методиками його дослідження наведені у табл. 1.1.

В контексті вивчення туризму методики дослідження мають власне трактування. Так, метод

спостереження відноситься до надзвичайно широкого діапазону процесів, що включають у себе селективний, специфічний та системний компоненти, а також взаємовідносини між ними. Аналіз розглядається як дослідження географічної реальності шляхом розкладу цілого на частини через абстрагування від складного системного механізму з метою розуміння характеристик та функцій кожної досліджуваної складової. Синтез, в свою чергу, є методом, що використовує результати аналізу як основу для висунування гіпотез та закономірностей.

Однією із найбільш поширених класифікацій методів дослідження туризму та туристичної діяльності є їх поділ на кількісні та якісні.

Якісні методи дослідження включають у себе велику кількість підходів до теоретичних виснувань, які мають як методологічний, так і філософський аспекти та направлені на пошук необхідних відповідей. Енциклопедія людської географії виділяє три групи якісних методів дослідження: усні (неструктуроване інтерв'ю, метод фокус-груп та case study), текстуальний аналіз (тобто, аналіз змісту документів), а також пряме спостереження (етнографічний метод). Розглянемо їх докладніше.

Інтерв'ю – це метод, за допомогою якого дослідник збирає інформацію безпосередньо у респондента. Ален Бланше визначає інтерв'ю як розмову двох осіб, що керується та записується інтерв'юером та метою якої є заохочення підготовки доповіді на тему, що визначається науково-дослідницькими рамками. Дослідницьке інтерв'ю – це метод отримання усної інформації від окремих осіб та груп людей з метою перевірки гіпотез або наукового опису явищ суспільних наук шляхом питань та відповідей. Вона включає у себе розробку інструкції, розробку та планування тематичного керівництва стосовно стратегій прослуховування та безпосередньої участі. Виділяють 2 підвиди:

1) Напівструктуроване інтерв'ю передбачає попередню складену схему інтерв'ю з питаннями, але при цьому дозволяє інтерв'юєру відхилитися від плану, щоб представити конкретні теми. Інтерв'юєр представляє тему, потім керує дискусією, задаючи конкретні питання.

2) Неструктуроване інтерв'ю. Передбачається, що дослідник має вільну розмову з деякими представниками громадськості, зацікавленими у певному питанні. Іноді це питання не дається заздалегідь, а виявляється в ході обговорень. Неструктуроване інтерв'ю зазвичай проводиться в кілька зустрічей, які можуть зайняти кілька годин. Найбільш типовою є реалізація інтерв'ю при прямому контакті інтерв'юєра та опитуваної особи.

Таблиця 1

Принципи та методологія дослідження туризму

Принципи	Методи	Способи	Моделювання
Просторовість	Спостереження	Опис	Описова модель
Причинно-наслідковий зв'язок	Аналіз	Пояснення	Математична модель
Інтеграція	Синтез	Ієрархія	Картування

Джерело: розроблено автором за матеріалами: [6, с. 187]

Метод інтерв'ю має наступні переваги:

- відносини і емоції учасників можуть бути докладно досліджені;
- можна визначити мотивацію учасників;
- метод дає змогу здійснити аналіз складних тем або нових проблем, про які спочатку було недостатньо інформації;
- при достатньому рівні довіри між інтерв'юером та опитуваною особою є можливість обговорення певних тем, які вважаються табуованими, що дає змогу більш всебічно дослідити певну тематику [9, с. 84].

Метод фокус-груп передбачає участь від 7 до 10 людей, які мають спільні інтереси або характеристики. Відповідно до цього методу така група осіб приймає участь в інтерв'ю тривалістю до 2 годин, присвяченому обговоренню конкретного питання, пов'язаного із учасниками фокус-групи. Даний метод застосовується разом із іншими методами для наступних завдань:

- для визначення проблем та запитань, які будуть включені у опитувальники, створені для кількісних досліджень;
- для отримання пропозицій щодо інтерпретації даних, отриманих у кількісних дослідженнях;
- для підтвердження результатів попередніх досліджень.

До переваг цього методу можна віднести можливість отримання детальної інформації про поведінку та мотивацію досліджуваних груп, гнучкість, можливість отримання результатів за невеликий час та із незначними витратами.

Контент-аналіз документів – це непрямий метод, який полягає в накопиченні інформації про досліджуване явище. Аналіз робиться перед збором даних у польових умовах з метою відокремлення інформації, зібраної на даний момент, від будь-яких інших даних, які будуть отримані в цих умовах. Бібліографічна документація особливо необхідна тоді, коли досліджуваний процес детально вивчався у минулому.

Спостереження як метод наукового дослідження туризму визначається фахівцями як відстежування процесів та систематичний опис явищ, які відбуваються у туризмі. Спостереження якісного характеру може характеризуватися безпосередньою участю спостерігача у досліджуваних процесах (включене спостереження) або його відстороненістю від даних процесів (невключене спостереження). При невиключеному спостереженні дослідник не приймає участь у досліджуваних ним процесах, обмежуючись фіксуванням змін їх стану. Включене спостереження, в свою чергу, передбачає безпосередню участь спостерігача, що дає останньому змогу отримати детальну інформацію про думки, мотивацію та поведінку учасників [9, с. 84].

Іншу важливу групу методів дослідження явищ у туризмі складають кількісні методи. Їх визначають як набір технік та методів, використовуваних дослідниками, щоб оцінити чи здійснити вимірювання соціальних явищ. Ці методи описують, пояснюють, аналізують та прогнозують спостережувані явища чи поведінку досліджуваних суб'єктів. У туризмі в якості основних методів кількісного дослідження використовув-

ють статистичний метод та моделювання. Варто зазначити, що, як видно із назви терміну “медичний туризм”, це поняття включає в себе як медичну, так і туристичну діяльну складову. При цьому, на нашу думку, туристична складова є переважною, оскільки медичні знання застосовуються вже на етапі безпосереднього отримання пацієнтом необхідних йому медичних послуг, а на вибір пацієнтом конкретного постачальника медичних послуг в медичному контексті впливають переважно ціна послуг та їх якість, що не є суто медичними категоріями. Тому ми вважаємо, що для вивчення галузі медичного туризму можна застосовувати методики дослідження, що використовуються для вивчення туризму в цілому.

Статистичний метод в рамках вивчення туризму визначається як науковий спосіб вивчення поведінки певної кількості населення з метою визначення ключових характеристик певної локації, основним джерелом доходів у межах якої є туризм. Дослідники визначають, що цей метод має як кількісний, так і якісний аспект застосування. Кількісний аспект статистичного методу проявляється у визначенні власне кількості туристів, що прибули до певного туристичного центру, тривалості їх перебування та ін. Якісний аспект полягає у розподілі туристів на групи за такими ознаками, як вік, рівень прибутків, професія, соціальний стан, вид подорожі, використані транспортні засоби та ін. По відношенню до окремо взятої країни можна провести три види статистичних досліджень туризму: дослідження внутрішнього туризму (в межах досліджуваної країни), вивчення вхідних потоків (тобто, потоків громадян інших країн, які прибули до обраної країни) та вихідних потоків туристів (громадяни досліджуваної країни, які вирушили за кордон) [10].

В рамках статистичного методу дослідження можливе застосування таких математичних методів, як знаходження кореляції, методів статистичної перевірки гіпотез (наприклад, критерій Стьюдента) та ін.

Детальне вивчення явища туризму передбачає, поміж іншого, вивчення системи індикаторів туризму. Вона включає наступні групи індикаторів:

- 1) індикатори економічного потенціалу. Дана група включає підгрупи індикаторів матеріальної бази туризму (наявність активів, їх зношеність) та працевлаштування (статистика працівників, їх робочого часу тощо).
- 2) Індикатори економічної ефективності (показники доходів та витрат на туристичну діяльність)
- 3) Індикатори туристичного потоку та попиту.
- 4) Індикатори якості [9, с. 87].

В якості основи для збору кількісної інформації в галузі медичного туризму можна використати зразок опитувальника, запропонованого Євростатом для збору галузевої статистичної інформації. Варто відзначити, що цей опитувальник застосовується в першу чергу для опитування звичайних туристів, тому для використання його в рамках опитування іноземних пацієнтів або працівників медичних установ, що приймають іноземних пацієнтів, частину питань необ-

хідно буде переробити відповідно до вимог дослідження [10].

Перейдемо до розгляду методу моделювання. Туристична модель є засобом концептуального та теоретичного вивчення просторової динаміки туризму. Моделі туристичних потоків діляться на такі категорії:

- моделі, що роблять акцент на зв'язках у контексті потоків туристів чи різних маршрутах пересування;

- моделі, що базуються на точках початку та кінця туристичних потоків;

- структурні моделі;
- еволюційні моделі.

Розглянемо ці категорії окремо.

Приклади моделей, що роблять акцент на зв'язках у контексті потоків туристів чи різних маршрутах пересування:

1) Модель Маріота передбачає наявність трьох потоків між місцем постійного проживання туриста і місцем його призначення: від місця проживання до туристичного центру, зворотного (від туристичного центру до місця проживання туриста, який не завжди співпадає із першим шляхом) та рекреаційний потік, що передбачає зупинку туриста у сторонньому пункті з метою відпочинку та отримання додаткових вражень (в цьому випадку мотивацією туриста буде отримання різноманітних вражень від різних туристичних центрів [5, с. 186].

2) Модель Кемпбелла побудована на концепції «туру» – відвідуванні декількох туристичних центрів під час подорожі.

3) Модель Лейпера показує зв'язки між генеруючими центрами туризму, що з'єднуються вхідними та вихідними потоками туристів, що пересуваються транзитними шляхами. Туристична індустрія у цій моделі складається із шести складових: маркетинг, перевізники, житло, розваги, різні послуги та законодавче регулювання.

Моделі, що базуються на точках початку та кінця туристичних потоків, розглядають ці точки як елементи, що мають функції як генерування, так і приймання туристичних потоків та обмінюються зустрічно направленими потоками туристів. Прикладами таких моделей є:

1) Модель Міоссека передбачає п'ять етапів становлення туристичних центрів (а саме, розвитку їх інфраструктури, ставленні туристів до центру, системі прийняття рішень на місцевому рівні та кількості місцевого населення):

- на першому етапі туристичний центр є порівняно невідомим;
- з'являється перший курорт;
- кількість курортів зростає;
- виникає ієрархія та спеціалізація кожного курорту;
- насичення ієрархічної спеціалізації [8, с. 510].

2) Модель Турота базується на існуванні національного інтересу у взаємопов'язаних системах;

3) Модель Лундгрена робить акцент на ключовій ролі туристичних центрів, виділяючи при цьому чотири категорії останніх: метропольні, розташовані на окраїні міста, віддалені та прирідні локації.

4) Модель Пірса сфокусована на міському туризмі, розрізняючи поняття «туризм у місті» та «міський туризм» та визначаючи загальну функціональну зональність міста-туристичного центру на основі природних та людських ресурсів.

Структурні моделі вивчення туризму включають у себе:

1) Модель Бріттона показує, що ринок туризму має висхідну ієрархію – від регіонального до національного та міжнародного ринків туризму. Окрім того, Бріттон стверджує, що туристичними центрами стають переважно столиці країн та великі міста, що розташовані близько до міжнародних аеропортів.

2) Модель Казеса базується на маршрутах між вхідними та вихідними точками руху туристів. Велику роль у даній моделі відіграє мультинаціональна торговельна система [4, с. 136].

Еволюційні моделі туристичних потоків включають у себе:

1) Модель Тернера та Еша пропонує поняття «периферійний відпочинок», яке характеризує невідворотну появу захисного «туристичного поясу» навколо великих промислових центрів.

2) Модель Плога висвітлює мотивацію туристів та їх поділ в залежності від особистих якостей, використовуваного транспорту та форм туризму на психоцентриків (сором'язливі туристи, які віддають перевагу організованому туризму) та алоцентриків (впевнені в собі туристи, які переважно подорожують самостійно).

3) Просторово-часова модель еволюції міжнародного туризму за авторством Е. Гормсеена описує зміни у просторово-часовій динаміці процесів формации туристичних регіонів та структуру та диверсифікацію потоків розвитку туристичної інфраструктури [9, с. 90].

Окремо розглядаються також моделі координації туризму, які застосовуються переважно в екотуризмі та які полягають у керуванні та організації природних заповідників, територій, що охороняються та прилеглих територій.

З метою всебічного вивчення досліджуваного нами питання ми пропонуємо здійснити огляд ряду досліджень у сфері медичного туризму, що наявні у вільному доступі в мережі Інтернет. Це дозволить провести паралелі із наявною теоретичною інформацією стосовно проведення досліджень в даній галузі та дасть нам змогу визначити найбільш використовувані та практично випробувані методики, що можуть бути корисними і для подальших досліджень у сфері медичного туризму.

Авторами досліджень у сфері медичного туризму переважно використовується метод змішаного дослідження. Даний метод передбачає збір, аналіз та інтеграцію даних як кількісного, так і якісного характеру. Перевагою цього методу є можливість більш глибоко вивчити досліджуване явище, ніж при використанні окремо кількісних чи окремо якісних методик дослідження, разом із тим нівелювавши їх недоліки. Окрім того, значною перевагою є можливість застосування триангуляції (використання різних методів, джерел інформації та досліджень різних авторів) для більш різностороннього вивчення певної проблеми [14].

Враховуючи прикладний характер діяльності у сфері медичного туризму, необхідно звернути увагу на важливість інтерв'ю як методу отримання актуальної інформації про стан розвитку даної галузі, її особливості та інші дані, необхідність отримання яких визначається контекстом дослідження.

Прикладом використання стандартної процедури інтерв'ю в рамках наукового дослідження є робота В. Філіст'янової «Development of Medical Tourism between Finland and Russia». У цьому дослідженні описується проведення інтерв'ю на основі стандартного опитувальника, сформованого автором на основі проаналізованих джерел інформації. Далі авторами було здійснено підбір респондентів на основі їх професійної діяльності. Опитувані особи мають досвід роботи у сфері медицини або туризму, що задовольняє потребам пошуку інформації. Здійснення інтерв'ю відбувалося шляхом особистої розмови, телефонної розмови або листування із використанням електронної пошти. Варто відзначити, що, у той час як інформація якісного характеру (наприклад, причини вибору лікування за кордоном) не потребує формального характеру її збору та збирається шляхом включення відкритих питань до опитувальника, кількісна інформація передбачає застосування в ньому закритих стандартизованих питань, що дозволяє легко групувати однорідну інформацію та полегшує її візуалізацію (наприклад, представлення отриманої інформації у вигляді графіка або діаграми). Таким чином, поєднання відкритих та закритих питань при проведенні інтерв'ю є прикладом застосування методу змішаного дослідження, що дозволяє поєднати переваги кількісного та якісного дослідження (в даному випадку можна представити кількісні дані у вигляді діаграм або графіків для полегшення їх сприйняття, а отримані якісні дані слугуватимуть для характеристики кількісної інформації, а також виявлення та пояснення залежності між групами кількісних даних) [14].

Більш детальним прикладом збору інформації є дослідження Т. Норі «The impact of medical tourism on the domestic economy and private health system: a case study of Thailand». В даному випадку для проведення дослідження автором було використано стандартний опитувальник Міністерства туризму та спорту Таїланду, який було модифіковано для досягнення мети дослідження. Метою опитувань та інтерв'ю з його використанням було отримання загальних демографічних даних та інформації щодо витрат власне пацієнтів, їх родичів та компаньйонів. Для отримання загальної інформації про осіб використано питання про їх країну походження, вік, стать, рід занять, особистий дохід та тривалість перебування у Таїланді. Окремо були вказані питання про кількість компаньйонів, розмір витрат та їх розподіл за категоріями. Також для визначення ступеню важливості лікування як складової подорожі до опитувальника було включено питання про відношення між отриманням медичних послуг та метою поїздки. Для опитування були обрані пацієнти із 15 країн, які є лідерами за кількістю туристів до Таїланду. Опитувальник було складено англійською, японською та араб-

ською мовами (відповідно до країн походження туристів). Для забезпечення однорідності отриманих даних та уникнення помилок при зборі інформації даний опитувальник використовувався як при проведенні письмового опитування, так і при проведенні напівформального інтерв'ю, в той час як усі інтерв'юери пройшли короткий інструктаж стосовно збору даних під керівництвом автора дослідження.

Серед математичних методів, що використовувалися при проведенні даного дослідження, варто відзначити т-критерій Стюдента (використовувався для порівняння двох груп статистичних даних), аналіз дисперсії, множинна кореляція (для оцінки впливу медичного туризму на економіку приймаючої країни – Таїланду) [13].

Наступним дослідженням, яке було розглянуто в процесі написання даної роботи, є стаття «The Internet's Impact on the Advancement of Medical Tourism», автор – П. Фут. Метою даної роботи є визначення факторів впливу на потенційних суб'єктів медичного туризму та прийняття ними рішень стосовно отримання певних медичних послуг за кордоном. Автором даної роботи було поєднано опитування респондентів за фіксованим переліком питань та проведення особистих інтерв'ю з метою отримання всебічної інформації за темою, що вказує на застосування автором методології змішаного дослідження. Опитування проводилося шляхом розсилки питань респондентам електронною поштою. Перелік включав 17 закритих тематичних питань. Варто відзначити, що в даному випадку одним із обмежень, що може вплинути на достовірність результатів, є відносно невелика кількість учасників – 112 учасників, що повністю пройшли опитування проти 9992 осіб, які отримали розсилку із питаннями. Ми вважаємо за необхідне відзначити, що зручність проведення подібних опитувань може нівелюватися їх невеликою кількістю, що є особливо актуальним для України, де рівень довіри населення до мережі Інтернет є недостатньо високим. Особисті інтерв'ю, в свою чергу, передбачали поєднання напівструктурованих відкритих питань та неструктурованих дослідницьких питань [7, с. 42-58].

Висновки з проведеного дослідження. Проаналізувавши наявні джерела інформації стосовно дослідження медичного туризму та туризму в цілому, а також здійснивши огляд наукових робіт у сфері медичного туризму, ми можемо зробити наступні висновки.

1) Методи дослідження медичного туризму можна поділити на дві великі групи – кількісних та якісних досліджень. Якісні методи включають в себе усні методи дослідження (інтерв'ю, метод фокус-груп), контент-аналіз документів та спостереження. Кількісні методи, в свою чергу, включають статистичний метод та моделювання. Розрізняють декілька основних категорій туристичних моделей, а саме: 1) моделі, що роблять акцент на зв'язках у контексті потоків туристів чи різних маршрутах пересування; 2) моделі, що базуються на точках початку та кінця туристичних потоків; 3) структурні моделі та 4) еволюційні моделі. Окремо можна виділити індекс медичного туризму – комплексний індикатор розвитку

галузі, розроблений Міжнародним центром дослідження охорони здоров'я.

2) Огляд наукових робіт показав, що дослідниками переважно застосовуються метод інтерв'ю та письмового опитування для збору кількісної та якісної інформації. Отримана таким чином інформація підлягає представленню у графічному вигляді або подальшій обробці статистичними методами (знаходження кореляції між величинами, аналіз дисперсії тощо).

3) З огляду на відносно невелику ступінь вичерпності даної сфери діяльності та малу поши-

реність вітчизняних наукових доробок у сфері медичного туризму ми можемо рекомендувати здійснення досліджень із використанням методу інтерв'ю, опитування, графічних та статистичних методів дослідження. На нашу думку, наявність достатньої кількості вітчизняних наукових робіт у сфері медичного туризму створить актуальну та об'ємну базу для подальших дій вчених у цій сфері діяльності, що дозволить застосовувати більш складні методики досліджень та, відповідно, більшу результативність від практичного впровадження їх результатів.

Література:

1. Кифяк В.Ф. Розвиток медичного туризму в регіонах України. Вісник Університету банківської справи Національного банку України. 2013. № 1 (16). С. 30-33.
2. Романів О.Я. Географія медичного туризму Європи. Часопис соціально-економічної географії. 2010. № 8(1). С. 79-84.
3. В. Warf. Encyclopedia of Human Geography. SAGE Publications, Inc. 2006. 648 p.
4. D.G. Pearce. Frameworks for Tourism Research. CABI. 2012. 232 p.
5. G. Lohmann, A. Panosso Netto. Tourism Theory: Concepts, Models and Systems. CABI. 2016. 268 p.
6. P. Cocean, Ghe. Vlăsceanu, B. Negoescu. Geografia generală a turismului. Editura Mete-or Press, Bucuresti. 2005. 384 p.
7. P. Foote. The Internet's Impact on the Advancement of Medical Tourism. Master Thesis. Vienna, Austria. 2017. 92 p.
8. Afrodită B. Models of tourist development in the context of regional development. The Annals of The University of Oradea. Economic Sciences, Tom XXI. 1st issue. 2012. pp. 507-512.
9. Cheia G. Research methods in tourism. Georeview. 2010. № 2. pp. 81-94.
10. Eurostat methodological manual for tourism statistics – European Union [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://ec.europa.eu/eurostat/documents/3859598/6454997/KS-GQ-14-013-EN-N.pdf/166605aa-c990-40c4-b9f7-59c297154277>
11. Medical Tourism Index: Home Page [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.medicaltourismindex.com/>
12. Medical Tourism – World Health Organization [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.who.int/global_health_histories/seminars/kelley_presentation_medical_tourism.pdf
13. Noree, T (2015) The impact of medical tourism on the domestic economy and private health system: a case study of Thailand. PhD thesis, London School of Hygiene & Tropical Medicine [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://researchonline.lshtm.ac.uk/2267963/1/2015_PHP_PhD_Noree_T.pdf
14. V. Filistianova. Medical Tourism: Development of Medical Tourism between Finland and Russia. Bachelor's Thesis [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.theseus.fi/bitstream/handle/10024/132074/Medical%20Tourism.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Гулак Андрей Александрович

аспирант кафедры международных экономических отношений имени Артура Голикова Харьковского национального университета имени В.Н. Каразина

Казакова Надежда Артуровна

кандидат географических наук, доцент, заведующая кафедрой международных экономических отношений имени Артура Голикова Харьковского национального университета имени В.Н. Каразина

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПОЛОЖЕНИЯ КАСАТЕЛЬНО ИССЛЕДОВАНИЯ МЕДИЦИНСКОГО ТУРИЗМА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Аннотация

В данной статье осуществлено исследование теоретических аспектов изучения медицинского туризма и выделены основные группы методик его исследования. Рассмотрено и проанализировано ряд научных трудов в сфере медицинского туризма, выявлены наиболее часто применяемые на практике методы изучения данного явления. На основе полученных результатов разработано рекомендации для украинских учёных, которые исследуют явление медицинского туризма.

Ключевые слова: интервью, медицинский туризм, моделирование, опрос, статистический метод.

Gulak Andriy Oleksandrovych

Postgraduate Student

Artur Holikov Department of International Economic Relations

V. N. Karazin Kharkiv National University

Kazakova Nadiia Arturivna

Ph.D. in Geography, Associate Professor,

Head of Artur Holikov Department of International Economic Relations

V. N. Karazin Kharkiv National University

THEORETICAL AND METHODOLOGICAL PROVISIONS OF MEDICAL TOURISM RESEARCH IN THE MODERN CONDITIONS

Summary

In this article, the research on theoretical aspects of medical tourism study is carried out and the main groups of medical tourism research methods are allocated. A number of scientific works in the area of medical tourism are examined and analyzed, the research methods of the phenomenon that are the most often used in practice are identified. Recommendations for the Ukrainian scientists who examine the phenomenon of medical tourism are made on the basis of obtained results.

Key words: interview, medical tourism, modeling, statistical method, survey.

УДК 657

Дмитренко Алла Василівна

кандидат економічних наук, доцент,

доцент кафедри обліку і аудиту

Полтавського національного технічного університету

імені Юрія Кондратюка

Хвостенко Наталія Анатоліївна

студент

Полтавського національного технічного університету

імені Юрія Кондратюка

ОСОБЛИВОСТІ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ ТА ОПОДАТКУВАННЯ ТОВАРІВ ЧЕРЕЗ ІНТЕРНЕТ-ТОРГІВЛЮ

У даній статті розкрито сутність поняття інтернет-торгівля та переваги її здійснення. Визначено, що під інтернет-магазином прийнято розуміти сайт, який торгує товарами або послугами в Інтернеті, за допомогою якого можна обрати та замовити необхідний товар чи послугу (сформувані замовлення, обрати спосіб оплати і доставки замовлення та здійснити покупку). Наведено аналіз основних термінів, які застосовуються при здійсненні інтернет-діяльності та нормативні документи, які регулюють різноманітні аспекти діяльності інтернет-торгівлі. Досліджено особливості створення та функціонування інтернет-магазинів, а також особливості бухгалтерського обліку і оподаткування в інтернет-торгівлі. Доведено, що чинне законодавство не має ніяких нормативних документів, котрі б давали чітке визначення та регулювали діяльність інтернет-магазинів.

Ключові слова: інтернет-магазин, інтернет-торгівля, дистанційна торгівля, бухгалтерський облік і оподаткування в торгівлі, облік доставки товару.

Постановка проблеми. У сучасних умовах функціонування економіки розвиток інформаційних технологій та поширення мережі Інтернет сприяє стрімкому розвитку такої форми дистанційної торгівлі, як інтернет-торгівля. Переважна частина населення користується мережею Інтернет, причинами цього є її легкість, зручність та швидкість послуг. Зникла потреба їхати до магазину, стояти в чергах до кас, адже є можливість придбати товар за декілька хвилин не виходячи з дому, головне мати доступ до Інтернету. Підприємці скористалися мережею Інтернет як чудовим засобом комерції, адже це і ринок, і потенційні клієнти одночасно. Актуальність даної теми зумовлює необхідність дослідження методики та організації ведення обліку операцій в сфері інтернет-торгівлі, а саме дослідження бухгалтерського обліку та оподаткування інтернет-торгівлі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми дослідження методики ведення й організації обліку операцій в сфері інтернет-торгівлі приділялося чимало уваги зарубіжними і вітчизняними науковцями. Найбільш фундаментальними і такими, що охоплюють різні аспекти цієї проблеми, є праці таких авторів як: Т.В. Бочуля [1], В.А. Туржанський [2], Ю.О. Оліфіров [3], І.А. Петрович [4], А.О. Юліна [5] та інших. Проте більшість досліджень розкриває особливості створення та функціонування інтернет-магазинів як одного з видів дистанційної торгівлі, не враховуючи в цілому особливості ведення бухгалтерського обліку. Крім того, у зв'язку зі змінами в податковому законодавстві, додаткового дослідження вимагають особливості оподаткування під час ведення торгівлі через Інтернет.

Постановка завдання. З прийняттям Закону України, який регулює продаж товару через інтернет-магазин, виникла необхідність подальших досліджень із метою з'ясування методики обліку процесу електронної комерції та особливостей здійснення онлайн-торгівлі. Метою даної статті є розкриття особливостей обліку товарів через Інтернет та оподаткування інтернет-торгівлі.

Виклад основного матеріалу дослідження. Під інтернет-магазином прийнято розуміти місце в інтернеті, де відбувається прямий продаж товарів споживачеві (юридичній або фізичній особі), враховуючи доставку. При цьому розміщення споживацької інформації, замовлення товару і угода відбуваються всередині мережі (на сайті інтернет-магазину). Інтернет-магазин – це сукупність програм, які функціонують на web-сайті та дозволяють покупцеві дистанційно вибрати і замовити необхідний товар або послугу, оформити таке замовлення. Функції вітрини і торгового залу виконують «сторінки» з ілюстрованим каталогом товарів/послуг, а функції консультантів – інструкції, підказки та опис. У таблиці 1 наведено визначення термінів, що застосовуються при здійсненні інтернет-діяльності.

Основним законодавчим актом, що регулює відносини у сфері інтернет-торгівлі, є Закон України «Про електронну комерцію» від 03.09.2015 р. № 675-VIII. Цей норматив регулює, зокрема, порядок укладення електронних договорів [8].

Чинне законодавство не має ніяких нормативних документів, котрі б урегулювали діяльність інтернет-магазинів та давали чітке визначення цьому поняттю. Базовим нормативним документом, який регламентує здійснення інтернет-торгівлі, є Закон про електронну комерцію, відповідно до якого інтернет-торгівля належить до електронної торгівлі (яка згідно зі ст. 3 цього Закону є господарською діяльністю у сфері електронної купівлі-продажу, реалізації товарів дистанційним способом покупцю шляхом учинення електронних правочинів із використанням інформаційно-телекомунікаційних систем) [7]. Нормативні документи, які регулюють різноманітні аспекти діяльності інтернет-торгівлі, наведено в табл. 2.

Хоч бухгалтерський облік в Інтернет-магазинах подібний обліку в звичайних магазинах, але існує ряд особливостей:

- торгова площа має віртуалізований характер;
- організація діяльності через створення веб-сайту, реєстрацію до-менного імені і укладання договору з провайдером;
- продаж товарів, зазвичай, фізичним особам;
- опосередкований контакт продавця і покупця.

[1, с. 58].

У торговельних відносинах беруть участь дві сторони – продавець та покупець. Продавцем може бути юридична особа або фізична особа-підприємець. Він зобов'язаний надати покупцю інформацію про себе: повне найменування; місцезнаходження або місце реєстрації та місце фактичного проживання фізичної особи-підприємця; адресу електронної пошти та/або адресу Інтернет-магазину; відомості про ліцензію, якщо діяльність підлягає ліцензуванню; включення податків у розрахунок вартості товару, роботи, послуги; інформацію про вартість доставки; ідентифікаційний код для юридичної особи або реєстраційний номер облікової картки платника податків для фізичної особи-підприємця; інші відомості, що, відповідно до законодавства, підлягають оприлюдненню [7]. Згідно Закону, не вказано, де саме повинна бути розміщена дана інформація, але вона повинна бути у простому, прямому та стабільному доступі, тобто на сайті магазину. Продавець зобов'язаний дотримуватись вимог законодавства щодо захисту інформації в інформаційно-телекомунікаційних системах та безпеки розрахунків, а також дотримуватись прав споживачів та зберігати персональні дані.

Покупцю у сфері електронної комерції належать права і обов'язки споживача у разі укладення договору на відстані та у разі укладення договору поза торговельними або офісними приміщеннями. Покупець зобов'язаний повідомити про себе інформацію, яка необхідна для ідентифікації в інформаційній системі, укладення електронного договору та для створення електронного підпису; повідомити відомості, що дають змогу забезпечити проведення оплати відповідним оператором платіжних систем у разі оплати із застосуванням платіжних інструментів та у випадках, передбачених договором,

Таблиця 1

Визначення термінів, які застосовуються при здійсненні інтернет-діяльності

Електронна торгівля	господарська діяльність у сфері електронної купівлі-продажу, реалізації товарів дистанційним способом покупцю шляхом учинення електронних правочинів із використанням інформаційно-телекомунікаційних систем
Інтернет-магазин	засіб для представлення або реалізації товару, роботи чи послуги шляхом учинення електронного правочину
Електронний правочин	дія особи, спрямована на набуття, зміну або припинення цивільних прав й обов'язків, здійснена з використанням інформаційно-телекомунікаційних систем.
Електронний договір	домовленість двох або більше сторін, спрямована на встановлення, зміну чи припинення цивільних прав і обов'язків й оформлена в електронній формі.
Дистанційна торгівля	форма продажу товарів поза торговельними чи офісними приміщеннями, за якої вибір товару та його замовлення не збігаються у часі з безпосереднім передаванням вибраного товару споживачем
Засоби дистанційного зв'язку	телекомунікаційні мережі, поштовий зв'язок, телебачення, інформаційні мережі, зокрема Інтернет, які можуть використовуватися для укладення договорів на відстані

Таблиця 2

Нормативні документи, які регулюють різноманітні аспекти діяльності інтернет-торгівлі

Закон про електронну комерцію	Базовий нормативний документ, який регламентує здійснення інтернет-торгівлі, правові вимоги до неї
Закон про захист прав споживачів	Регулює відносини між споживачами товарів, робіт і послуг та виробниками і продавцями товарів, виконавцями робіт і надавачами послуг різних форм власності, встановлює права споживачів, а також визначає механізм їх захисту
Правила № 103	Визначають відносини між споживачем і суб'єктом господарювання – продавцем товарів на замовлення та поза торговельними або офісними приміщеннями на підставі договору купівлі-продажу, укладеного на відстані чи поза торговельними або офісними приміщеннями, а також регламентують вимоги в дотриманні прав споживачів щодо належної якості, безпеки і належного торговельного обслуговування
Правила № 104	Регламентують порядок приймання, зберігання, підготовки до продажу та продажу непродовольчих товарів через роздрібну торговельну мережу, а також визначають вимоги щодо дотримання прав споживачів стосовно належної якості та безпеки товарів і рівня торговельного обслуговування
Правила № 185	Регламентують порядок приймання, зберігання, підготовки до продажу і продаж продовольчих товарів через роздрібну торговельну мережу, а також визначають вимоги в дотриманні прав споживачів щодо якості й безпеки товару та рівня торговельного обслуговування
Порядок № 833	Визначає загальні умови провадження торговельної діяльності суб'єктами оптової торгівлі, роздрібною торгівлі, закладами ресторанного господарства, основні вимоги до торговельної мережі, мережі закладів ресторанного господарства і торговельного обслуговування споживачів (покупців)

адресу доставки товару, виконання роботи чи надання послуги.

Між продавцем і покупцем укладається електронний договір шляхом пропозиції його укласти (оферти) однією стороною та її прийняття (акцепту) другою стороною. Пропозиція укласти електронний договір може бути зроблена шляхом надсилання комерційного електронного повідомлення, розміщення пропозиції (оферти) у мережі Інтернет чи інших інформаційно-телекомунікаційних системах. В якій спосіб не була б здійснена оферта, вона повинна містити істотні умови, передбачені законодавством для відповідного договору і виражати намір особи, яка її зробила, вважати себе зобов'язаною у разі її прийняття.

Покупець, отримавши від Інтернет-магазину комерційне електронне по-відомлення, може акцептувати його, надіславши відповідь продавцю, яка може мати форму:

- 1) електронного повідомлення особі, яка зробила пропозицію укласти електронний договір;
- 2) заповнення формуляра заяви (форми) про прийняття такої пропозиції;
- 3) вчинення дій, що вважаються прийняттям пропозиції укласти електронний договір, якщо зміст таких дій чітко роз'яснено в інформаційній системі, в якій розміщено таку пропозицію, і ці роз'яснення логічно пов'язані з нею.

З цього моменту договір уважатиметься укладеним та прирівнюватиметься до договору, укладеного у письмовій формі. У перших двох варіантах відповідь потрібно підписати. Зокрема, пропонується три форми підпису:

- електронний підпис, або електронний цифровий підпис (останній по-винні поставити усі сторони електронного правочину);
- електронний підпис одноразовим ідентифікатором (дані в електронній формі у вигляді алфавітно-цифрової послідовності, додані до інших електронних даних особою, яка прийняла пропозицію (оферту), і надіслані іншій стороні електронного договору);

– аналог власноручного підпису (факсимільне відтворення підпису) [7].

Закон зобов'язує продавця надати підтвердження вчинення електронного правочину у формі електронного документа, квитанції, товарного чи касового чека, квитантка, талона або іншого документа.

Будь-яка реалізація товарів у бухгалтерському обліку складається із двох частин:

- визнання доходу від реалізації товарів;
- визнання витрат у сумі собівартості реалізованих товарів – Дт 902 «Собівартість реалізованих товарів». Причому такі витрати визнаються одночасно з визнанням доходу від реалізації відповідних товарів (п. 7 П(С)БО 16 «Витрати»).

Для оцінки товарів під час їх продажу інтернет-магазин може використовувати методи, наведені в п.п. 16-22 П(С)БО 9 «Запаси», а саме:

- ідентифікованої собівартості відповідної одиниці запасів;
- нормативних затрат;
- середньозваженої собівартості;
- собівартості перших за часом надходжень запасів (ФІФО);
- ціни продажу.

Згідно із п. 2.2 Методичних рекомендацій щодо облікової політики підприємства для всіх одиниць запасів, що мають однакове призначення й однакові умови використання, застосовується лише один із наведених методів.

Тобто, якщо інтернет-магазин продає різні за призначенням товари (наприклад, косметику та побутову техніку), то для визначення їх собівартості він може використовувати різні методи оцінки.

Згідно із п. 2.1 Методичних рекомендацій № 635, методи оцінки вибуття запасів, які використовує підприємство, потрібно прописати в наказі про облікову політику [10].

Інтернет-магазини рідко коли для оцінки вибуття запасів використовують метод ціни продажу, адже вони здійснюють продаж товарів за заздалегідь оформленими замовленнями. Зазви-

чай інтернет-магазини спочатку отримують замовлення від покупця, а вже потім купують потрібний товар. Тому оцінювати товари за цінами продажу не завжди доцільно. У такому випадку п. 17 П(С)БО 9 [9] радить використовувати метод ідентифікованої собівартості.

Щодо визнання доходів від реалізації товарів інтернет-магазинами, то тут слід керуватися правилами п. 8 П(С)БО 15 «Дохід». Так, дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, інших активів) визнається за наявності таких умов:

- покупець передані ризики й вигоди, пов'язані з правом власності на продукцію (товар, інший актив);
- підприємство не здійснює надалі управління та контроль за реалізованою продукцією (товарами, іншими активами);
- сума доходу (виручка) може бути достовірно визначена;
- є впевненість, що в результаті операції відбудеться збільшення еконо-мічних вигід підприємства, а витрати, пов'язані із цією операцією, можуть бути достовірно визначені.

Залежно від способу доставки товару покупцеві момент виконання зазначених умов буде різнитися. Наприклад, у разі самовивозу товару з виставкового залу дохід в інтернет-магазині виникатиме в момент передання товару покупцеві. А в разі доставки товарів кур'єрською службою чи поштою – дохід слід визнавати після отримання документів, що підтверджують передачу товарів покупцеві.

Для обліку товарів, що перебувають у виставковому залі, варто відкрити окремий аналітичний рахунок, наприклад, 2812 «Товари у виставковому залі». Аналітику по цьому рахунку можна вести за номенклатурними позиціями товарів і виставковими залами. Переміщення товарів зі складу до виставкового залу відображається проводкою Дт 2812 Кт 2811 «Товари на складі».

Доставку товарів інтернет-магазини доручають як власним кур'єрам, так і стороннім кур'єрським службам (перевізникам).

Для обліку товарів, які передаються власним кур'єрам для доставки покупцям, слід відкрити окремий аналітичний рахунок, наприклад, 2813 «Товари, передані кур'єрам». Під час передання товарів кур'єру відображаємо проводку Дт 2813 Кт 2811. З усіма кур'єрами інтернет-магазин має укласти договори про повну матеріальну відповідальність.

Дохід від реалізації товарів із доставкою власними кур'єрами необхідно визнавати після отримання від кур'єра документів, що підтверджують передачу товарів покупцеві. Одночасно з визнанням доходу відображаємо й собівартість відповідних товарів.

Інтернет-магазини (платники податку на прибуток), які не здійснюють коригування фінансового результату до оподаткування на різниці, передбачені р. III ПКУ (крім збитку попередніх періодів), визначають об'єкт обкладення податком на прибуток за бухгалтерськими правилами.

Своєю чергою, у розрізі операцій із продажу товарів для інтернет-магазинів (платників податку на прибуток), які зобов'язані проводити відповідні коригування, ПКУ також не передбачає коригувальних різниць. Тож, як така операція відобразиться в бухгалтерському обліку, так вона й вплине на об'єкт обкладення податком на прибуток [11].

Під час продажу товарів на дату «першої події» інтернет-магазин (платник ПДВ) має визнати податкові зобов'язання з ПДВ (п. 185.1 і п. 187.1 ПКУ).

Водночас слід звернути увагу на норми п. 188.1 ПКУ [6] щодо мінімальної бази обкладення ПДВ. Так, для покупних товарів база обкладення ПДВ не може бути меншою, ніж ціна їх придбання. Таким чином, на дату виникнення податкових зобов'язань платник ПДВ має скласти й зареєструвати в ЄРПН податкову накладну. А якщо ціна продажу товарів буде меншою, ніж ціна їх придбання, то податкових накладних буде дві: одна – на фактичну вартість постачання, а друга – на суму перевищення мінімальної бази обкладення ПДВ над фактичною ціною постачання (тип причини – «15»).

Висновки з проведеного дослідження. Отже, інтернет-магазини зобов'язані перш за все дотримуватися «загальних» правил торгівлі, спеціальних правил, що регулюють продаж товарів на замовлення і поза торговими або офісними приміщеннями, а також правил продажу окремих груп продовольчих і непродовольчих товарів. Інтернет-магазин зобов'язаний надати покупцю інформацію про свої повні реквізити (реєстраційні, податкові, поштові тощо); наявність ліцензій (у разі ліцензування свого виду господарської діяльності); включення податків до вартості товару; вартості доставки товару. Результати проведеного дослідження показали, що, незважаючи на стрімкий розвиток інтернет-торгівлі, ця сфера досі лишається недостатньо врегульованою на законодавчому рівні. Відображення в бухгалтерському обліку операцій з розрахунків з покупцями в електронній торгівлі здійснюється залежно від способів доставки та виду розрахунків. При цьому, розрахунки електронними грошима ускладнюються тим, що з метою визначення бази оподаткування суми отриманого доходу мають бути підтверджені банківськими виписками, отже такі розрахунки мають проводитись за допомогою банку.

Література:

1. Бочуля Т.В. Учетные тонкости торговых операций интернетизированных экономических субъектов / Т.В. Бочуля // Международный бухгалтерский учет. – 2013. – № 28. – С. 55–62.
2. Туржанський В.А. Облік витрат на створення інтернет-магазину та здійснення торгових операцій / В.А. Туржанський // Сталій розвиток економіки. 2011. № 1. С. 202–207.
3. Оліфірова Ю.О. Облік витрат та розрахунків в інтерактивній торгівлі: організація та методика / Ю.О. Оліфірова, К.А. Ягмур // Вісник ДонНУЕТ. 2013. № 3. С. 154–164.
4. Петрович І.А. Веб-сайт інтернет-магазину: бухгалтерський облік витрат на створення та обслуговування / І.А. Петрович // Все про бухгалтерський облік. 2017. № 99. С. 36–41.

5. Юлін А.О. Інтернет-магазин придбав та продав товар: облік та до-кументи / А.О. Юлін // Все про бухгалтерський облік. 2017. № 99. С. 52-57.
6. Податковий кодекс України від 02 грудня 2010 р. № 2755-VI (із змінами та доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>
7. Закон України 16.07.1999 р. № 996-XIV «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/996-14>
8. Закон України 03.09.2015 р. № 675-VIII «Закон про електронну комер-цію» (із змінами та доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/675-19>
9. Наказ Міністерства Фінансів України 20 жовтня 1999 р. № 246 «Поло-ження (стандарт) бухгалтерського обліку 9 «Запаси» [Електронний ре-сурс]. – Режим доступу: <https://zakon.help/law/246/>
10. Наказ Міністерства Фінансів України 27 червня 2013 р. № 635 «Про затвердження Методичних рекомендацій щодо облікової політики підприємства та внесення змін до деяких наказів Міністерства фінансів України» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0635201-13?lang=ru>
11. Максименко І.Я. Особливості обліково-аналітичного відображення товарних запасів в системі управління торгівельним підприємством / І.Я. Максименко, Т.В. Вайло // Науково-практичний журнал Інвестиції: практика та досвід. – 2016. – № 16. – С. 22-25.

Дмитренко Алла Васильевна

кандидат экономических наук, доцент,
доцент кафедры учета и аудита
Полтавского национального технического университета
имени Юрия Кондратюка
Хвостенко Наталья Анатольевна
студент
Полтавского национального технического университета
имени Юрия Кондратюка

ОСОБЕННОСТИ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА И НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ТОВАРОВ ЧЕРЕЗ ИНТЕРНЕТ-ТОРГОВЛЮ

Аннотация

В данной статье раскрыта сущность понятия интернет-торговля и преиму-щества ее осуществления. Определено, что интернет-магазином принято понимать сайт, торгующий товарами или услугами в Интернете, с помощью которого можно выбрать и заказать необходимый товар или услугу (сформировать заказ, выбрать способ оплаты и доставки заказа и осуществить покупку). Приведен анализ основных терминов, которые применяются при осуществлении ин-тернет-деятельности и нормативные документы, регулирующие различные аспекты деятельности интернет-торговли. Исследованы особенности создания и функционирования интернет-магазинов, а также особенности бухгалтерского учета и налогообложения в интернет-торговле. Доказано, что действующее за-конодательство не имеет никаких нор-мативных документов, которые бы давали четкое определение и регулирующих деятельность интернет-магазинов.

Ключевые слова: интернет-магазин, интернет-торговля, дистанцион-ная торговля, бухгалтерский учет и налогообло-жение в торговле, учет доставки товара.

Dmitrenko Alla Vasylivna

PhD, Associate Professor,
Associate Professor of the Department of Accounting and Audit
Poltava National Technical
Yuri Kondratyuk University
Khvostenko Nataliya Anatoliyivna
Student of the Poltava National Technical University
Yuri Kondratyuk University

FEATURES OF ACCOUNTING ACCOUNT AND TAXATION OF GOODS BY INTERNET-TRADE

Summary

In this article the essence of the concept of Internet commerce and the benefits of its implementation are disclosed. It is determined that the Internet shop is understood to mean a site that sells goods or services on the Internet, through which you can select and order the necessary goods or services (to form orders, choose a method of payment and delivery of an order and make a purchase). An analysis of the main terms used in the implementation of Internet activities and regulatory documents that regulate various aspects of Internet commerce are presented. The peculiarities of creation and functioning of online shops as well as features of accounting and taxation in Internet commerce are investigated. It is proved that the current legislation does not have any normative documents that would give a clear definition and regulate the activities of online stores.

Key words: online store, internet trade, distance trading, accounting and taxation in trade, accounting of delivery of goods.

УДК 338.28

Єрмак Світлана Олександрівнакандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри підприємництва і торгівлі, докторант
Одеського національного політехнічного університету

РОЗВИТОК ЦИФРОВОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ ЯК НЕОБХІДНОЇ УМОВИ ПІДВИЩЕННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ СПРИЙНЯТЛИВОСТІ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ

Доведено необхідність розвитку ШСД з метою подолання «цифрового розриву» серед населення по окремих регіонах, містах та селах. Розглянуто сутність та базові компоненти цифрової інфраструктури. Проаналізовано розподіл населення по регіонах України відносно мети користування послугами Інтернет у 2017 році. Виділено основні фактори, що впливають на нерівномірний розвиток цифровізації в регіонах України і тим самим стримують зростання їх інноваційної сприйнятливості.

Ключові слова: цифрова економіка, цифрова інфраструктура, широкосмуговий доступ, інноваційна сприйнятливість.

Постановка проблеми. Цифрові інновації почали поширюватися в світі з 1960-х рр. Перший етап розвитку цифрових інновацій зводився до автоматизації існуючих технологій і бізнес-процесів. Другий етап припав на середину 1990-х рр. і характеризувався глобальним проникненням Інтернету і мобільного зв'язку в життя суспільства. В даний час розвиток технологічної інфраструктури та використання великих баз даних призвели не просто до розширення доступу в Інтернет мільйонів споживачів, а й до інтеграції широкого спектру цифрових сервісів, продуктів і систем в єдину кіберфізичну систему [1].

Визнанням значимості ролі цифрової економіки є щорічне збільшення її частки у ВВП в світі майже на 18%, а в розвинених країнах – на 7%. Згідно з даними Світового банку збільшення числа користувачів високошвидкісного Інтернету на 10% може підвищити щорічний приріст ВВП від 0,4 до 1,4% [2].

Одним з перспективних напрямків підвищення ефективності інноваційного розвитку України та її регіонів може бути підтримка їх конкурентоспроможності з урахуванням необхідності та сприйнятливості інновацій суспільством [6]. У цифровій економіці, коли інновації найчастіше набувають цифрового характеру, сприйняття населенням інновацій напряму залежить від можливості якісного доступу до мережі Інтернет, тобто від розвитку цифрової інфраструктури.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Певну цінність у розгляді питань становлення та розвитку цифрової економіки, цифровізації суспільства представляють праці вітчизняних та зарубіжних вчених, зокрема В. Айзексона, Д. Белла, Е. Вільямса, Б. Гейтса, Г. Карчевої, С. Коляденка, Р. Ліпсі, Дж. Фон Неймана, Е. Петерса, Е. Тоффлера, В. Фіщука, С. Хантінгтона та інших.

Незважаючи на багату кількість досліджень з різними підходами до розвитку цифрової економіки та інформаційно-комунікаційних технологій, їх впливу на економічне та інноваційне зростання, питання розвитку цифрової інфраструктури та її впливу на інноваційну сприйнятливість в Україні в цілому та її регіонах зокрема потребують подальшого дослідження.

Постановка завдання. Завданням даного дослідження є оцінка стану та перспектив роз-

витку цифрової інфраструктури як необхідної умови підвищення інноваційної сприйнятливості регіонів України.

Виклад основного матеріалу дослідження. В Україні на початку 2018 року прийнято Концепцію розвитку цифрової економіки та суспільства України на 2018-2020 [8]. Згідно з цією Концепцією, створення цифрових інфраструктур – основний чинник розширення доступу громадян до глобального інформаційного середовища та знань. Головна мета розвитку цифрових інфраструктур полягає в тому, щоб усі громадяни України без обмежень та труднощів технічного, організаційного та фінансового характеру (зокрема соціально незахищені верстви населення) могли скористатися цифровими можливостями незалежно від свого місцезнаходження чи проживання та не перебували в сегменті «цифрового розриву» [8].

Згадується в Концепції Національний план розвитку широкосмугового доступу в Інтернет, в якому повинні бути визначені моделі покриття, моделі і механізми інтенсифікації інвестиційної діяльності операторів ринку, а також механізми створення попиту та формування потреб у громадян до отримання послуг широкосмугового доступу до Інтернету (ШСД).

В усьому світі зростає попит на доступ до швидкісного Інтернету. Змінюються потреби суспільства – все частіше використання стаціонарних та мобільних цифрових пристроїв, навчання за допомогою електронних засобів, отримання медичинських відеопослуг, взаємодія із державними установами, використання різноманітних аплікацій та автоматизованих систем тощо кардинально впливає на обсяг та швидкість передачі даних. У грудні 2018 року Міжнародний союз електрозв'язку (ITU) повідомив, що в інтернет виходять 3,9 млрд чоловік або 51,2% населення планети.

У Європі доступ до Інтернету на кінець 2018 року мали 79,6% населення. Лідери ЄС пов'язують майбутнє з технологічними змінами, що несе початок цифрової ери – впровадження досягнень 4-ої промислової революції в регіонах та входження в період сталого росту [3, с. 24]. Наприклад, стратегія «Європа 2020» [4] передбачає реалізацію «Плану розвитку цифрових технологій в Європі». Цілями цього плану є отри-

мання стійкої економіки і соціальних благ шляхом створення загального цифрового ринку ЄС, заснованого на ШСД.

Якщо казати про Україну, то на даний момент близько 60% українців регулярно користуються інтернетом, доступ до швидкісного підключення є у ще меншій кількості. Стан ШСД в Україні свідчить про те, що при є певні диспропорції проникнення ШСД по регіонах (рис. 1) та доволі яскраво виражений розрив по між містом та селом – близько 30%.

Наприклад, значна кількість сільського населення (33-35%) не має ШСД, але могла б підключитися до нього. Разом з тим дослідження свідчать, що для вразливих груп споживачів, таких як малозабезпечені сім'ї, пенсіонери та інваліди, що мають наднизькі доходи, ШСД взагалі не є загальнодоступним, незалежно від міста чи селища.

Основною причиною цього є технічні бар'єри, а саме відсутність можливості підключення, тобто існує розрив попиту та технічної пропозиції підключення ШСД. Завдяки розвитку цифрової інфраструктури в сільській місцевості показники ШСД міста та села потенційно можуть майже зрівнятися.

Отже, основою розвитку цифрової економіки є розвинена цифрова інфраструктура. Наразі комплексних досліджень стану та стратегії розвитку цифрових інфраструктур в Україні немає, а саму цифрову інфраструктуру в Україні традиційно обмежують лише телекомунікаціями. Проте, у загальному розумінні цифрова інфраструктура – це не лише телекомунікації, це комплекс технологій, про-

дуктів та процесів, котрі забезпечують обчислювальні, телекомунікаційні та мережеві можливості та працюють на цифровій (а не на аналоговій) основі [7].

У масштабі країни цифрова інфраструктура поділяється на тверду (від англ. hard) та м'яку (від англ. soft) (рис. 2). Кожна містить відповідні компоненти, які окремо та разом сприяють економічному зростанню країни та регіонів. Випадіння одного або декількох інфраструктурних компонентів зменшує темпи та якість цифровізації економіки та суспільства. Усі компоненти національної цифрової інфраструктури є опорними для цифрових трансформацій економіки та життєдіяльності, тобто є базою для безлічі цифрових додатків, послуг та реалізації цифрових платформ.

Цифрові інфраструктури – це мости, що сприяють відкритому, розумному та інтегрованому доступу до величезної кількості даних, доступних сьогодні, й використанню його потенціалу у повній мірі, відкриваючи нові можливості для досліджень і інновацій. Цифрова інфраструктура необхідна для досягнення прогресу в основних сферах цифрової трансформації, таких як Інтернет речей (IoT), «Промисловість 4.0», мережева мобільність або хмарні послуги. Вона дозволяє здійснювати автоматичний і децентралізований обмін інформацією між машинами, приладами і датчиками («машина-машина» або «М2М»), що, в свою чергу, є основою для віртуальної мережі, для управління в значній мірі автономними процесами виробництва та обслуговування в «розумних» системах в найближчому майбутньому.

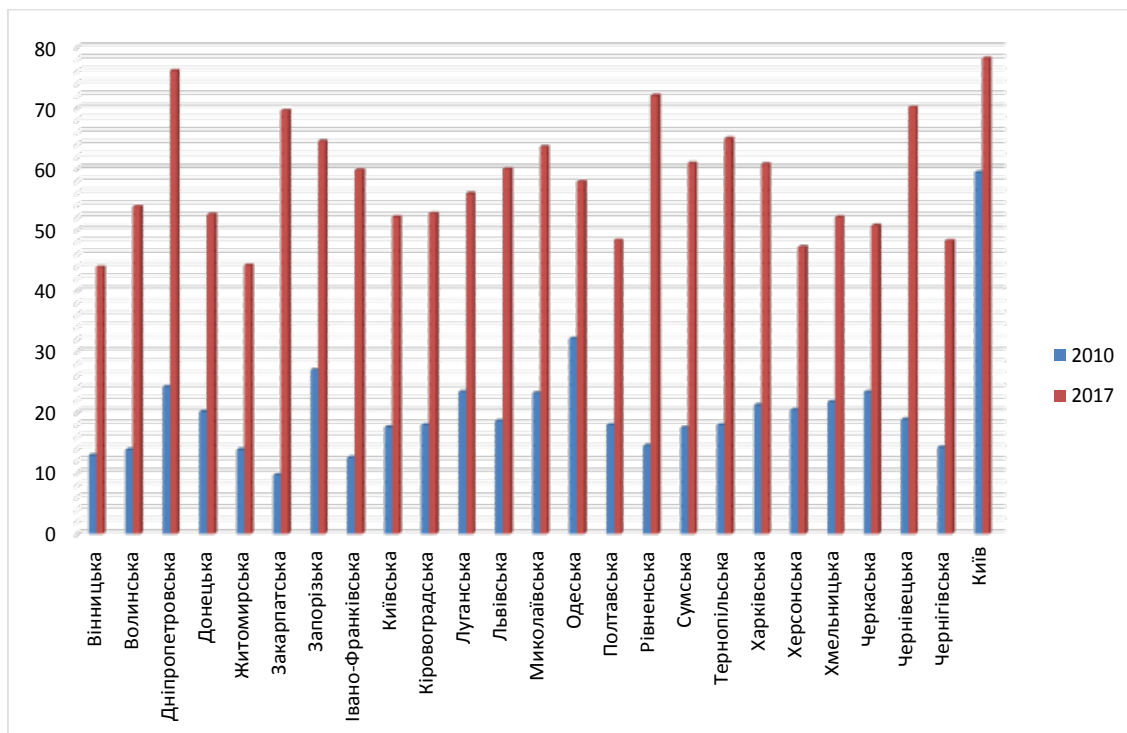


Рис. 1. Динаміка частки домогосподарств по регіонах, які мають доступ до послуг Інтернету вдома за 2010-2017 роки

Джерело: складено автором за [5]

Т В Е Р Д А	фіксована телекомунікаційна інфраструктура (магістральні, дистрибуційні та локальні мережі, точки обміну трафіком тощо)	Ц И Ф Р О В А	інфраструктура ідентифікації та довіри (довірчі послуги, citizen ID, BankID, mobileID)	М І Я К А
	мобільна телекомунікаційна інфраструктура (3G, 4G, радіо та супутниковими технологіями, wi-fi тощо)		інфраструктура відкритих даних	
	інфраструктура цифрового телебачення (наземного, кабельного, супутникового)		інфраструктура інтероперабельності (API, стандарти європейської ISA)	
	радіо-інфраструктура LoRa (long range frequency, неліцензійовані частоти) для проєктів Інтернету речей (сенсори, датчики тощо)		інфраструктура e-commerce (b2b цифрові платформи купівлі та продажу, e-contract, e-invoicing, e-sunny chain)	
	інфраструктура центрів обробки та збереження даних (т.з. хмарна або віртуалізована інфраструктура)		транзакційно-процесингова інфраструктура (он-лайн платежі, інструменти cashless, сервіси fintech)	
	інфраструктура кібер-безпеки		інфраструктура державних послуг (e-government)	
	спеціалізовані інфраструктури (спеціальні мережі, відеоспостереження, супутні інженерні системи)		інфраструктура життєзабезпечення (цифрові медичинські, освітянські, транспортні, логістичні та інші послуги, послуги громадської безпеки)	
			геоінформаційна інфраструктура (прив'язки цифрових даних до просторових об'єктів)	
	промислові цифрові інфраструктури (індустрія 4.0, кібер-системи)			

Рис. 2. Базові компоненти цифрової інфраструктури

Джерело: розроблено автором за [7]

Недостатньо розвита цифрова інфраструктура зменшує можливості домогосподарств отримання вигоди від цифрової трансформації, і, як вже було зауважено вище, особливо в сільській місцевості (робота в домашньому офісі, цифрове адміністрування, охорона здоров'я, освітні послуги тощо). Розподіл населення по регіонах України за метою користування послугами Інтернету в 2017 році наведено у таблиці 1.

Не зважаючи на те, що є значна нерівність у розподілі частки населення за метою користування Інтернетом по окремих регіонах України, метою, яка має найбільший відсоток (від 42,8% у Житомирщині до 73,7% у Черкаській області) серед опитуваного населення є перегляд телебачення чи відео, скачування фільмів, зображень, музики тощо. Великий відсоток по всіх регіонах також мають й інші розважальні цілі: он-лайн комп'ютерні ігри, або їх скачування; переговори через Інтернет; спілкування у чатах, блогах, на форумах та ін.

Найменшу частку (від 0,4% у Волинській області до 3,8 % у м. Києві) має користування Інтернетом з ціллю взаємодії з органами державної влади, а населення чотирьох областей (Закарпатська, Івано-Франківська, Миколаївська та Сумська) взагалі не користувалося системою «електронний уряд» у 2017 році.

Основними факторами, що впливають на нерівномірний розвиток цифровізації в регіонах України, слід вважати:

- брак фінансування;
- проблема підготовки кваліфікованих кадрів для цифрової економіки (необхідність розробки відповідних освітніх стандартів, коригування освітніх програм тощо);
- наявність «цифрового розриву» й «цифрової нерівності», недосконалість інклюзивної політики для мешканців селищ та вразливих груп споживачів;
- недостатню мотивацію суспільства з питань використання цифрових засобів, у тому числі фінансову;
- розвиток якісної й доступної цифрової інфраструктури;
- повільне формування нового регуляторного середовища для забезпечення сприятливого правового режиму виникнення і розвитку цифрових технологій.

Висновки з проведеного дослідження. В цілому, високоефективна загальнонаціональна та регіональна цифрова інфраструктура володіє величезним потенціалом сприяння економічному та інноваційному зростанню, виникненню нових соціально-економічних явищ, формуванню нової якості життя населення й підвищенню інноваційної сприйнятливості.

Таблиця 1

Розподіл населення по регіонах України за метою користування послугами Інтернет у 2017 році

Регіони	Кіл-ть нас. тис. осіб	Корист посл. Інт-ту, тис. осіб	Мета користування послугами Інтернету (у % до населення, яке повідомило, що користувалося послугами Інтернету)												
			М 1	М 2	М 3	М 4	М 5	М 6	М 7	М 8	М 9	М 10	М 11	М 12	М 13
Вінницька	1566,7	797,0	25,2	3,5	36,0	25,9	62,3	31,8	7,1	48,7	54,3	20,7	31,8	22,0	0,5
Волинська	1021,5	505,4	31,4	0,4	24,7	42,2	70,4	47,3	0,6	30,9	31,1	7,4	22,9	14,9	14,3
Дніпропетровська	3216,9	2360,0	22,5	3,3	32,0	26,8	62,2	45,1	7,1	43,3	48,2	21,9	30,8	14,4	15,6
Донецька	2169,8	1194,2	21,4	2,3	26,4	24,2	65,8	37,4	4,8	57,2	43,1	15,5	27,8	21,1	21,6
Житомирська	1225,6	623,0	15,3	2,0	35,5	22,7	42,8	38,2	1,6	29,1	39,2	4,4	28,8	10,8	17,0
Закарпатська	1237,8	773,1	7,6	-	26,1	19,3	65,6	49,2	1,4	56,8	66,5	5,9	36,7	11,3	34,1
Запорізька	1755,9	1106,2	25,2	1,8	25,1	19,9	65,4	43,3	4,5	52,6	52,4	9,3	27,3	18,3	33,8
Івано-Франківська	1352,8	874,6	13,6	-	29,4	19,5	68,1	44,6	3,9	74,8	65,0	16,3	19,7	6,9	24,0
Київська	1719,2	919,3	18,9	0,9	20,5	26,5	51,0	30,4	7,8	20,2	53,4	11,0	42,4	20,2	18,6
Кіровоградська	955,4	511,1	24,8	2,5	24,8	16,5	70,2	39,2	3,5	40,2	58,7	10,4	42,8	24,1	19,2
Луганська	803,1	416,1	19,0	2,1	25,4	24,2	66,9	24,5	2,8	53,2	40,4	15,0	31,2	29,8	19,9
Львівська	2480,6	1395,2	21,8	1,0	28,2	30,3	64,6	35,8	2,0	54,6	49,8	7,3	26,3	21,4	25,5
Миколаївська	1132,2	679,2	5,8	-	28,7	32,3	67,2	33,1	4,9	52,1	29,6	15,5	31,4	19,2	18,5
Одеська	2349,8	1156,5	32,0	1,6	23,8	17,8	66,0	37,9	5,9	52,0	50,4	10,5	41,1	15,4	25,4
Полтавська	1406,0	755,6	21,6	3,3	23,1	29,4	40,4	39,6	3,5	40,0	48,4	16,1	40,4	29,3	10,7
Рівненська	1143,3	614,7	21,3	1,1	26,9	17,1	61,0	42,3	6,8	45,0	38,8	4,2	18,4	11,8	11,8
Сумська	1085,0	648,4	14,5	-	20,0	34,4	71,6	35,8	1,3	32,1	40,7	18,4	38,4	11,8	24,3
Тернопільська	1041,8	633,7	27,9	0,5	29,2	33,4	58,0	25,9	1,3	61,8	41,6	7,0	23,5	8,9	25,7
Харківська	2706,0	1682,0	25,5	0,7	27,5	27,2	55,8	40,3	9,0	51,7	58,2	15,4	47,2	11,2	19,4
Херсонська	1049,4	522,3	27,5	2,9	27,7	22,7	60,0	31,9	7,9	54,0	52,2	21,1	32,0	11,4	15,5
Хмельницька	1261,8	754,7	14,5	1,0	29,5	21,9	65,2	37,8	5,4	52,6	50,3	9,1	31,3	15,2	9,5
Черкаська	1221,7	637,0	17,0	3,6	31,6	33,5	73,7	32,0	2,3	38,1	50,5	8,0	29,0	21,5	23,5
Чернівецька	890,4	602,3	10,3	2,6	29,9	16,6	57,0	36,0	2,7	57,3	47,8	5,1	33,4	12,5	13,2
Чернігівська	1012,1	525,1	22,7	2,8	30,1	11,4	63,4	35,8	6,8	35,6	53,9	14,4	28,0	17,5	17,9
м.Київ	3893,1	2102,3	44,9	3,8	30,1	28,2	54,9	21,3	7,4	48,3	52,9	22,7	37,4	16,0	23,3

де М1 – відправлення (отримання) електронної пошти;

М2 – взаємодія з органами державної влади (система "електронний уряд") – скачування/запит форм, он-лайн заповнення/подача форм, здійснення он-лайн платежів державним установам та закупок у них;

М3 – навчальні та освітні цілі – відноситься до цілей формальної освіти, таким як дослідження, пов'язані з навчальними курсами шкільної та вищої освіти, а також дистанційної освіти, включаючи он-лайн діяльність;

М4 – читання/скачування газет, журналів в режимі он-лайн – читання/скачування газет, журналів, електронних книг у режимі он-лайн, передплата служб новин он-лайн, доступ до веб-сайтів із новинами як за плату, так і безкоштовно;

М5 – скачування фільмів, зображень, музики; перегляд телебачення чи відео; або прослуховування радіо чи музики – спільний доступ до файлів та використання веб-радіо або веб-телебачення як за плату, так і безкоштовно;

М6 – гра у відео- чи комп'ютерні ігри або їх скачування – ігри, які допускають спільний доступ до файлів, он-лайн ігри як за плату, так і безкоштовно;

М7 – скачування програмного забезпечення – скачування файлів виправлень або оновлень як за плату, так і безкоштовно;

М8 – телефонні переговори через Інтернет/VoIP (Skype, iTalk, через веб-камеру);

М9 – спілкування (хобі) – включаючи розміщення повідомлення чи іншої інформації на сайтах-чатах, у блогах, групах новин, он-лайн форумах для обговорення або аналогічних ресурсах, використання засобів миттєвого обміну повідомленнями;

М10 – банківське обслуговування – електронні трансакції з банком для здійснення платежів, переводів та ін. або перегляд інформації щодо рахунку. Не включаються електронні трансакції в рамках інших фінансових послуг, таких як покупка акцій, страхування;

М11 – пошук інформації, пов'язаної з питаннями здоров'я (ліки, медичні послуги, поради тощо), як для себе, так і для інших – включаючи інформацію про травми, хвороби, харчування та інформацію про покращення стану здоров'я в цілому;

М12 – замовлення (купівля) товарів та послуг – відноситься до замовлень на покупку товарів та послуг, які розміщені через Інтернет, наприклад, придбання таких продуктів, як музика, туристичні тури та оренда житла. Не включаються анульовані або невиконані замовлення.

М13 – отримання інформації щодо товарів та послуг, не названих раніше.

Джерело: складено автором на основі даних [5]

Література:

1. Cagnin C. Future-oriented technology analysis: Its potential to address disruptive transformations / C. Cagnin, A. Navas, O. Saritas // Technological Forecasting and Social Change. – 2013. – Vol. 80. – pp. 379–385.
2. Доклад о мировом развитии «Цифровые дивиденды» 2016. Обзор всемирного банка 2016 год. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.inesnet.ru/wp-content/uploads/2016/01/World0developm0l0dividends0overview.pdf>
3. STARTUP INVESTMENT & INNOVATION IN EMERGING EUROPE. A research study by East-West Digital News. / 2018 EDITION – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://cee.ewdn.com>

4. EUROPE 2020. A European strategy for smart, sustainable and inclusive growth – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ec.europa.eu/eu2020/pdf/COMPLET%20EN%20BARROSO%20%20%20007%20-%20Europe%202020%20-%20EN%20version.pdf>
5. Державна служба статистики України. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
6. Єрмак С.О. Оцінка інноваційної сприйнятливості регіонів України / С.О. Єрмак // Проблеми системного підходу в економіці. – 2019. – № 1(69). – Вип. 2. – С. 41-47.
7. Фіщук В. Цифрова інфраструктура економічного зростання. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://biz.nv.ua/ukr/experts/tsifrova-infrastruktura-ekonomichnogo-zrostannja-1408403.html>
8. Концепція розвитку цифрової економіки та суспільства України на 2018–2020 роки. План заходів щодо реалізації Концепції розвитку цифрової економіки та суспільства України на 2018–2020 роки. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.kmu.gov.ua/storage/app/uploads/public/5a7/c21/c86/5a7c21c867bde621479479.doc>

Єрмак Светлана Александровна

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри підприємництва і торгівлі, докторант
Одеського національного політехнічного університета

**РАЗВИТИЕ ЦИФРОВОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ КАК НЕОБХОДИМОГО УСЛОВИЯ
ПОВЫШЕНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ВОСПРИИМЧИВОСТИ РЕГИОНОВ УКРАИНЫ****Аннотация**

Доказана необходимость развития ШПД с целью преодоления «цифрового разрыва» среди населения по отдельным регионам, городам и селам. Рассмотрены сущность и базовые компоненты цифровой инфраструктуры. Проанализировано распределение населения по регионам Украины относительно цели пользования услугами Интернет в 2017 году. Выделены основные факторы, влияющие на неравномерное развитие цифровизации в регионах Украины и тем самым сдерживающие рост их инновационной восприимчивости.

Ключевые слова: цифровая экономика, цифровая инфраструктура, широкополосный доступ, инновационная восприимчивость.

Yermak Svitlana Oleksandrivna

PhD, Associate Professor,
Associate Professor of Entrepreneurship
and Trade Department, Doctoral Student
Odessa National Polytechnic University

**DEVELOPMENT OF DIGITAL INFRASTRUCTURE AS A NECESSARY CONDITIONS
OF INNOVATIVE SUSCEPTIBILITY OF UKRAINIAN REGIONS****Summary**

The need to develop broadband access in order to bridge the “digital divide” among the population in individual regions, cities and villages are proved. The essence and basic components of the digital infrastructure are considered. Analyzed the distribution of the population in the regions of Ukraine regarding the purpose of using Internet services in 2017. The main factors influencing the uneven development of digitalization in the regions of Ukraine and thereby restraining the growth of their innovative susceptibility are highlighted.

Key words: digital economy, digital infrastructure, broadband access, innovative susceptibility.

УДК 336.5+35.073.53

Жук Артем Олександрович
аспірант кафедри фінансів, банківської справи та страхування
Університету банківської справи

ДОСЛІДЖЕННЯ ВПЛИВУ ДЕРЖАВНИХ КОНТРОЛЮЮЧИХ ОРГАНІВ НА ПРОЦЕС ПУБЛІЧНИХ ЗАКУПІВЕЛЬ

Визначено державні органи, що реалізують державну політику у сфері державного фінансового контролю. Досліджено ефективність впливу державних контролюючих органів на процес публічних закупівель. Виявлено вплив державних контролюючих органів на процес публічних закупівель через взаємозв'язок громадськістю. Узагальнено зміни впливу державних контролюючих органів на процес публічних закупівель з появою електронної системи закупівель «Прозорро». **Ключові слова:** публічні закупівлі, система «ProZorro», антимонопольний комітет, рахункова палата, державна аудиторська служба.

Вступ. На сьогоднішній день, в процесі роботи з публічними закупівлями спостерігаються труднощі з виконанням контролюючими органами державної влади функцій контролю та аналізу, що породило доцільність дослідження впливу державних контролюючих органів на процес публічних закупівель.

Аналіз досліджень та постановка завдання. Дослідження впливу державних контролюючих органів на процес публічних закупівель розглядаються в роботах досліджували О. Шатковський, Г. Файвеш, Л. Гальчинський [1], О. Панченко, А. Гаврилов, С. Колосок [2]. Основними задачами стане визначення державних органів, що реалізують державну політику у сфері державного фінансового контролю, дослідження ефективності впливу державних контролюючих органів на процес публічних закупівель, виявлення впливу державних контролюючих органів на процес публічних закупівель через взаємозв'язок громадськістю, узагальнення змін впливу державних контролюючих органів на процес публічних закупівель з появою електронної системи закупівель «Прозорро».

Метою статті є дослідження впливу державних контролюючих органів на процес публічних закупівель.

Перш за все хочемо зазначити, що відповідно до ч. 3 ст. 7 Закону Рахункова палата України, Антимонопольний комітет України, центральний орган виконавчої влади, що реалізує державну політику у сфері державного фінансового контролю, здійснюють контроль у сфері публічних закупівель у межах своїх повноважень, визначених Конституцією та законами України. При цьому, як зазначено у вказаному законодавчому акті, центральний орган виконавчої влади, що реалізує державну політику у сфері державного фінансового контролю, та його органи на місцях проводять моніторинг публічних закупівель за визначеним центральним органом виконавчої влади Порядком проведення моніторингу. Сьогодні повнота повноважень щодо здійснення державного фінансового контролю з питань закупівель зосереджена в такому органі, як Державна аудиторська служба України (далі – Держаудитслужба) [12].

1. Після вступу в дію Закону України «Про публічні закупівлі», починаючи з серпня 2016 року закупівлі товарів та послуг за дер-

жавні кошти проводяться за новим законом, який визначає порядок, механізм проведення самих закупівель за допомогою електронної системи торгів «Прозорро».

Дані про використання державних коштів доступні до перегляду всім, кожен учасник може бачити як проходить процедура закупівель від моменту оприлюднення оголошення до підписання договору з переможцем торгів.

Одним з найважливіших моментів нового закону для аудиторів є не стільки каральна функція, а можливість працювати на упередження, виявляти помилки та порушення ще під час проведення процедури торгів.

До тепер аудитори не мали інструментів, щоб запобігати порушенням на всіх етапах закупівель. Вони могли реагувати на порушення лише після торгів, коли договори вже підписані і гроші переказані. Рекомендації аудиторів щодо розірвання договорів не були обов'язковими для виконання і часто ігнорувались порушниками. Така безкарність значно знижувала ефективність системи публічних закупівель, відлякувала чесний бізнес і породжувала корупційні схеми та махінації.

Новий рік аудитори зустріли з впевненістю у майбутніх змінах Верховна Рада 21 грудня 2017 року ухвалила Закон України № 2265-VIII «Про внесення змін до Закону України «Про публічні закупівлі» та деяких інших законів України щодо здійснення моніторингу закупівель», який законодавчо врегулює роботу Держаудитслужби за одним із найбільш запитуваних у суспільстві видів державного фінансового контролю – контролю за публічними закупівлями та дозволяє здійснювати моніторинг закупівель.

Система автоматично шукатиме підозрілі процедури закупівель, які так само автоматично потраплятимуть в чергу на перевірку Держаудитслужби.

У Державної аудиторської служби України з'явився окремий «електронний» кабінет у «Прозорро», через який здійснюється моніторинг публічних закупівель. Всі дії аудиторів відтепер у полі зору громадськості та публікуються в системі «Прозорро».

Раніше Державна аудиторська служба могла реагувати на порушення лише після торгів, коли договори вже підписані і гроші переказані. Весь обмін інформацією між замовниками та контр-



Рис. 1. Найтипівіші правопорушення замовників під час проведення процедур закупівель

Види контрольних заходів		
Державний фінансовий аудит	Перевірка державних закупівель	Інспектування

Рис. 2. Види контрольних заходів Державної аудиторської служби [11]

олерами здійснювався у паперовій формі. Проте із прийняттям закону № 4738-д повноваження Держаудитслужби у сфері моніторингу закупівель розширилися. Закон зобов'язав замовників реагувати на рекомендації і зауваження в обов'язковому порядку.

Приводом для початку моніторингу можуть стати повідомлення від системи ризик-індикаторів «Прозорро» та засобів масової інформації, звернення громадських організацій, органів влади та місцевого самоврядування. Окрім того, Держаудитслужба може ініціювати перевірку з власної ініціативи.

Україна перша в світі держава, хто запускає автоматичну систему ризик-менеджменту закупівель. Наразі в переліку 35 ризик-індикаторів, за якими перевіряється кожен тендер.

Тривалість проведення моніторингу до 15 робочих днів. За його результатами аудитори протягом трьох робочих днів публікують у системі висновок. У разі виявлення порушень замовник має їх усунути протягом трьох робочих днів, завантаживши відповідне електронне повідомлення про це у «Прозорро», або ж опублікувати свою незгоду з висновками Держаудитслужби

України з подальшим оскарженням у суді.

Всі дії в рамках моніторингу є публічними, що дозволяє зрозуміти, наскільки ефективно працюють аудитори та чи не зловживають службовим становищем.

Наразі аудитори відслідковують закупівлі в тестовому режимі, та вже є декілька опублікованих висновків. Таких висновків, на сьогоднішній день, не багато, хоча запитів достатньо велика кількістю. Також виникає питання у правильності наданих відповідей Держаудитслужбою, особливо в закупівелях, що визначені як ті, що не мають протиправних дій.

Причиною для моніторингу чи перевірки закупівлі може стати також звернення третіх осіб, таких як громадські активісти, журналісти або представники органів влади та місцевого самоврядування. Окрім цього, інспектори Держаудитслужби зможуть за власною ініціативою перевірити будь-яку процедуру закупівлі, яка за попередньою оцінкою проведена або завершена з порушеннями законодавства.

Важливою особливістю є те що на відміну від скарг до Антимонопольного комітету рішення аудиторів про початок перевірки не зупинятимуть перебіг закупівлі. Якщо під час моніторингу зазначатимуться порушення, то замовник буде зобов'язаний усунути їх протягом трьох робочих днів та завантажити в систему відповідне повідомлення про усунення

або аргументовану незгоду з результатами моніторингу.

Якщо замовник не усуне порушення та не аргументує своїх дій, Держаудитслужба зможе прийняти рішення про проведення комплексної перевірки закупівлі відповідно до Закону «Про основні засади здійснення державного фінансового контролю в Україні» та накласти відповідні штрафи або передати справу до суду.

При цьому відповідно до ч. 1 ст. 2 Закону передбачено, що державний фінансовий контроль забезпечується органом державного фінансового контролю через проведення таких видів контрольних заходів зазначених на рис. 2 [11].

Держаудитслужба реалізує покладені на неї завдання у сфері контролю за закупівлями в межах своїх повноважень, у тому числі без виходу на об'єкт контролю шляхом аналізу інформації, розміщеної в електронній системі закупівель або отримання від замовника відповідної інформації. Таким чином фахівці Держаудитслужби намагаються в межах правового поля допомагати замовникам виявляти порушення та вчасно їх усунувати.

Однак, на жаль електронна система закупівель «Прозорро» забезпечує лише оприлюднення

інформації та не відслідковує її достовірність, як і не здійснює контроль за ймовірними ризиками.

2. Антимонопольний комітет України як орган оскарження з метою неупередженого та ефективного захисту прав та законних інтересів осіб, пов'язаних з участю у процедурах закупівлі, утворює постійно діючу адміністративну колегію (колегію) з розгляду скарг про порушення законодавства у сфері публічних закупівель згідно п. 3 ст. 8 Закону [12].

Рішення постійно діючої адміністративної колегії (колегій) приймаються від імені Антимонопольного комітету України».

При цьому ст. 12-1 Закону визначає порядок утворення і діяльності колегіальних органів Антимонопольного комітету України, а саме: «Постійно діючі адміністративні колегії Антимонопольного комітету України утворюються Антимонопольним комітетом України з числа державних уповноважених Антимонопольного комітету України у складі трьох осіб, яку очолює перший заступник або заступник голови Антимонопольного комітету України» [8].

Отже, органом, який уповноважений законом для розгляду скарг, є постійно діюча адміністративна колегія Антимонопольний комітет України з розгляду скарг про порушення законодавства у сфері публічних закупівель.

Після розміщення скарги суб'єктом оскарження в електронній системі закупівель скарга автоматично вноситься до реєстру скарг і формується її реєстраційна картка. Скарга разом з карткою в день розміщення автоматично оприлюднюється на порталі уповноваженого органу, визначено у ст. 18 Закону [8].

Після внесення до реєстру скарга із супровідними документами та її реєстраційна картка автоматично надсилаються органу оскарження та замовнику. Відповідно до частини 2 п. 6 ст. 18 Закону, строк розгляду скарги органом оскарження становить 15 робочих днів з дати початку її розгляду [8].

Антимонопольний комітет України зобов'язаний розглянути всі скарги, які автоматично надійшли в кабінет органу оскарження в системі «Прозорро».

Згідно п. 7 ст. 18 Закону, у разі прийняття скарги до розгляду електронна система закупівель автоматично призупиняє початок електронного аукціону та не оприлюднює договір про закупівлю і звіт про результати проведення процедури закупівлі [8].

Замовнику забороняється вчиняти будь-які дії та приймати будь-які рішення щодо закупівлі, крім дій, спрямованих на усунення порушень, зазначених у скарзі.

У разі усунення замовником порушень, зазначених у скарзі, замовник протягом одного робочого дня з моменту усунення порушення повинен повідомити про це

орган оскарження та розмістити в електронній системі підтвердження».

Ще раз: система «Прозорро» автоматично призупиняє перебіг закупівлі до розгляду скарги.

Поетапні дії Антимонопольний комітет України при розгляді скарги зазначені на рис. 3.

Таким чином, можемо зробити висновок, що реформа об'єднала всіх замовників, учасників та Колегію з розгляду скарг Антимонопольного комітету в єдиній електронній системі, яка покриває всі типи процедур і всі етапи окреслені Законом про публічні закупівлі.

3. Серед великої кількості контролерів в даній сфері вагоме місце займає Рахункова Палата України, адже саме до її повноважень належить перевірка закупівель за кошти Державного бюджету України.

В першу чергу варто сказати, що повноваження Державної аудиторської служби та Рахункової Палати України певним чином дублюються, зокрема і в частині проведення перевірки закупівель, а також складення адміністративного протоколу про порушення.

Відповідно до Закону – спеціально створений орган для контролю за надходженням та витрачанням коштів Державного бюджету України. З вище наведеної статті вбачається, що предметом перевірки не можуть бути закупівлі, які здійснюються за кошти місцевих бюджетів та власні кошти підприємства [13].

Рахункова Палата України перевіряє публічні закупівлі шляхом здійснення державного зовнішнього фінансового контролю (аудиту). Ст. 13 Закону визначено особливості здійснення такого заходу контролю саме в частині публічних закупівель [13].

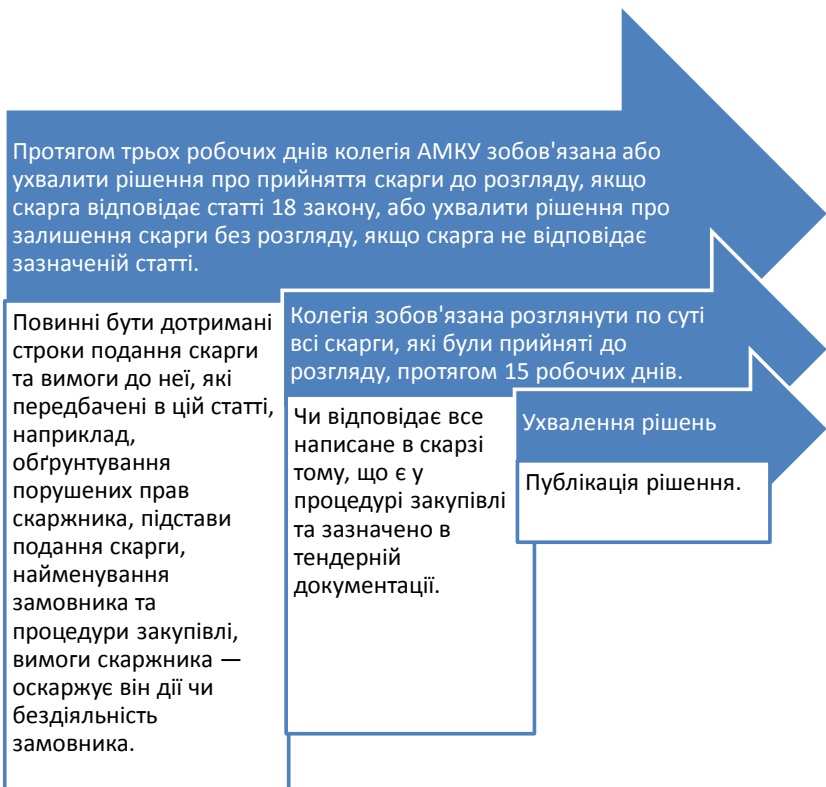


Рис. 3. Поетапні дії Антимонопольний комітет України при розгляді скарги



Рис. 4. Об'єкти контролю рахункової палати України



Рис. 5. Ініціатори включення установ у позапланові заходи державного аудиту

Заходи зовнішнього аудиту проводяться на підставі річних та поточних планів роботи Рахункової палати та її Колегії, річних і поточних планів роботи департаментів та інших структурних підрозділів, які мають на це повноваження.

Рахункова палата може також здійснювати позапланові заходи державного аудиту. В даному випадку, рішення щодо таких перевірок приймається на засіданні Рахункової Палати України, а ініціатори включення відповідної установи у план зазначені на рис. 5.

Література:

1. Гальчинський Л. Оцінка функціонування електронної системи "PROZORRO" як інструмента державних закупівель. [Електронний ресурс] / Л. Гальчинський – Режим доступу: <http://ape.fmm.kpi.ua/article/view/102574/97652>
2. Колосок С. Публічні закупівлі, тендери та система G-cloud: досвід України. [Електронний ресурс] / С. Колосок – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z1674-16>
3. Модуль аналітики офіційного сайту "Prozorro", публічні закупівлі [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://bi.prozorro.org>
4. Порядок оформлення Держаудитслужбою та її міжрегіональними територіальними органами матеріалів про адміністративні правопорушення: Наказ Держаудитслужби від 01.12.2016 р. № 168. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z1674-16>
5. Порядок проведення інспектування Державною аудиторською службою, її міжрегіональними територіальними органами: Постанова КМУ від 20.04.2006 р. № 550. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/550-2006-%D0%BF>
6. Порядок проведення перевірок державних закупівель Державною фінансовою інспекцією та її територіальними органами: Постанова КМУ від 01.08.2013 р. № 631. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/631-2013-%D0%BF>

Під предмет аналізу Рахункової Палати України підпадають всі стадії здійснення закупівель. Фактично, аудит охоплює: перевірку, аналіз законності та ефективності здійснення закупівель, дотримання закупівельних процедур; оцінку своєчасності отримання товарів, послуг та проведення робіт; аналіз стану прозорості та додержання встановлених принципів здійснення закупівель.

В разі виявлення порушень Рахункової Палати України складають протокол про адміністративне правопорушення відповідно до ст. 164-14 Кодексу, згідно з яким максимально можлива санкція є штраф у розмірі 1500 неоподаткованих мінімумів доходів громадян [7].

Варто зазначити, що в разі виявлення порушень на стадії виконання умов договору, у Рахункової Палати України будуть відсутні підстави для складення адміністративного протоколу, оскільки ст. 164-14 Кодексу не покриває стадію виконання договору. В такому разі, матеріали можуть передаватись правоохоронним органам [7].

Рахункова палата регулярно отримує листи та скарги про порушення у сфері публічних закупівель. Питання, порушені в таких скаргах, ретельно вивчаються під час зовнішніх фінансових аудитів на об'єктах, яких стосуються скарги. Однак, згідно з відповідними положеннями законодавства, існує план роботи Рахункової палати, який затверджується на конкретний звітний період, що обмежує можливість Рахункової палати негайно реагувати на скарги.

Як висновок, зазначимо, що громадський контроль за допомогою відкритих даних збільшує ймовірність викриття змов, шахрайства, неефективності чи розтрачання бюджетних коштів. Хоча не можна очікувати, що відкриття даних саме по собі знищить корупцію, проте існує стійкий негативний зв'язок між відкритістю інформації та сприйняттям корупції серед населення. Централізація потоків даних від усіх компонентів системи дозволяє всім користувачам системи взаємодіяти, а також, єдина база спрощує доступ до даних про закупівлі, полегшуючи контроль з боку регулюючих органів та громадськості.

7. Про адміністративні правопорушення: Кодекс України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/80731-10>
8. Про Антимонопольний комітет України: Закон України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/3659-12>
9. Про затвердження зразка Направлення для посадових осіб органів Державної аудиторської служби України на проведення ревізії, державного фінансового аудиту, перевірки закупівель, зустрічної звірки: Наказ Держаудитслужби від 01.08.2016 р. № 45 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z1104-16>
10. Про здійснення державних закупівель: Закон України від 10.04.2014 р. № 1197-VII [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1197-18>
11. Про основні засади здійснення державного фінансового контролю в Україні: Закон України від 26.01.93 р. № 2939-XII [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2939-12>
12. Про публічні закупівлі: Закон України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/go/922-19>
13. Про рахункову палату: Закон України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/576-19>

Жук Артем Александрович

аспірант кафедри фінансов, банківського дела и страхування
Університета банківського дела

**ИССЛЕДОВАНИЕ ВЛИЯНИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ КОНТРОЛИРУЮЩИХ ОРГАНОВ
НА ПРОЦЕСС ПУБЛИЧНЫХ ЗАКУПОК****Аннотация**

Определены государственные органы, реализующие государственную политику в сфере государственного финансового контроля. Исследована эффективность влияния государственных контролирующих органов на процесс публичных закупок. Выявлено влияние государственных контролирующих органов на процесс публичных закупок через взаимосвязь общественностью. Обзор изменения влияния государственных контролирующих органов на процесс публичных закупок с появлением электронной системы закупок «Прозорро».

Ключевые слова: публичные закупки, система «ProZorro», антимонопольный комитет, Счетная палата, государственная аудиторская служба.

Zhuk Artem Oleksandrovich

Postgraduate Student of the Department of Finance,
Banking and Insurance
University College of BankingSHEI “Banking University”

**INVESTIGATION OF THE INFLUENCE OF STATE CONTROLLING BODIES
ON THE PROCESS OF PUBLIC PROCUREMENT****Summary**

The state bodies that implement the state policy in the field of state financial control are determined. The effectiveness of the influence of state controlling bodies on the process of public procurement is investigated. The influence of state controlling bodies on the process of public procurements through the intercommunication of the public was revealed. The changes of the influence of state controlling bodies on the process of public procurements with the advent of the electronic system of purchases “Prozorzo” are summarized.

Key words: public procurement, ProZorro system, antimonopoly committee, accountancy chamber, state audit service.

УДК 316.4.008.774

Захарчин Галина Миронівна

доктор економічних наук, професор,
професор кафедри менеджменту персоналу та адміністрування
Національного університету «Львівська політехніка»

Любомудрова Надія Петрівна

кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту персоналу та адміністрування
Національного університету «Львівська політехніка»

Швед Любомир Романович

кандидат економічних наук,
асистент кафедри адміністративного і фінансового менеджменту
Національного університету «Львівська політехніка»

ІНФОРМАЦІЙНА КУЛЬТУРА В ІНФОРМАЦІЙНОМУ СУСПІЛЬСТВІ

У статті висвітлено сутність та особливості інформаційної культури в умовах розвитку інформаційного суспільства. Охарактеризовано роль, основні функції, структуру, завдання та види інформаційної культури. Розглянуто інформаційну культуру з позиції особистісного та корпоративного підходу. Наголошено на необхідності формування інформаційної доброчесності, грамотності та зміни самого мислення як запоруки успішного формування інформаційної культури.

Ключові слова: інформаційна культура, інформаційне суспільство, цифрова економіка, функції інформаційної культури, інформаційна компетентність, інформаційна взаємодія.

Постановка проблеми. Враховуючи динамічну активність проникнення інформаційних технологій у діловий простір і суспільні відносини, питання формування інформаційної культури в практичній площині стає пріоритетним завданням у діяльності менеджерів усіх рівнів, а в теоретичній – ставить перед системою освіти виклик підвищення рівня інформаційної компетентності. Усі суб'єкти інформаційної взаємодії повинні бути відповідальними, використовувати інформацію для примноження знань і вирішення широкого кола не тільки економічних, але й соціальних, особистісних проблем. У зв'язку з цим роль інформаційної культури в інформаційному суспільстві зростає, а її просторовий сегмент з огляду на глобалізаційні процеси постійно розширюється, виходячи далеко за межі індивідуального простору.

Постановка завдання. На основі викладеного можна сформулювати завдання, яке полягає у розкритті особливостей інформаційної культури та її функцій в умовах розвитку інформаційного суспільства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Розбудова інформаційного суспільства актуалізує проблематику інформаційної культури, над якою працюють науковці усіх сфер, напрямів діяльності і галузей знань, інтегруючи надбання філософії, економіки, психології, інформатики, культурології. Інформаційне суспільство та проблеми його становлення через призму глобального аспекту та українських реалій характеризується у наукових публікаціях [2; 3; 6]; ідеологічно-світоглядні аспекти висвітлюють науковці у своїх публікаціях [1; 4]. Питанням інформаційної культури (інформаційно-комунікативної) присвячені наукові дослідження [5; 7; 8], у яких дослідники особливості інформаційного суспільства розглядають персоналізовано, виділяючи роль людини в цьому суспільстві та стверджуючи, що інформаційну культуру доцільно розглядати як

культуру особистості. «Для дослідження сутності сучасного інформаційного суспільства необхідно визначити склад і структуру знань, умінь і навичок, що визначають інформаційну культуру особистості» [7, с. 155]. Через призму особистісного фактора в дослідженнях науковців також висвітлюються критерії інформаційної культури людини, до яких відносять: «вміння адекватно формулювати власну потребу в інформації; вміння ефективно здійснювати пошук потрібної інформації у всій сукупності інформаційних ресурсів; вміння переробляти інформацію і створювати якісно нову; вміння вести індивідуальні інформаційно-пошукові системи; вміння адекватно відбирати і оцінювати інформацію; здатність до інформаційного спілкування і комп'ютерну грамотність» [8, с. 251].

Незважаючи на широту представлення проблематики інформаційної культури в науковому світі, деякі питання потребують поглибленого вирішення. Зокрема, актуальною і невирішеною залишається проблема вивчення рівнів, структури інформаційної культури та її функцій, поєднання персоналізованої особистої інформаційної культури із інформаційною культурою організації та корпоративною культурою.

Виклад основного матеріалу дослідження. Інформаційне суспільство – «це якісно новий етап розвитку людства, в якому будь-яка людина за допомогою інформаційно-комунікаційних технологій може отримувати, переробляти, розповсюджувати інформацію, а держава забезпечує високий рівень інформатизації всієї галузі» [6, с. 129].

Завдяки інформаційному суспільству створюється глобальний інформаційний ринок, наповнений значними масивами інформації; швидким зростанням кількості інформаційних потоків і технічних засобів; завдяки реструктуризації суспільства та зміни взаємодії різних соціальних груп, зміни моделей поведінки людини. За

таких умов, як стверджують науковці, «регулятором усієї системи економічних відносин виступають механізми інформатизації, здатні сприяти виявленню інформаційного потенціалу країни, який допомагає досягнути певних рівнів розвитку інформаційних стандартів та інформаційного забезпечення розвитку економіки, сприяти формуванню бізнесових засад інформаційного суспільства» [5, с. 258]. Важливими складовими інформаційного суспільства є, насамперед, людина із її рівнем компетентності й культури, інформація, інформаційні ресурси, інформаційні комунікаційні технології.

Невід'ємною складовою інформаційного суспільства й цифрової економіки є також інформаційна культура, яка сьогодні наповнюється новим, глобальним змістом. Недаремно науковці акцентують увагу на тому, що для розвитку цифрової економіки серед п'яти вимірів програми цифрового підприємництва окремо виділено «створення підтримуючої підприємницької культури» [3, с. 17]. Оскільки із появою інформаційного суспільства змінюється система відносин і кооперування в економічному просторі та система комунікування в соціумі, то доцільно говорити про інформаційну культуру, яка знаходиться в одному родовому гнізді із підприємницькою та корпоративною культурою, але за своєю суттю більше відповідає вимогам цифрової економіки. Інформаційна культура є багатоплановою категорією і розглядається як на макрорівні, мікрорівні, і як інфраструктурне явище.

З позиції особистісного підходу інформаційну культуру розуміють як здатність людини взаємодіяти з інформаційним середовищем, тобто не тільки бути ефективним користувачем інформації, але й особисто впливати на розвиток інформаційної сфери. Особистісний підхід до розуміння інформаційної культури спрямований на персональну культуру, покликану розвивати цифрові ключові компетенції людини, необхідні для побудови ефективних відносин в інформаційному середовищі. Інформаційна культура функціонує на основі інформаційної взаємодії, відображаючи ланцюг інформаційних процесів, що відбуваються між її учасниками з приводу виробництва, передачі та використання інформації. З огляду на це, інформаційну культуру ми розуміємо як систему взаємовідносин, які виникають між усіма учасниками будь-якого інформаційного процесу, побудовану на базових цінностях і етичних нормах поведінки, засадах доброчесності та відповідальності.

Швидкі темпи розвитку цифрової економіки впливають на сутнісне наповнення інформаційної культури, яка, зберігаючи ознаки традиційної корпоративної культури, набуває нових. А створення Єдиним європейського цифрового ринку стає ще одним викликом і розширює масштаби впливу культурологічного фактора на поведінку суб'єктів цифрового ринку. Це стосується як функцій культури, оскільки домінуючими функціями інформаційної культури стають адаптаційна, інформаційна, мотивувальна, захисна, так і принципів її формування, серед яких пріоритетного характеру набувають принципи динамічності та прозорості. Щодо цінностей, як важ-

ливого базового елементу культури, то довіра, зокрема, довіра до цифрової економіки, і далі залишається актуальною. Серед завдань інформаційної культури важливим аспектом стає забезпечення безпеки інформаційних та інноваційних технологій, захист та гарантії персональних даних. У цьому контексті варто використати досвід Європейського Союзу, який уже розробив та запровадив у практику Загальний регламент щодо захисту даних (GDPR), який надає резидентам ЄС інструменти для повного контролю над своїми персональними даними. За порушення норм цього регламенту передбачено штрафні санкції. Ознакою досконалої інформаційної культури на всіх рівнях є не тільки швидке отримання широкого спектру різноманітної інформації, а й уміння вибрати з величезного масиву наявної інформації найважливішу і потрібну для ефективної діяльності. Таким чином, серед завдань інформаційної культури виділяють необхідність підвищувати рівень інформаційної підготовки, який дозволяє не тільки вільно орієнтуватись у інформаційному середовищі, а й брати участь у його формуванні та перетворенні, сприяючи інформаційним комунікаціям.

Інформаційна культура, як тонкоплановий інструмент впливу, спрямована також на способи й методи роботи з інформацією та доведення її до споживача для вирішення різноманітних завдань; механізми вдосконалення технічних засобів виробництва, зберігання і передачі інформації; розвиток системи інформаційного навчання, підготовки людини до ефективного використання інформаційних засобів та інформації. Результатом інформаційної модернізації та розвитку комунікацій стала трансформація простору й часу, тому інформаційна культура тісно пов'язана із інформаційною безпекою у контексті захисту інформації та захисту людської психіки, зокрема, через загрозу маніпулювання свідомістю людини та поширення в суспільстві негативної тенденції відчуження. Таким чином, інформаційна культура виходить на захисну функцію.

Крім того, інформаційна культура покликана зменшити опір до цифрових інновацій, які часто викликають страх і побоювання багатьох людей потрапити в категорію відторгненого, відчуженого від суспільства, класу. Зрештою, це стосується навіть підприємств, для яких традиційне ведення бізнесу є комфортним, а відсутність інвестицій не стимулює перебудовувати свої бізнес-процеси та розвивати інформаційну культуру.

В умовах розвитку цифрової економіки інформаційна культура зберігатиме свою структуру (поверхневий, підповерхневий і глибинний рівень), які відображають світ смислів (поверхневий рівень), світ цінностей (підповерхневий рівень), світ, що визначає модуси поведінки (глибинний рівень), але в контексті економіки віртуального світу. Відповідно до цього, нового сенсу набудуватимуть підсистеми інформаційної культури – інструментальна, символічна й аксіологічна. Варто додати, що ефект спадковості в інформаційній культурі матиме ознаки формального характеру з огляду на трансформацію форми й змісту та необхідності адаптуватися до нової реальності.

Видова структура інформаційної культури

Види інформаційної культури	Характеристика
Культура контролю	Інформація сприймається як функція, покликана впливати на суб'єкти взаємодії, зокрема, через контроль. Переважає в організаціях із жорсткою ієрархічною структурою
Культура взаємної довіри	Побудована на взаємній довірі, відкритому обміну інформацією. Сприяє адаптації до змін і швидкому вирішенню проблем
Культура дії	Спрямована на дослідження викликів, вивчення тенденцій, та прогнозування, завдяки яким уможливує ефективне вирішення проблемних ситуацій
Культура відкритості	Відображає розуміння природи криз і забезпечує конкурентоспроможність завдяки радикальним змінам, проривним ідеям, ризикованим проектам

Культура інформаційного суспільства є неоднорідною, оскільки перебуває в процесі формування і сьогодні вона відображає досягнутий рівень організації інформаційних процесів, ступінь задоволення людей інформаційними комунікаціями, рівень їхньої інформаційної компетентності, рівень ефективності роботи з інформацією на всіх етапах, починаючи від створення, збору, збереження до використання інформації.

Неоднорідність структури інформаційної культури проявляється через такі її підвиди: культура контролю; культура взаємної довіри; культура дії; культура відкритості, характеристика яких представлена у табл. 1.

Усі підвиди інформаційної культури взаємопов'язані і взаємодоповнюють, але на певних етапах розвитку організації чи розширення пропозиції на ринку домінує відповідний вид культури. Корпорації, які досягають стратегічних конкурентних переваг завдяки радикальним інноваціям, сповідують культуру відкритості. Мінімізувати ризик радикальних інноваційних проектів допомагає культура дії, завдяки якій проводиться системне відстежування тенденцій і викликів. Адаптації до змін сприяє культура взаємної довіри, яка не тільки приходить на зміну культурі дії, але й доповнює її. Контрольні функції виконує культура контролю, яка домінує в організаціях із жорсткою ієрархічною структурою.

Розвиток інформаційного суспільства та віртуалізації життя впливають на соціалізацію нового покоління, з однієї сторони, полегшуючи процеси міжособистісної комунікації, а з іншої – поглиблюючи розрив між поколіннями в плані передачі досвіду, цінностей, традицій, культурного надбання.

Таким чином, сьогодні необхідно вивчати всі процеси, що відбуваються в інформаційному суспільстві, щоб сформувати основні завдання інформаційної культури, які б максимально сприяли підвищенню ефективності організацій та їх конкурентного позиціонування на глобалізованому ринку. А у контексті особистісної ін-

формаційної культури, як стверджують науковці, необхідно «сформувати напрямки подолання суперечностей віртуального світу, що заважають цілісному формуванню особистості. Це створює передумови як детального проникнення у сферу віртуальності в контексті глобалізаційних викликів, так і пошуку стратегій цивілізаційного розвитку людини» [4, с. 115].

Висновки з проведеного дослідження. Інформаційне суспільство є різновидом складної соціально-економічної системи, яка визначає нові процеси і форми трансформації культури в інформаційну культуру. Процеси інформатизації спонукають до зміни нашої уяви про світ, тому необхідне формування інформаційної доброчесності, грамотності та інформаційної культури, зміни самого мислення як елементу загальної культури людини. Інформаційний менеджмент та інформаційна культура відображають конкурентоздатний потенціал підприємства, який в умовах економіки знань покликаний забезпечити стійкі позиції лідера на ринку. Зберігаючи всі ознаки культури в класичному розумінні, інформаційна культура набуває нових ознак відповідно до розвитку інформаційної парадигми суспільства. Основними підвидами інформаційної культури є культура контролю, культура взаємної довіри, культура дії та відкритості, які мають різні прояви на різних етапах життєвого циклу інноваційного розвитку.

Ефективність інформаційної культури відображає якість інформаційної підготовки користувачів, якість роботи з джерелами інформації, уміння сприймати нову інформацію і транслювати її в практичний досвід.

Подальші дослідження необхідно спрямовувати на перехід від фрагментарних досліджень до системних у контексті глобалізації інформаційно-комунікативного середовища. Важливим завданням є окреслення точок дотику інформаційної культури та інтелектуальної в сенсі підвищення конкурентоздатності підприємств та забезпечення економічної безпеки.

Література:

1. Дзьобань О. П. Філософія інформаційного права : світоглядні й загальнотеоретичні засади : монографія / О. П. Дзьобань. – Харків : Майдан, 2013. – 360 с.
2. Інформаційне суспільство в світі та Україні: проблеми становлення та закономірності розвитку: колективна монографія / За ред. д.філософ.н., проф. В. Г. Воронкової; Запоріж. держ. інж. акад. – Запоріжжя: ЗДІА, 2017. – 282 с.
3. Карчева Г. Т., Огородня Д. В., Опенько В. А. Цифрова економіка та її вплив на розвиток національної та міжнародної економіки. *Міжнародний науково-практичний журнал «Фінансовий простір»*. №3 (27). 2017. С. 13-21.

4. Кириченко М.О. Формування ідеології інформаційного суспільства в умовах глобальної інформатизації: тенденції, парадигми, перспективи розвитку: [Монографія] Мін-во освіти і науки України, Університет менеджменту освіти НАПН України. Харків: Вид-во ПП «Технологічний Центр», 2017. 320 с.
5. Мельник В. В. Інформаційно-комунікативна культура особистості та проблеми її віртуалізації: соціально-філософські виміри. *Гуманітарний вісник Запорізької державної інженерної академії: збірник наукових праць*. Запоріжжя: Вид-во ЗДІА, 2016. С. 258-266.
6. Петрухно Ю. Є. Інформаційне суспільство: поняття, основні складові, характеристики. *Вісник ОНУ. Сер.: Бібліотекознавство, бібліографознавство, книгознавство*. 2014. Т. 19, вип. 1. С. 127-131.
7. Прудникова О. В. Інформаційна культура і формування «людини інформаційної» *Вісник Національного університету «Юридична академія України імені Ярослава Мудрого»*. № 2 (29), 2016. С. 154-165.
8. Хочь І. Проблеми формування інформаційної культури українського суспільства. *Науковий вісник Ужгородського університету*. Випуск 14. 2010. С. 250-253.

Захарчин Галина Мироновна

доктор економічних наук, професор,
професор кафедри менеджменту персоналу і адміністрування
Національного університету «Львівська політехніка»

Любомудрова Надежда Петровна

кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту персоналу і адміністрування
Національного університету «Львівська політехніка»

Швед Любомир Романович

кандидат економічних наук,
асистент кафедри адміністративного і фінансового менеджменту
Національного університету «Львівська політехніка»

ИНФОРМАЦИОННАЯ КУЛЬТУРА В ИНФОРМАЦИОННОМ ОБЩЕСТВЕ

Аннотация

В статье освещены сущность и особенности информационной культуры в условиях развития информационного общества. Охарактеризовано роль, основные функции, структуру, задачи и виды информационной культуры. Рассмотрено информационную культуру с позиции личностного и корпоративного подхода. Отмечена необходимость формирования информационной добродетели, грамотности и изменения самого мышления как залог успешного формирования информационной культуры.

Ключевые слова: информационная культура, информационное общество, цифровая экономика, функции информационной культуры, информационная компетентность, информационное взаимодействие.

Zakcharchyn Galyna Myronivna

Doctor of Economics, Professor
Professor of the Department of Personnel Management and Administration
National University "Lviv Polytechnic"

Lyubomudrova Nadiya Petrivna

PhD, Associate Professor of Personnel Management and Administration
National University "Lviv Polytechnic"

Shved Liubomyr Romanovych

PhD, Assistant of Administrative and Financial Management
National University "Lviv Polytechnic"

INFORMATIONAL CULTURE IN THE INFORMATIONAL SOCIETY

Summary

The essence and peculiarities of informational culture in the conditions of development of the information society are highlighted in the article. The role, main functions, structure, tasks and types of informational culture are characterized. The informational culture from the standpoint of personal and corporate approach is considered. The necessity of informational integrity formation, literacy and change of thinking itself as a pledge of successful informational culture formation is emphasized.

Key words: informational culture, informational society, digital economy, functions of informational culture, informational competence, informational interaction.

Заяць Едуард Леонідович

студент факультету фінансів та банківської справи
Одеського національного економічного університету

Онищенко Юлія Ігорівна

кандидат економічних наук,
доцент кафедри банківської справи
Одеського національного економічного університету

ІДЕНТИФІКАЦІЯ Й ОЦІНКА БІЗНЕС-МОДЕЛЕЙ БАНКІВ УКРАЇНИ НА ОСНОВІ КЛАСТЕРНОГО АНАЛІЗУ

У статті розроблено систему показників для проведення кластеризації банків України. Проведено кластерний аналіз вітчизняної банківської системи та виявлено типові бізнес-моделі. Було охарактеризовано основні виявлені банківські моделі бізнесу. Досліджено результати попередніх наукових робіт зі схожою тематикою та було порівняно отримані результати.

Ключові слова: банк, бізнес-модель банку, кластерний аналіз, показники діяльності банків.

Постановка проблеми. Як відомо, бізнес-модель банку є комплексним відображенням діяльності банку, що дозволяє раціоналізувати співвідношення між складовими залучених та розміщених ресурсів. Тому трансформаційні процеси в економіці України, включаючи і вітчизняну банківську систему, підвищують актуальність дослідження бізнес-моделей вітчизняних банків, що склалися в сучасних умовах. Ціллю статті є виявлення та дослідження бізнес-моделей вітчизняних банків, що склалися в сучасних умовах.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню проблеми визначення та аналізу типових бізнес-моделей банків, що функціонують у національних банківських системах, присвячено низку економічних праць, серед яких варто виділити дослідження Ф. Алескерова [1], Д. Авісона [2], М. Аль-Дебеї [2], Р. Аяді [3], В. Белоусову [1], П. Бондарчука [1], В. де Гроена [3], А. Деркаченка [4], Р. Ель-Хаддадеша [2], Ю. Онищенко [5], Д. Покідіна [6], С. Попову [1], В. Рашкована [6], Ю. Соцьку [7], Ю. Худолій [4] тощо.

Постановка завдання. Метою даної роботи є виявлення та дослідження бізнес-моделей вітчизняних банків, що склалися в сучасних умовах. Для досягнення поставленої мети дослідження є необхідним виконання наступних завдань: розробити систему показників, що будуть використовуватись при проведенні кластеризації вітчизняних банківських установ та визначити й охарактеризувати бізнес-моделі банків України на основі кластерного аналізу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Варто підкреслити, що для визначення бізнес-моделей банків в банківських системах найбільш розповсюдженими є метод кластерного аналізу. Кластерний аналіз – це багатовимірна статистична процедура, що виконує збір даних, які містять інформацію про вибірку об'єктів, а потім упорядковують об'єкти порівняно однорідні групи. Головне призначення кластерного аналізу – розбиття великої кількості досліджуваних об'єктів і ознак на однорідні у відповідному розумінні групи або кластери [7, с. 179]. Отже, таким чином цей метод дає змогу вирішити завдання

виявлення певних структур (кластерів) серед групи даних та їх групування. На відміну від інших способів комбінаційний угруповань – аналіз кластерів дозволяє врахувати одночасно всі ознаки групування.

Найбільшого розповсюдження серед інших методів, що використовуються при кластеризації використовуються ієрархічні алгоритми кластерного аналізу та метод k-середніх. Метод ієрархічних алгоритмів є більш часто використовуваним серед дослідників і визначає кластер як всі відстані між об'єктами у середині групи повинні бути менше будь-якої відстані між об'єктами групи й іншою частиною множини об'єктів [8, с. 281].

Іншим підходом до кластеризації даних є метод k-середніх, що належить до сукупності методів еталонного типу. Цей метод, в тому числі його назва та принципи використання, був доповнений та запропонований в Дж. В. Мак-Куїном у 1967 р. Даний метод, на відміну від ієрархічних алгоритмів, не потребує обчислення матриці відстаней або подібності між об'єктами й не вимагає збереження [8, с. 282]. Основна ідея цього інструментарію побудована на роботі з власне об'єктами кластеризації і не вимагає використання матриць відстаней або схожості.

Необхідно задати k довільно обраних об'єктів, які будуть служити центрами ваги майбутніх кластерів, для початку процедури багатовимірної класифікації. Вважається, що метод k-середніх зручний й швидкий у реалізації кластерного аналізу [8, с. 282].

Перш ніж формувати кластери, необхідно визначити та обґрунтувати систему показників (ознаки групування) для визначення бізнес-моделей банків України. Саме від правильності обраних показників буде залежати якість визначення типів бізнес-моделей банків. Варто зауважити, що необхідність визначення кола чинників-симптомів (фактично ознак) кластерного аналізу є одним із найважливіших складових кластерного аналізу, водночас вони мають бути такими, що об'єктивно характеризують діяльність банків. Вибір таких показників має бути обґрунтований з економічної точки зору. Виходячи з цього, а також враховуючи попередні дослідження, ав-

тором було обґрунтовано 9 основних показників, що визначають сегментацію бізнесу: міжбанківські позички (у % від активів); кошти інших банків (у % від активів); кредити юридичним особам (у % від активів); депозити юридичних осіб (у % від активів); кредити фізичним особам (у % від активів); депозити фізичним особам (у % від активів); інвестиційний портфель (у % від активів); капіталізація банку; індекс концентрації для кожного банку.

Дослідження проводилося серед банків, які функціонують на фінансовому ринку України на 01.01.2018 (84 банки), що дозволить виявити типові бізнес-моделі українських банків. Процедура кластеризації об'єктів на основі ієрархічного алгоритму та методу k-середніх реалізована в пакеті прикладних обчислювальних програм STATISTICA в модулі «Кластерний аналіз».

При проведенні ієрархічної кластеризації, такі показники як капіталізація банку, індекс концентрації для кожного банку та кошти інших банків (у % від активів) виявилися не суттєвими. Підкреслимо, що показник капіталізації банку сьогодні є дуже складним, так як у більшості банках він знаходиться практично на одному рівні, а в деяких навіть є від'ємним, що унеможливило групування банків за даним показником.

Крім того, такі показники, як індекс концентрації для кожного банку на ринку та кошти інших банків (у % від активів) також виявилися не суттєвими, так як відхилення значень даного показника від середнього значення ($x_i - \bar{x}$) виявилось практично однаковим для всіх кластерів. Але, варто звернути увагу на те, що використання показника індексу концентрації для кожного банку в ієрархічній кластеризації показало, що розмір банку на ринку не впливає на його бізнес-модель, а може сприяти вдосконаленню моделі бізнесу банку, з метою поліпшення конкурентної позиції на ринку, що було обґрунтовано автором з теоретичної точки зору в першому розділі.

Таким чином, результати ієрархічної кластеризації за 9 показниками доводять, що для визначення типових банківських бізнес-моделей достатньо використовувати 6 показників: надані міжбанківські позички (у % від активів), кредити юридичним особам (у % від активів), кредити фізичним особам (у % від активів), інвестиційний портфель (у % від активів), депозити юридичних осіб (у % від активів), депозити фізичним особам (у % від активів). Наступна ієрархічна кластеризація за виокремленими 6 показниками виявила можливість формування 5 кластерів для подальшого аналізу за методом k-середніх.

На основі кластерного аналізу на 1 січня 2018 р. було визначено 5 кластерів, що включають банки зі схожими бізнес-моделями. Проаналізуємо статистичні дані, що характеризують кожний з виділених кластерів (табл. 1, рис. 1).

Перший кластер, що був сформований, описує традиційну бізнес-модель банку. Така модель бізнесу є класичною та з історичної точки зору першою. Варто зазначити, що з точки зору політичної економії саме така банківська модель бізнесу є такою, що об'єктивно відповідає сутності самого банку. Такі банківські установи залучають тимчасово вільні грошові ресурси домогосподарств (фізичних осіб) та підприємств (юридичних осіб), з метою їх перерозподілу в реальний сектор (сектор виробництва) економіки за рахунок каналу кредитування бізнесу (середнє значення кредитів, що надані юридичним особам за кластером 57,9%). Варто зазначити, що для цього кластеру характерним є переважання депозитів фізичних осіб (середнє значення за кластером 31,4%) над депозитами юридичних осіб (середнє значення за кластером 26,3%) у структурі залучених коштів. Тобто виконується роль банків трансформації заощаджень населення в кредитний потенціал розвитку економіки. Загалом цей кластер налічує 24 банки.

Другий сформований кластер є таким, що характеризує «корпоративну» бізнес-модель банку.

Таблиця 1

Статистичні дані, що характеризують сформовані кластери на 01.01.2018 р.

Кластери		Міжбанк. позич. (у % до активів)	Кредити юр. ос. (у % до активів)	Кредити фіз. ос. (у % до активів)	Інвест. портфель (у % до активів)	Депозити юр. ос. (у % до активів)	Депозити фіз. ос. (у % до активів)
Модель 1 «Традиційна» (24)	Значення	4,516	57,948	1,858	11,820	26,335	31,403
	σ	2,916	9,742	2,448	6,583	12,841	12,498
	Варіація	0,085	0,949	0,060	0,433	1,649	1,562
Модель 2 «Корпоративна» (25)	Значення	10,829	36,793	7,032	19,955	39,849	27,831
	σ	7,028	8,024	7,563	9,945	7,319	7,380
	Варіація	0,494	0,644	0,572	0,989	0,536	0,545
Модель 3 «Роздрібна» (3)	Значення	6,412	2,262	51,012	5,735	7,885	58,010
	σ	2,479	0,913	13,158	5,022	8,178	6,639
	Варіація	0,061	0,008	1,731	0,252	0,669	0,441
Модель 4 «Універсальна» (19)	Значення	8,913	22,432	5,263	14,355	13,268	13,780
	σ	10,233	13,956	6,935	13,551	7,308	10,029
	Варіація	1,047	1,948	0,481	1,836	0,534	1,006
Модель 5 «Інвестиційна» (13)	Значення	13,431	14,467	0,692	56,590	40,832	8,472
	σ	9,917	11,496	1,481	14,879	30,255	12,344
	Варіація	0,983	1,322	0,022	2,214	9,154	1,524

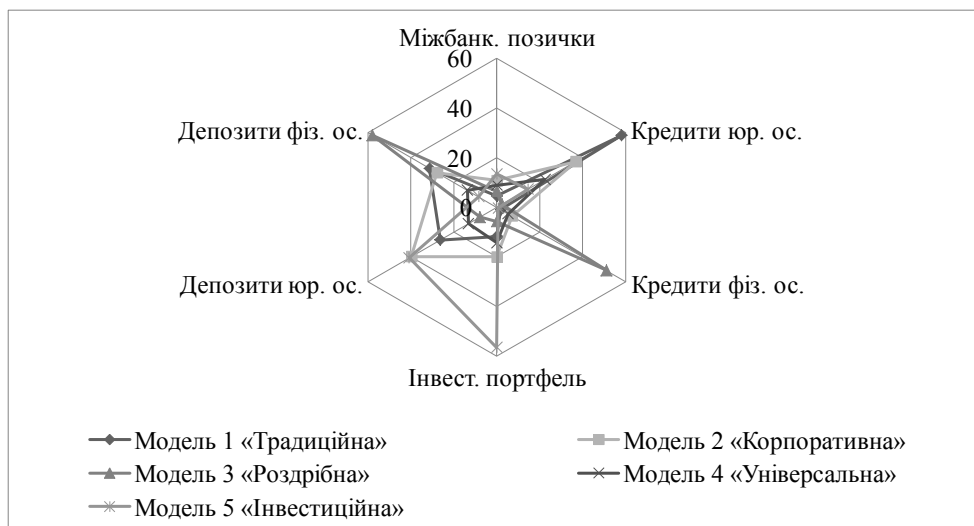


Рис. 1. Порівняння кластерів (значення коефіцієнтів до загального обсягу активів, у відсотках)

Джерело: складено автором

Обрання такої моделі банківського бізнесу свідчить про те, що банківська установа в першу чергу надає перевагу у співпраці саме юридичним особам. Такі банки в насамперед залучають тимчасово вільні кошти юридичних осіб (середнє значення за кластером 39,8%) і надають залучені у вигляді позичок підприємствам (середнє значення за кластером 36,8%). Проте варто зауважити, що дана бізнес-модель також характеризується великою часткою залучених коштів фізичних осіб (середнє значення за кластером 27,8%), а також, порівняно з іншими моделями бізнесу, високою часткою інвестиційної діяльності (середнє значення за кластером 20,0%). Загалом цей кластер налічує 25 банків.

Третій, виділений у роботі, кластер об'єднує банки, що обрали «роздрібну» бізнес-модель. Такі банківські установи у своїй діяльності орієнтуються передусім на фізичних осіб. Обрання і впровадження такої моделі бізнесу передбачає залучення тимчасово вільних коштів переважно домогосподарств (середнє значення за кластером 58,0%), за рахунок яких банки потім надають позички фізичним особам (середнє значення за кластером 51,0%). Така бізнес-модель є достатньо ризикованою, особливо в умовах сучасного стану економіки України та низького рівня доходів великої частини громадян, оскільки імовірність дефолту позичальника в будь-якому випадку буде високою. Наведена вище характеристика кластеру підтверджує ризикованість та непопулярність такої моделі, оскільки всього 3 банки є роздрібними.

Четвертий кластер, який було виділено при дослідженні є таким, що характеризує «універсальну» бізнес-модель банків. Такий висновок щодо змісту моделі бізнесу цієї групи банківських установ можна зробити, за рахунок порівняно високого рівня диверсифікованості як залучених коштів, так і розміщених. Банки, що обрали таку бізнес-модель, намагаються залучати вклади як фізичних (середнє значення за кластером 13,8%), так і юридичних осіб (середнє

значення за кластером 13,3%). Також така модель бізнесу передбачає розміщення залучених коштів у різні групи активів: відбувається надання позичок підприємствам (середнє значення за кластером 22,4%), частина коштів складає інвестиційний портфель банку (середнє значення за кластером 14,4%). Варто зазначити, що у українських універсальних є також портфель кредитів, що надані фізичним особам та надані міжбанківські позички, проте їх частки є невеликими через високий ризик здійснення таких операцій з розміщення ресурсів. Загалом цей кластер налічує 19 банків.

П'ятий, і останній, кластер характеризує банки, які у якості своєї бізнес-моделі обрали «інвестиційну» модель бізнесу. Для таких банківських установ характерним є значне переважання інвестиційного портфелю (середнє значення за кластером 56,6%) над всіма іншими активами. Варто зазначити, що банки-члени цієї групи здійснюють інвестиції за рахунок залучення коштів юридичних осіб (середнє значення за кластером 40,8%). Проте виділення такого кластеру банків з інвестиційною бізнес-моделлю не є абсолютним свідченням того, що в Україні розвиваються інвестиційні банки, особливо при практично відсутності ринку цінних паперів. Слід наголосити на тому, що більшу частину інвестиційного портфелю цих банків складають облігації внутрішньої державної позики. Таким чином, банківські установи спрямовують залучені кошти у абсолютно неризикові цінні папери, надаючи їм перевагу перед кредитуванням фізичних та юридичних осіб. Загалом цей кластер налічує 13 банків.

Коротка характеристика виділених бізнес-моделей банків представлена в таблиці 2.

Проведене дослідження щодо визначення бізнес-моделі банків України за допомогою використання кластерного аналізу дало змогу визначити 5 типових банківських моделей бізнесу.

Варто зазначити цікаву деталь, що немає такої моделі бізнесу, яка є найбільш розповсюдженою

Таблиця 2

Характеристика бізнес-моделей українських банків

Вид бізнес-моделі банку	Характеристика	Найбільші банки, що увійшли до кластеру
Традиційна модель (24 банки)	Кредитування юридичних осіб за рахунок залучення коштів фізичних осіб	Сбербанк, Південний, Прокредит Банк, Таскомбанк, Банк Восток
Корпоративна модель (25 банків)	Спрямовані на корпоративний ринок банківських послуг, надають послуги виключно юридичним особам	Укргазбанк, Райффайзен Банк Аваль, Альфа-Банк, ПУМБ, УкрСиббанк, ОТП Банк, Кредобанк
Роздрібна модель (3 банки)	Спрямовані на споживчий ринок банківських послуг, надають послуги виключно фізичним особам	А-Банк, Ідея Банк, Банк Форвард
Універсальна модель (19 банків)	Діяльність банків даної групи банків є диверсифікованою та практично однаково спрямована на всі сегменти ринку банківських послуг	Приватбанк, Укрексімбанк, Ощадбанк, Укрсоцбанк, Промінвестбанк, Фінансова ініціатива
Інвестиційна модель (13 банків)	Займаються переважно інвестиційною діяльністю, а саме операціями з цінними паперами	Сітібанк, МІБ, Правекс Банк, Дойче Банк ДБУ, СЕБ Корпоративний Банк.

серед українських банківських установ. Це свідчить про те, що у складні часи для банківської системи немає єдиної формули чи стратегії, яка дозволила б ефективно функціонувати в умовах ринкових трансформацій української економіки в цілому. Таким чином, вітчизняні банки здійснюють діяльність та намагаються розвиватися кожен відповідно до власної бізнес-моделі.

Розвиток вітчизняної банківської системи в останні роки супроводжувався рядом негативних явищ, таких як загальне падіння економіки, «обвал» валютного курсу гривні, політична та соціальна нестабільність (2014-2018 рр.), що призвели до необхідності очищення вітчизняної банківської системи. Останнє явище було викликане великою кількістю неконкурентоспроможних банків, більшість з яких перебували на грані банкрутства, через що тисячі вкладників втратили власні заощадження. Тому для дослідження впливу зазначених явищ на бізнес-моделі банків України порівняємо отримані нами результати з попередніми дослідженнями.

Так, у дослідженні бізнес-моделей банків, що проводилося у 2015 році було виділено 3 бізнес-моделі серед 131 українського банку: вузькоорієнтована, диверсифікована та корпоративна [5, с. 118]. Диверсифікованій бізнес-моделі у нашому дослідженні відповідає універсальна бізнес-модель. Такий висновок можна зробити за рахунок порівняння значень проаналізованих показників, які є достатньо близькими. Крім того, цікавим є те, що виділені економістом вузькоорієнтовані та корпоративні банки у 2015 році за значеннями досліджуваних показників є схожими до банків із корпоративною бізнес-моделлю у 2018. Варто додати, що таких банків загалом стало значно менше: їх кількість скоротилася з 92 банківських установ до 25. Можливо частина банків з даною бізнес-моделлю змінила її або збанкрутувала.

Проведена кластеризація банківської системи України в 2016 році дала змогу виявити 6 бізнес-моделей: роздрібну, корпоративну, універсальну, інвестиційну, невизначену та модель «домогоспо-

дарства-корпорації» [6, с. 22]. Виділені економістами перші чотири банківські моделі бізнесу відповідають кластерам, що були сформовані нами у проведеному дослідженні.

Крім того, необхідно додати, що за змістом виділена В. Рашкованом та Д. Поکیدіним модель «домогосподарства-корпорації» представляє традиційну модель банку, основна ідея якої пояснена вище. На нашу думку, пропонуючи таку назву, дослідники хотіли підкреслити напрям руху грошових ресурсів згідно цієї бізнес-моделі: тимчасово вільні кошти фізичних осіб, що були отримані банком, надаються ним підприємствам у вигляді позичок. Також вчені виділили кластер банків з невизначеною моделлю бізнесу, причому 66% установ, що увійшли до даного кластеру, збанкрутували протягом 2015-2016 рр., та лише 28% змогли сформувати бізнес-модель та продовжити діяльність [6, с. 24].

Висновки з проведеного дослідження. Отже, проведений аналіз свідчить про те, що українські банки, які не були ліквідовані в процесі очищення банківської системи, намагаються пристосовуватись до середовища, яке постійно змінюється, та формують свої бізнес-моделі у складних умовах. Останніми роками банківська система України розвивається в складних макроекономічних умовах: сучасні тенденції діяльності вітчизняних банків включають не лише загальносвітові тренди (фінансова глобалізація; посилення конкуренції на фінансових ринках; розвиток цифрових технологій, наростання ризиків), але і національні особливості (високий рівень кредитних ризиків, значні обсяги проблемних позичок і резервів по них; відносно низький рівень кредитування корпоративного бізнесу та населення в порівнянні з розвиненими країнами, накопичення кризових явищ і диспропорцій в економіці). Вказані тенденції ускладнюють і уповільнюють процеси формування бізнес-моделей вітчизняних банків, особливо на фоні цифровізації різних напрямків банківської діяльності, що потребує від банків додаткових фінансових інвестицій.

Література:

1. Алескеров Ф.Т. Бізнес-моделі російських банків: типологія, структура, прихильність вибору / Ф.Т. Алескеров, В.Ю. Белоусова, П.К. Бондарчук, Є.С. Попова [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.hse.ru/data/2012/12/04/1268905426/бізнесмоделі%20рос%20банков%20стаття.pdf>
2. Al-Debei M. Defining the business model in the new world of digital business / M. Al-Debei, R. El-Haddadeh, D. Avison // In Proceedings of the Americas Conference on Information Systems (AMCIS). – 2008. – Vol. 2008. – P. 1-11.
3. Ayadi R., de Groen W. Banking business models monitor 2014 / R. Ayadi, W. de Groen // Europe, Centre for European Policy Studies and International Observatory on Financial Services Cooperatives. – 2014. [Електронний ресурс]. – Режим доступу до журн.: <https://www.ceps.eu/system/files/Banking%20Business%20Models%202014.pdf>
4. Деркаченко А.В., Худолій Ю.С. Аналіз бізнес-моделей банків України / А.В. Деркаченко, Ю.С. Худолій // Облік і фінанси. – 2018. – № 2 (80). – С. 76 – 83.
5. Onyshchenko Y. Banking business models in Ukrainian banking system / Y. Onyshchenko // Baltic Journal of Economic Studies, Volume 1 Number 2. Riga: Izdevnieciba «Baltija Publishing», 2015, 164 pages. – p. 115-121.
6. Рашкован В., Покідін Д. Кластерний аналіз бізнес-моделей українських банків: застосування нейронних мереж Кохонена / В. Рашкован, Д. Покідін // Вісник Національного банку України. – 2016. – № 12. – С. 13-40.
7. Соцька Ю. І. Методологічні засади кластерного аналізу конкурентоспроможності банків України / Ю.І. Соцька // Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики. – 2015. – № 2. – С. 177-185. Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Fkd_2015_2_22
8. MacQueen J. Some methods for classification and analysis of multivariate observations / J. MacQueen // Proceedings of the Fifth Berkeley Symposium on Mathematical Statistics and Probability. – 1967. – Vol. 1. – P. 281-297. Режим доступу: <https://projecteuclid.org/euclid.bsmsp/1200512992>

Заяц Едуард Леонидович

студент факультета финансов и банковского дела
Одесского национального экономического университета
Онищенко Юлия Игоревна
кандидат экономических наук,
доцент кафедры банковского дела
Одесского национального экономического университета

**ІДЕНТИФІКАЦІЯ І ОЦІНКА БІЗНЕС-МОДЕЛЕЙ БАНКІВ УКРАЇНИ
НА ОСНОВЕ КЛАСТЕРНОГО АНАЛІЗА****Аннотация**

В статье разработана система показателей для проведения кластеризации банков Украины. Проведен кластерный анализ отечественной банковской системы и выявлены типичные бизнес-модели. Были охарактеризованы основные выявленные банковские модели бизнеса. Исследованы результаты предыдущих научных работ с похожей тематикой и были сравнены полученные результаты.

Ключевые слова: банк, бизнес-модель банка, кластерный анализ, показатели деятельности банков.

Zaiats Eduard Leonidovich

Student of the Faculty of Finance and Banking
Odesa National Economic University
Onyshchenko Yulia Igorivna
Ph.D, Associate Professor of Banking department
Odesa National Economic University

**IDENTIFICATION AND EVALUATION OF BANK BUSINESS MODELS IN UKRAINE
BASED ON CLUSTER ANALYSIS****Summary**

In the article the system of indicators for clustering of Ukrainian banks has been developed. A cluster analysis of the domestic banks have been conducted and typical business models have been identified. The main revealed banking business models have been characterized. The results of previous scientific papers with similar subject have been researched and compared.

Key words: bank, bank business model, cluster analysis, indicators of banks activity.

УДК 332.14

Зеленський Сергій Володимирович
здобувач кафедри економіки підприємств
міського господарства
Харківського національного університету міського господарства
імені О.М. Бекетова

СТРАТЕГІЧНЕ УПРАВЛІННЯ СТІЙКИМ РОЗВИТКОМ МІСТ: СТЕЙКХОЛДЕР-ОРІЄНТОВАНИЙ ПІДХІД

Стаття присвячена питанням удосконалення стратегічного управління стійким розвитком міста на основі використання основних положень стейкхолдер-орієнтованого підходу. Саме міста відіграють ключову роль у забезпеченні соціально-економічного розвитку країни, регіонів, отже є центрами суспільного життя та національної економіки. В роботі наголошено, що впровадження принципів сталого розвитку, відбудовання стратегії розвитку міста має ґрунтуватися на партнерстві усіх зацікавлених суб'єктів – органів влади різних рівнів (в першу чергу, місцевого самоврядування) і членів територіальної громади (які представлені різноманітними об'єднаннями та угруповуваннями, найбільш вагомими з яких є бізнес та громадські організації). Запропоновано скористатися багатокритеріальним підходом до ідентифікації стейкхолдерів, що є одним з перших етапів їх аналізу і передусім обґрунтуванню їх місця у процесі стратегічного управління стійким розвитком міста, відбудови ефективних комунікацій та взаємодій.

Ключові слова: місто, стійкий розвиток, стратегічне управління, процес, стейкхолдери, зацікавлені сторони, багатокритеріальний підхід.

Постановка проблеми. Стратегічне управління протягом останніх десятиліть є найбільш ефективним інструментом забезпечення розвитку соціально-економічних систем різних рівнів. В роботі [1] визначено: «Розбудова та підтримка розвитку місцевої та регіональної демократії, конструктивна взаємодія публічної влади, бізнесу та громадськості з метою вирішення актуальних питань місцевого, регіонального розвитку, стабільний розвиток регіональних економічних комплексів на основі інноваційності та дотримання принципів сталого, збалансованого розвитку формують основу для стимулювання місцевої економічної ініціативи, досягнення збалансованого просторового розвитку та процвітання країни. Такі орієнтири регіональної політики зрозумілі та прийнятні і для України, яка перебуває на стадії системних трансформаційних перетворень». Отже, зміни та реформи, які відбуваються в нашій країні, обумовлюють актуальність активного використання концептуальних положень стратегічного управління на рівні міст. Стратегічне управління – управлінський процес, який опираючись на людський потенціал, як основу управління, орієнтує свою діяльність на потреби жителів міста, гнучко реагує та здійснює своєчасні зміни в місті, що відповідають виклику з боку оточення і дозволяє досягти стійкого розвитку міста, що в сукупності дає змогу виживати місту в довгостроковій перспективі, досягаючи при цьому своїх цілей [2].

Важливим вихідним положенням є усвідомленні міста як системи: однією з підсистем необхідно вважати спільні ресурси (що належать всім членам територіальної громади) і управління якими потребує розробки механізмів залучення всіх зацікавлених сторін задля підвищення ефективності їх використання та відтворення з урахуванням численних інтересів. Суть методології системності вдало розкриває Н. Нижник: «Основна ідея системної теорії полягає в тому, що жодна дія не здійснюється в ізоляції від інших. Кожне рішення має наслідки для всієї сис-

теми. Системний підхід в управлінні дозволяє уникнути ситуації, коли рішення в одній сфері перетворюються в проблему для іншої» [3].

Доходимо висновку, що місто є підсистемою більших систем за рівнем (регіональної, національної, світової соціально-економічної системи) і є системою, яка включає в себе численні елементи та їх взаємозв'язки. Кожна більша й менша система має декілька груп впливу на міський розвиток, при цьому склад стейкхолдерів є доволі різноманітним – і органи державної та регіональної влади (центри, департаменти, відділи, підрозділи), асоціації, громадські організації, об'єднання, суб'єкти господарчої діяльності, політичні партії та об'єднання, населення. Розробка та реалізація стратегії стійкого місцевого розвитку має ґрунтуватися на принципах партнерства між громадою, владою і бізнесом.

Стратегічне управління стійким розвитком міста має відбуватися на засадах впровадження концепції стейкхолдерів. Безумовно, дана проблематика знайшла більшу застосовуваність саме на рівні управління підприємствами (організаціями). Поступово окремі інструменти і методи теорії стейкхолдерів знаходять своє застосування в політиці, економіці, соціології, екології, конфліктології тощо. У той же час необхідність врахування інтересів різних груп населення, численних об'єднань, асоціацій, бізнес-груп та активного залучення їх не лише до процесів планування, а й реалізації, впровадження в життя планів і змін доводить велику привабливість управління стейкхолдерами.

Отже, ми підтримуємо позицію висловлену в роботі [4, с. 169]: «Конфлікт інтересів (або їх протиріччя, різноспрямованість чи пріоритетність) на шляху миру, справедливості, стійкості та зростання не може бути врегульованим виключно технічними засобами». Автори роботи [5, с. 298] констатують: «Безумовною умовою використання концепції стійкого розвитку у повсякденному житті суспільства є обов'язкове поєднання зусиль та ресурсів, різнобічних поглядів

кожної особистості. Жодна окрема особистість чи підприємство (організація), або навіть цілий сегмент глобального суспільства не зможе сам по собі віднайти та реалізувати такий спосіб розвитку, який був би відповідним масштабам викликів, з якими сьогодні стикається людство».

Стійкий розвиток не передбачає застою. Стійкий розвиток потребує змін, які зумовлюються різноманітною реакцією учасників (суб'єктів) – від протистояння, спротиву до провідника. Певні групи суб'єктів можуть відразу побачити в змінах лише загрозу для свого статусу, способу життя, стабільності тощо. Такі групи зацікавлених сторін можуть нести загрози та додаткові втрати для реалізації стратегічних рішень. Таким чином, вбачається за важливе впроваджувати положення стратегічного управління стійким розвитком міст на засадах стейкхолдер-орієнтованого підходу.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Опрацювання фахової літератури та різноманітних джерел інформації показує, що використання положень концепції стейкхолдерів відбувається стосовно різних об'єктів досліджень – підприємств та організацій різних форм власності і різних видів економічної діяльності; окремих функціональних сфер (в маркетингу, в управлінні капіталом бренду, в стратегічному управлінні, в

соціальних проектах та програмах); регіонів, галузей, міст та ін.

«Поява концепції стейкхолдерів (stakeholder concept, stakeholder theory) пов'язана з виходом роботи Е. Фрімена «Стратегічний менеджмент: концепція зацікавлених сторін», в якій автор вводить поняття «зацікавлена сторона» (stakeholder)» [6, с. 158]. Л.А. Нохріна наголошує, що «термін «стейкхолдер» походить від англійського «stakeholder», у буквальному значенні «власник частки» (одержувач відсотка), «тримає застави»; сперш – розпорядник (довірчий власник) спірного, закладеного або підопічного майна, пайовик. У вузькому сенсі термін «стейкхолдер» тотожний «shareholder» (акціонер, учасник), тобто особа, яка має частку в статутному (складеному) капіталі підприємства. У широкому сенсі стейкхолдер – це фізичні або юридичні особи, що є заінтересованими у результатах діяльності компанії (тобто, акціонери, члени органів управління, персонал, фінансові агенти, клієнти, територіальна громада, суспільство в цілому, уряд, тощо) [4]».

В таблиці 1 відображено результати аналізу літературних джерел щодо визначення сутності категорії «стейкхолдер». Перш за все зауважимо, що представлені авторські визначення відображують еволюцію розуміння даної категорії.

Таблиця 1

Визначення сутності категорії «стейкхолдер»

№	Автор, джерело	Визначення
1	Р. Фрімен [7]	будь-які індивідууми, групи або організації, що можуть чинити вплив на досягнення організацією своїх цілей, а також одночасно можуть опинитись під впливом цих рішень
2	М. Кларксон [8]	особи або групи осіб, котрі мають або пред'являють права на власність організації, зацікавлені в її діяльності у минулому, сьогоденні та/ або майбутньому періодах часу
3	П. Данселмі [91]	визначає стейкхолдерів як людей або групи, які або добровільно, або ненавмисно піддаються впливу ризику, що виникає у зв'язку з діями фірми
4	Й. Селандер [10]	всі групи людей або інших організацій, чий внесок (робоча сила, капітал, ресурсне забезпечення, купівельна спроможність тощо) є основою успіху організації
5	Т. Джонс, А. Уїкс [11]	групи та індивіди, що є оточенням (внутрішнім та зовнішнім) корпорації, які впливають або на які можуть вплинути рішення, що ухвалюються корпорацією
6	Дж. Постом, Л. Престоном та С. Саксом [12-13]	зацікавлені сторони виступають каталізаторами ефективних відносин, розвиток яких полягає в раціональних діях організації на систему суперечливих очікувань стейкхолдерів
7	Рекомендації зі звітності в галузі сталого розвитку [14]	це організації чи особи, на яких згідно з раціональними очікуваннями суттєво впливають діяльність, продукція та/або послуги організації, і ті, чий дії можуть впливати на здатність організації успішно реалізовувати свої стратегічні цілі
8	Міжнародний стандарт соціальної відповідальності ISO 26000 [15]	окремі особи або групи осіб, котрі мають інтерес у будь-яких рішеннях або діях організації
9	А.О. Аммарі [16, с. 151]	будь-яка особа або група осіб, що впливає на діяльність організації або відчуває на собі вплив цієї діяльності, а також будь-яка особа або група осіб, які можуть допомогти в розробці пропозицій щодо підвищення комерційної та суспільної ефективності підприємства
10	В.Б. Горбань [17, с. 48]	окремі особи або об'єднання осіб, зацікавлених безпосередньо чи опосередковано в успіху або невдачі проектів організації при досягненні намічених результатів
11	В.А. Гросул, Н.Е. Аванесова [18, с. 234]	Зацікавлені сторони – суб'єкти внутрішнього та зовнішнього середовища, які переслідують певні інтереси, пов'язані з отриманням вигоди від взаємодії з підприємством, мають можливість впливати на його діяльність, та, які є об'єктом інтересу з боку самого підприємства

Джерело: складено автором на основі [7-17]

По-друге, всі представлені дефініції відносять нас до вирішення питань управління на рівні підприємства (організації, корпорації, фірми).

Маємо наголосити, все більше з'являється наукових праць та методичних матеріалів у яких порушуються питання виявлення, узгодження, врахування інтересів різноманітних представників, організацій, асоціацій, владних структур та інституцій. Так, на необхідності дослідження інтересів територіальної громади під час розробки стратегій регіонального розвитку наголошує Г.Г. Соболева [19]. Схожа точка зору представлена в роботі [20]: «Стратегія і тактика розвитку регіональних соціально-економічних систем має базуватися на засадах співробітництва, участі різних суб'єктів регіонального життя в розробці та прийнятті управлінських рішень, а також втіленні їх в життя – реалізації. Отже, стратегія соціально-економічного розвитку регіону має будуватися на основі усвідомлення інтересів різних суб'єктів регіонального розвитку, їх гармонізації та втіленні в системі цілей і завдань». Важливим завданням є впровадження принципів стейкхолдер-орієнтованого підходу у соціально-економічних системах більш малих за розміром та за масштабом, що є складовими елементами держав та світової системи в цілому.

Стійкий розвиток світу, країни і навіть окремого регіону обов'язково включає в себе реалізацію ключових засад стійкого розвитку міст, населених пунктів, селищ і поселень. А.І. Єрмолова акцентує увагу на необхідності визначення інтересів зацікавлених сторін та побудові моделі їхнього середовища під час розробки стратегії розвитку міста [21]. Ми приєднуємося до даної позиції та вбачаємо за необхідне визначити основні положення, методи та інструменти стейкхолдер-орієнтованого підходу, які найкраще дозволять реалізувати стратегічні завдання із забезпечення стійкого розвитку міста.

Постановка завдання. Метою даної роботи є визначення найбільш дієвих положень стейкхолдер-орієнтованого підходу і адаптація їх до стратегічного управління стійким розвитком міста. Основними завданнями, які вирішуються в даній роботі є аналіз основних етапів аналізу стейкхолдерів; дослідження підходів до їх класифікації та надання комплексної характеристики різних груп зацікавлених сторін; розробка пропозицій щодо ідентифікації стейкхолдерів розвитку міста.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Теорія і практика управління різними соціально-економічними системами довела ефективність використання концепцій соціально-відповідального управління та управління взаємодією задля досягнення розвитку. Вихідні положення даної концепції спираються на усвідомлення можливостей досягнення більшого і кращого ефекту під час:

по-перше, врахування різноспрямованих інтересів, потреб, бажань та очікувань різних суб'єктів управління системи;

по-друге, відбудови взаємодії, комунікації, взаємовідносин різних суб'єктів, яких можна визначити як зацікавлені сторони, що впливають та обумовлюють процес розвитку.

Проведені дослідження дозволяють наголосити, що стратегічне управління стійким розвитком міста має відбуватися на засадах використання стейкхолдер-орієнтованого підходу. При цьому залучення стейкхолдерів доцільно здійснювати і не етапі стратегічного планування (а саме визначення візії, місії, системи цілей і завдань стійкого розвитку міста), і на етапах реалізації, впровадження змін, досягнення запланованих результатів. Важливим завданням є ідентифікація та повна характеристика стейкхолдерів, яка передуватиме їхньому аналізу. Ідентифікація та аналіз стейкхолдерів є невід'ємною умовою стратегічного управління стійким розвитком. Вельми важливо визначити, хто є зацікавленими сторонами, хто з них пріоритетними та домінуючими, від кого залежатиме прийняття рішень та тривалість, ефективність його реалізації.

Е. Фріман наголошував, що «ідентифікація й пріоритетизація груп стейкхолдерів має певний алгоритм, що укладається в шість етапів: ідентифікація груп й індивідів → визначення ключових потреб кожної групи → аналіз інтересів і ступеню впливу кожної групи → формування плану заходів для управління очікуваннями стейкхолдерів → реалізація запланованих дій → аналіз результатів управління і повторення процесу (→ ідентифікація груп стейкхолдерів) [7].

Сучасні дослідники Ю.Ю. Гусева та М.В. Канцеревич вважають, що аналіз зацікавлених сторін складається з наступних трьох етапів [22]:

по-перше, визначення всіх потенційних учасників процесу та накопичення відповідної інформації (їх ролі, сфери діяльності, інтереси, знання, очікування, рівні впливу). Основних стейкхолдерів, як правило, легко визначити. Це учасник (суб'єкт), який бере участь в ухваленні рішень, або граючий управлінську роль; той, хто впливає на результат (місцеві органи влади під керівництвом міського голови). Ідентифікація інших зацікавлених осіб зазвичай здійснюється шляхом опитування вже визначених стейкхолдерів. Їх список розширюється доти, поки всі потенційні зацікавлені сторони не будуть включені до реєстру;

по-друге, аналіз потенційного впливу кожного з числа стейкхолдерів. Класифікація їх таким чином, щоб визначити стратегічний підхід до управління. В процесі стратегічного управління стійким розвитком міста доцільно визначити широке коло зацікавлених сторін, що зумовлює необхідність оцінки їх пріоритетності для того, щоб забезпечити ефективне застосування зусиль з комунікацій та управління їх очікуваннями;

по-третє, оцінювання ймовірності і типу реакції ключових зацікавлених сторін з метою планування впливу на них, щоб залучити їх підтримку або пом'якшити потенційні негативні наслідки.

На наш погляд кількості виділених етапів не є критичним чинником. Головне, що зміст послідовних дій збігається. Ми погоджуємося із автором роботи [4], яка зауважує, що аналіз рівня впливу груп стейкхолдерів є інструментом ідентифікації:

– первинних й вторинних, внутрішніх й зовнішніх заінтересованих сторін, рівня їхнього залучення й причетності; типу або ступеня учас-

ті; інтересів і цілей заінтересованих сторін щодо конкретних проблем; моделей і контекстів взаємодії заінтересованих сторін (сумісні або конфліктні);

- заінтересованих сторін, що є причетними до конфліктів; точок зору заінтересованих сторін на проблеми території й стратегії врегулювання та нейтралізації конфліктів;

- політик і проектів (прибуткових й збиткових, потенційних компромісів і конфліктів), ризиків і конкретних заходів; розподільчих і соціальних наслідків життєдіяльності; фактичних ресурсів, що заінтересовані сторони можуть надати для реалізації конкретних ініціатив;

- проектів державно-приватного партнерства (на засадах компромісу між стратегічними цілями держави й інтересами груп стейкхолдерів), направлених на ефективний, справедливий і сталий розвиток території [4, с. 171].

Таким чином теорія стейкхолдерів сприяє ідентифікації ключових відмінностей між заінтересованими групами, областей потенційних конфліктів, а також шляхів їхньої нейтралізації, розроблюванню адекватних заходів, направлених на більш ефективне управління певної території. В цілому теорія і практика заінтересованих сторін перспективні в сенсі систематичного залучення до процесів управління нових учасників і прагматичного фокусування на вирішенні проблем.

Вельми важливо визначити, хто є зацікавленими сторонами, хто з них пріоритетними та домінуючими, від кого залежатиме прийняття рішень та тривалість, ефективність його реалізації. Загальновідомо, що не існує єдиного повного підходу та переліку критеріїв класифікації стейкхолдерів для їх найбільш повної типологізації. У той же час, найбільш поширеним є використання розподілу стейкхолдерів на дві групи – зовнішні та внутрішні – в залежності від середовища впливу (надсистема або внутрішні елементи системи). До зовнішніх стейкхолдерів доцільно віднести: органи державної регіональної влади й департаменти, регіональні асоціації, експертні організації, народні депутати, медіа, політичні партії та їх представники, блогери та громадські активісти, населення, замовники, постачальники, партнери (ті, хто розташований поза межами міста, зацікавлений у його розвитку, у співпраці із внутрішніми суб'єктами). У свою чергу, до внутрішніх стейкхолдерів відносяться: органи місцевої влади і міський голова, колеги лобісти, політичні партії, місцеві фракції та депутати, їхні лідери, групи бізнес-впливу, одиночні лідери думок, експерти, радники, місцеві лідери, асоціації та об'єднання створені на місцевому рівні, господарюючі суб'єкти, численні недержавні установи. На наш погляд, даний критерій розподілу може бути визнаний як ключовий, але недостатній.

Однією із найбільш важливих та ключових зацікавлених груп є територіальна громада – населення міста. Не можна не погодитися із Л.А. Нохріною, яка зауважує «територіальна громада неоднорідна, вона включає осіб обох статей різних соціально-економічних страт, сім'ї з неоднаковим прожитковим мінімумом, етнічні групи і об'єднання по різнопланових інтересах,

що прямо або що опосередковано зацікавлені у розвитку міста. При цьому механізми, направлені на залучення, доцільно фокусувати на визнанні і повазі інтересів всіх наявних категорій» [4, с. 172]. У той же час, неможливо ігнорувати потреби і пріоритети місцевих жителів. В основу удосконалення процесу стратегічного планування стійким розвитком міста має бути положено гіпотезу «люди здатні творити власний простір у місті, пропонувати ідеї та залучатися до їх втілення» [23]. Доходимо висновку, що місцеве населення необхідно також розділити на певні групи стейкхолдерів за додатково сформованими уточнюючими та іншими критеріями.

Опрацювання фахової літератури показало, що не існує єдиного повного підходу та переліку критеріїв класифікації стейкхолдерів для їх найбільш повної типологізації. На наш погляд, однією з найбільш повних розробок щодо класифікації стейкхолдерів є та, що наведена в роботі [17, с. 49] і представлена в таблиці 2.

Отже, проводячи етап ідентифікації стейкхолдерів міського розвитку доцільно скористатися також іншими критеріями, такими як напрям впливу; рівень задоволеності, рівень впливу, ступінь вагомості, рівень підтримки чи спротиву, рівень відповідальності, тип поведінки, сфера діяльності та інші. Особливої уваги необхідно приділити класифікації місцевого населення. Базуючись на положеннях М.І. Долішнього відзначаємо, що населення є конкретним носієм місцевих інтересів. «Кожна окрема особистість включена до різних груп і є представником і носієм інтересів декількох інституційних суб'єктів (трудових колективів, політичних партій, релігійних організацій, громадських об'єднань)» [24]. Отже, важливо усвідомити представником якого стейкхолдеру передусім відчуває себе мешканець міста. Зацікавлені групи та сторони майбутнього стійкого розвитку міста можуть бути розділені на такі групи: група стейкхолдерів загальнодержавного та регіонального рівня (представники органів законодавчої та виконавчої влади), група стейкхолдерів місцевого рівня (органи місцевого самоврядування різних рівнів – місцевого, районного, селищного тощо), група стейкхолдерів комерційного сектору (асоціації роботодавців, торговельні палати, асоціації робітників, бізнесових структур та ін.), група стейкхолдерів неурядових організацій (профспілки, науковці, агенції розвитку, експерти з певних питань тощо), група стейкхолдерів громадянського сектору (релігійні організації, територіальні об'єднання, політичні партії та об'єднання, місцеві лідери тощо).

Важливим критерієм класифікації може стати вік мешканця міста. Так на наш погляд недоцільно виключати із процесу дослідження групу молоді (в тому числі, школярів старших класів). Особливої ваги дана теза набуває у контексті управління саме стійким розвитком, який спрямований на довготривале майбутнє. Вивчення і врахування їх цінностей, сподівань, очікувань та інтересів є основним орієнтиром стратегічного розвитку міста, підґрунтям формування майбутньої моделі соціально-економічної системи, напрямком та пріоритетом потенційних зрушень.

Таблиця 2

Критерії класифікації стейкхолдерів

№ з/п	Класифікаційна ознака	Різновиди стейкхолдерів	№ з/п	Класифікаційна ознака	Різновиди стейкхолдерів
1	За джерелом виникнення та впливу	Зовнішні Внутрішні Граничні	2	За способом прояву	Існуючі потенційні
3	За рівнем задоволеності працівників	Задоволені Незадоволені	4	За рівнями управління	Місцеві Регіональні Національні Міжнародні
5	За ступенем вагомості	Домінуючі Другорядні	6	За напрямом впливу	Безпосередні Опосередковані
7	За спрямованістю на досягнення цілей	Позитивні Нейтральні Негативні	8	За рівнем підтримки цілей та завдань організації	Підтримувачі-ентузіастки Послідовники Опоненти Спостерігачі
9	За рівнем відповідальності	З високим рівнем З низьким рівнем	10	За ступенем залежності від політики організації	Залежні Незалежні
11	За широтою охоплення інтересів	Вузько сконцентровані Багатофокусні	12	За способом виникнення	Випадкові Цілеспрямовані
13	За силою прояву владних повноважень	Сильні Помірні Слабкі	14	За суб'єктом прояву	Одноособові Колективні Колегіальні
15	За статусом	Фізичні особи Юридичні особи	16	За сферами діяльності	Виробничі Невиробничі
17	За типом поведінки	Скриті Очікуючі Безумовні	18	За ступенем стійкості	Стійкі Нестійкі

У свою чергу, мешканці пенсійного та перед пенсійного віку володіють досвідом, знаннями, навичками, які за умови їх критичного осмислення та творчого застосування нададуть підґрунтя ефективною реалізації визначених стратегічних цілей та завдань розвитку.

На наш погляд, одним із найбільш важливих стейкхолдерів, що обов'язково має бути залучений до розробки, вибору та реалізації стратегії стійкого розвитку міста є різноманітні бізнес-об'єднання (бізнес-союзи, бізнес-асоціації, торговельно-промислові палати, федерації роботодавців, союзи промисловців і підприємців, галузеві асоціації, регіональні фонди розвитку підприємництва, спілки малих і середніх підприємств, науково-технічні об'єднання, гільдії підприємців, агенції регіонального та місцевого розвитку, інноваційні та інвестиційні фонди тощо). Отже, говорячи про залучення до стратегічних процесів місцевого розвитку даного стейкхолдеру ми наголошуємо, що це є досить велика різноманітна палітра бізнес-об'єднань і спираємося на наступне найбільш загальне розуміння – «це громадські формування підприємств, створені з метою чіткого формулювання життєво важливих потреб останніх і відстоювання їхніх інтересів усіма законними способами, які мають такі ознаки:

1) специфічна інтегративна структурно і функціонально організована система, що не залежить від державних, владних або будь-яких інших структур;

2) складається з членів відповідно до вимог асоціації;

3) юридично оформлена організація, мету і діяльність якої регламентовано її статутом та іншими документами;

4) діє в правовому полі, захищає інтереси та задовольняє потреби своїх членів, які вступили до асоціації на засадах добровільності та рівноправності;

5) її діяльність підпорядковується декларованій місії, відповідає єдиній меті та фінансується коштом членських внесків, а також коштами, отриманими від комерційної діяльності, що не суперечить її місії;

6) управляється демократично обраними правлінням, представники якого визначають політику та обирають посадових осіб, що реалізуватимуть таку політику надалі» [25, с. 11].

Таким чином, пропонується для визначення, ідентифікації стейкхолдерів стійкого розвитку міста доцільно скористатися багатокритеріальним підходом. «Повна та всеосяжна класифікація надає змогу не лише виявити ключових стейкхолдерів, але й оцінити їх вагомість та впливовість у відповідний момент часу» [17, с. 49]. Багатокритеріальний підхід дозволяє проводити ідентифікацію стейкхолдерів за трьома групами критеріїв: основні, уточнюючі, додаткові. Такий підхід надасть більш повну і детальну інформацію щодо характеристик зацікавлених сторін; дозволить визначити їх рівень влади, інтересів, наявних ресурсів тощо; обґрунтує вибір стратегії комунікації і взаємодії з розподілом повноважень і відповідальності. «Метою взаємодії з зацікавленими сторонами є правильний вибір напряму стратегічного розвитку міста, вибір шляхів удосконалення його діяльності та досягнення такого рівня сталого розвитку, від якого виграють всі: держава, регіон, місто, його стейкхолдери та суспільство» [5, с. 299]. Побудова діалогу, взаємодії та партнерства стане дієвим та ефективним ме-

тодом реалізації цілей і завдань розвитку, дозволяє сфокусувати увагу на конкретних проблемах, учасниках, наявних ресурсах і можливостях для змін, що найбільш актуально в контексті управління стійким розвитком.

Висновки з проведеного дослідження. Активне залучення зацікавлених осіб до планування та реалізації стратегії стійкого розвитку міста надає певних переваг: (1) спільне розроблення напрямків місцевої політики, визначення пріоритетів, встановлення стратегічних та поточних цілей і завдань є більш прозорим і демократичним процесом; (2) рішення, які приймаються спільно, узгоджено, у процесі діалогу та конструктивної дискусії багатьма зацікавленими сторонами, ґрунтуються на більшому обсязі знань, вмінь, досвіду та інтуїції; (3) досягнення консенсусу серед зацікавлених сторін, використання моделі співпраці покращує рівень якості та ефективності місцевої політики стійкого розвитку; (4) відчуття причетності різних зацікавлених сторін до процесу стратегічного управління

забезпечує життєздатність та реалістичність, досягненість стратегій і окремих заходів.

Таким чином, ми акцентуємо увагу на тому, що однією з найважливіших передумов впровадження принципів стійкого розвитку у процес стратегічного управління містом має базуватися на активізації всіх суб'єктів, всіх зацікавлених сторін, представників різноманітних об'єднань і угруповань. Задля цього доцільно обирати та раціонально використовувати певні інструменти. З метою ідентифікації стейкхолдерів та їх інтересів, потреб, очікувань, ресурсів доцільно використовувати багатокритеріальний підхід. Типологізація або надання повної характеристики зацікавленим сторонам у подальшому дозволить обґрунтувати їх місце у процесі стратегічного управління стійким розвитком міста, відбудувати ефективні комунікації та взаємодії. Саме механізми залучення місцевої громади та її представників представляють собою подальший науковий інтерес авторів.

Література:

1. Регіональний вимір соціально-економічного розвитку і засади нової регіональної політики: аналітична доповідь / Біла С.О., Шевченко О.В., Кушнір М.О., Жук В.І. та ін. – К.: НІСД, 2013. – 82 с.
2. Аверкіна М.Ф. Стратегічне управління стійким розвитком міста / М.Ф. Аверкіна // Економічний форум. – № 1, 2014. – С. 90-93. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecfor_2014_1_18
3. Нижник Н. Р. Системний підхід в організації державного управління: навч. посібник / за заг. ред. Н. Р. Нижник. – К.: УАДУ, 1998. – 160 с.
4. Нохріна Л.А. Алгоритм ідентифікації груп стейкхолдерів [Електронний ресурс] / Л.А. Нохріна // Коммунальное хозяйство городов. – Режим доступу: <http://eprints.kname.edu.ua/40107/1/168-175.pdf>
5. Кусик Н.Л. Побудова моделі взаємодії зі стейкхолдерами / Н.Л. Кусик, А.В. Ковалевська // Інформаційні технології та інновації в економіці, управлінні проектами і програмами [Текст] : монографія / за заг. ред. В.О. Тімофєєва; І.В. Чумаченко. – Харків : ФОРМ Панов А.М., 2016. – С. 297-306. – Режим доступу: <https://core.ac.uk/download/pdf/78066504.pdf#page=297>
6. Корпоративна соціальна відповідальність : навч. посібник / Н.Л. Кусик, А.В. Ковалевська. – Харків : СИМ, 2014. – 528 с.
7. Freeman R. E. The politics of stakeholder theory: Some future directions. *Business Ethics Quarterly*. 1994. Vol. 4. P. 409-421.
8. Clarkson M. A stakeholder framework for analyzing and evaluating corporate social performance. *Academy of Management Review*. 1995. Vol. 20. P. 92-117.
9. D'Anselmi, P. (2011), "Values and Stakeholders in an Era of Social Responsibility", Free Press, New York, NY, p. 27.
10. Селандер Й. Стейкхолдер-менеджмент: управління заінтересованими групами. URL: <http://www.hrm.ru/stejkholdermenedzhment-upravlenie-zainteresovannymi-gruppami>
11. Jones, T., Wicks, T. (1999). Convergent Stakeholder Theory. *Academy of Management Review*, 4: 887-910.
12. Frederick W., Post J., Lawrence A., Weber J. *Business and society: Corporate strategy, public policy, ethics* (8th. ed.). New York: McGraw-Hill, 1996.
13. Post J., Preston L., Sachs S. Managing the extended enterprise: The new stakeholder view. *California Management Review*. 2002. Vol. 45 (1). P. 5-28.
14. Руководство по отчетности в области устойчивого развития / [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.globalreporting.org/resource/library/RussianFSSS-G3-Reporting-Guidelines.pdf>.
15. Соціальна відповідальність і керівництво – ISO 26000:2010 / [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.iso.org/iso/catalogue_detail?csnumber=42546.
16. Аммарі А.О. Класифікація стейкхолдерів на основі взаємних очікувань / А.О. Аммарі // Актуальні проблеми економіки. – № 8 (134), 2012. – С. 150-155.
17. Горбань В.Б. Управління сталим енергоефективним розвитком на місцевому рівні: стейкхолдер-орієнтований підхід [Електронний ресурс] / В.Б. Горбань // Проблеми економіки. – № 4, 2016. – С. 47-56. – Режим доступу: <http://oajj.net/articles/2017/728-1487341191.pdf>
18. Гросул В.А. Концепція стейкхолдерів в системі оцінки ефективності функціонування підприємства / В.А. Гросул, Н.Е. Аванесова // Вісник ЖДТУ. – № 2 (52), 2010. – С. 233-236.
19. Соболева Г.Г. Дослідження інтересів територіальної громади в процесі розробки стратегії регіонального розвитку / Г.Г. Соболева // Економічні науки. Серія «Регіональна економіка». Збірник наукових праць. Луцький національний технічний університет. Випуск 5 (17). – Ч. 2 Редкол.: відп. ред. д.е.н., професор Герасимчук З.В. – Луцьк, 2008. – С. 89-93.
20. Балог О.Г. Узгодження інтересів в процесі формування і реалізації регіональних стратегій соціально-економічного розвитку / О.Г. Балог // Вчені записки Університету «КРОК» / Ун-т економіки та права «КРОК». – Вип. 1 (1997). – Вип. 32. – Т.1. – К., 2012. – С. 4-10.
21. Ермолова А.І. Модель середовища зацікавлених сторін розробки стратегії розвитку міста [Електронний ресурс] / А.І. Ермолова // Вісник Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля. 2014. № 14 (185), ч. 1. URL: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/VISUNU/2012_14_1/Ermolova.pdf

22. Гусева Ю.Ю. Ідентифікація стейкхолдерів при плануванні проекту створення об'єднань співвласників багатоквартирних будинків [Електроний ресурс] / Ю.Ю. Гусева, М.В. Канцеревич // Комунальне господарство міст. – випуск 118, 2014. – С. 52-55. – Режим доступу: <http://eprints.kname.edu.ua/39796/1/9.pdf>
23. Валенца А. [<http://novakraina.org/regiones/detalniy-zvit-shhodo-rezultativ-vidk>]
24. Долішній, М.І. Регіональна політика на рубежі ХХ-ХХІ століть: нові пріоритети [Текст] : монографія / М.І. Долішній. – К. : Наукова думка, 2006. – 513 с.
25. Дослідження «Стан залучення та зацікавленості в об'єднанні в асоціації представників місцевого бізнесу в розрізі 16 міст-партнерів Проекту ПРОМІС» [Електроний ресурс] / М. Барановський. – К., 2018. – 82 с. – Режим доступу: http://pleddg.org.ua/wp-content/uploads/2018/07/Baranovsky_Reports_Ukr-1.pdf

Зеленский Сергей Владимирович

соискатель кафедры экономики предприятий

городского хозяйства

Харьковского национального университета городского хозяйства

имени А.Н. Бекетова

СТРАТЕГИЧЕСКОЕ УПРАВЛЕНИЕ УСТОЙЧИВЫМ РАЗВИТИЕМ ГОРОДОВ: СТЕЙКХОЛДЕР-ОРИЕНТИРОВАННЫЙ ПОДХОД

Аннотация

Статья посвящена вопросам совершенствования стратегическим управлением устойчивого развития города на основе использования основных положений стейкхолдер-ориентированного подхода. Именно города имеют ключевую роль в обеспечении социально-экономического развития страны, регионов, т.е. являются центрами общественной жизни и национальной экономики. В работе сделан акцент на том, что внедрение принципов устойчивого развития, построение стратегии развития города должно базироваться на партнерстве всех заинтересованных субъектов – органов власти разных уровней (в первую очередь, местного самоуправления) и членов территориальной громады (которые представлены разнообразными объединениями и сообществами, наиболее весомыми из которых являются бизнес и общественные организации). Предложено использовать многокритериальный подход к идентификации стейкхолдеров, являющийся одним из первых этапов их анализа и предшествующий обоснованию их места в процессе стратегического управления устойчивым развитием города, построения эффективных коммуникаций и взаимодействий.

Ключевые слова: город, устойчивое развитие, стратегическое управление, процесс, стейкхолдеры, заинтересованные стороны, многокритериальный подход.

Zelenskiy Sergiy Volodymyrovich

Job Seeker of the Department of Economics of Municipal Enterprise

Kharkov National University of Municipal Economy

named after A.N. Beketov

STRATEGIC MANAGEMENT OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF CITIES: STAYKHOLDER-ORIENTED APPROACH

Summary

The article is devoted to the issues of improving the strategic management of sustainable development of the city on the basis of using the main provisions of the stakeholder-oriented approach. It is the cities that have a key role in ensuring the socio-economic development of the country, regions, i.e. are centers of public life and national economy. The work focuses on the fact that the implementation of sustainable development principles, the construction of a city development strategy should be based on the partnership of all stakeholders – authorities of different levels (first of all, local self-government) and members of the territorial community (which are represented by various associations and communities weighty of which are business and public organizations). It is proposed to use a multi-criteria approach to the identification of stakeholders, which is one of the first stages of their analysis and precedes the justification of their methods in the process of strategic management of sustainable development of the city, building effective communications and interactions.

Key words: city, sustainable development, strategic management, process, stakeholders, stakeholders, multi-criteria approach.

Іванченко Галина Валеріївна
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту та адміністрування
Вінницького торговельно-економічного інституту
Київського національного торговельно-економічного університету

ЕФЕКТИВНІ КОМУНІКАЦІЇ В БІЗНЕСІ: ТЕОРЕТИЧНИЙ ПІДХІД

В статті узагальнено підходів до визначення поняття «комунікацію», а також виокремлення типів та методів комунікації на підприємстві. Досліджено комунікації, як інструмент, що допомагає менеджменту організації управляти та підтримувати процеси в управлінні. В статті виокремлені навички, які впливають на ефективність усного спілкування менеджера. Узагальнено вимоги до комунікацій, виконання яких дозволить встановити міцні ділові зв'язки в організації. Запропоновано створення єдиного інформаційного простору в організації, метою якого є забезпечення ефективності комунікаційного процесу.

Ключові слова: комунікація, інформація, спілкування, комунікаційний менеджмент, типи комунікацій, комунікаційний процес.

Постановка проблеми. Комунікації з кожним роком набувають все більшого значення для бізнесу, ефективно впливаючи на споживача. Із зростанням конкуренції зростає кількість завдань, що пов'язані із вибором оптимальних каналів комунікацій, які забезпечують найбільшу віддачу від інвестицій. Для мінімізації ризиків та оптимізації витрат бізнесу необхідно на системній основі розподіляти бюджет і прогнозувати можливий ефект всіх видів комунікації. Необхідний також постійний моніторинг позиції компанії на ринку, щоб вчасно передбачити можливі негативні наслідки і прийняти рішення по впливу на ситуацію. Рішення подібних завдань здійснимо на основі досвіду ефективних комунікацій і з застосуванням моделей, що сприяють цьому.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питаннями визначення сутності поняття «комунікація», управління комунікаційними процесами, визначення місця комунікацій у системі управління підприємством присвячені праці багатьох вітчизняних та зарубіжних вчених, таких, як: Й. Завадський, Д. Кіслов, А. Романов, А. Пилипенко, С. Пилипенко, І. Отенко, Т. Бурцева, В. Різун, Б. Мільнер, Ф. Хміль, Дж. Лейхтфрід, Дж. Пенроуз та ін.

Постановка завдання. Метою дослідження є узагальнення підходів до визначення поняття «комунікацію», а також виокремлення типів та методів комунікації на підприємстві.

Виклад основного матеріалу дослідження. Керівники компаній витрачають більшу частину свого часу на спілкування. Важливою частиною їхньої роботи є планування та організація праці як колективу, так і окремих співробітників, забезпечення ефективного управління на основі комунікативного процесу та прийняття управлінських рішень.

Сучасні умови господарювання висувають нові вимоги до менеджменту компанії, так як керівництво компанії витрачає 80% часу на спілкування. З огляду на зазначене та з метою зміцнення довіри для керівники компанії важливо мають бути гарними спікерами та вживати заходів щодо прискорення передачі інформації, полегшення виконання завдань. Також для побудови ефективної комунікації необхідно, щоб

одержувач інформації розумів сенс повідомлення та відображав його зміст у зворотному напрямку, тобто відправник розумів відповідь (реакцію) на отриману інформацію. Дослідження теоретичних засад комунікацій на підприємстві потребує чіткого визначення сутності поняття «комунікація» (табл. 1).

Таким чином, комунікація в бізнесі – це комплексний цілеспрямований процес обмін інформацією між суб'єктами, що поєднує різні форми, методи та канали передачі, спрямований на забезпечення ефективності управління підприємством.

Організаційні стандарти комунікації на підприємстві формуються в результаті різних форм взаємодії керівників, менеджерів і співробітників всіх рівнів. В ідеалі організаційна комунікація полегшує обмін інформацією, планування заходів, координацію проектів і соціальної взаємодії. Недосконало побудована система комунікації та неякісне функціонування систем зв'язку на підприємстві призводить до плутанини, зниження мотивації, втрати продуктивності. Керівники повинні створити чітку систему або навіть план комунікації та інформаційних каналів для того, щоб співробітники були поінформовані та мали контакт один з одним [5].

Комунікації всередині компанії можуть допомогти працівникам зрозуміти корпоративну культуру і цілі. Кожен співробітник повинен мати доступ до інформації по роботі не тільки свого відділу, а й інших. Особливо це важливо в кризовий період, коли від кожного співробітника потрібно не тільки виконувати отримані від керівництва інструкції, але і працювати самостійно, виходячи з актуальних даних про ситуацію, що склалася. Система внутрішніх комунікацій об'єднує всі елементи компанії, допомагає їм працювати злагоджено, як єдиний організм.

Комунікації між співробітниками – це інструмент, який допомагає людям управляти, створювати, підтримувати всі процеси в організації. Корпоративні комунікації здійснюються в різних формах, в тому числі бесіди, пошта, електронні листи, наради тощо. Кожен з цих видів комунікації підходять для відповідних ситуацій. Ефектив-

Таблиця 1

Підходи до визначення поняття «комунікації»

№	Джерело	Визначення
1.	Завадський Й. [4]	Комунікація – процес передачі повідомлення, що включає, як правило, шість елементів: джерело, повідомлення, канал комунікації, одержувач, а також процеси кодування і декодування.
2.	Кіслов Д. [6]	Комунікації – це природно-штучна сукупність конкретних систем, що своїми специфічними засобами реалізує всі відомі функції: переміщення, пересування, транспортування матеріальних об'єктів; передача інформаційних потоків; здійснення спілкування людей і живих організмів; зв'язок в локальному, планетарному та космічному вимірах.
3.	Романов А. [12]	Комунікація – це передача інформації (звернення) від джерела інформації до одержувача за допомогою певного каналу
4.	Пилипенко А., Пилипенко С., Отенко І. [9]	Комунікації – це передача не просто інформації, а її значення, сенсу за допомогою символів.
5.	Бурцева Т. [1]	Комунікація – це взаємодія, діяльність людей або тих чи інших організацій один з одним
6.	Різун В. [11]	Комунікація – це зумовлений ситуацією й соціально-психологічними особливостями комунікаторів процес встановлення і підтримання контактів між членами певної соціальної групи чи суспільства в цілому на основі духовного, професійного або іншого єднання учасників комунікації.
7.	Мільнер Б. [8]	Комунікація – це процес, за допомогою якого керівники розвивають систему надання інформації, передачі відомостей великій кількості людей в середині організації та окремим індивідуумам та інститутам за її межами
8.	Хміль Ф. [13]	Комунікація – обмін інформацією, у результаті якого керівник отримує інформацію, необхідну для прийняття ефективних рішень, і доводить її до відома співробітників
9.	Лейхіф Дж., Пенроуз Дж. [7]	Комунікація – засіб співробітництва, взаємодії, забезпечення досягнення цілей працівників, організації та суспільства через те, що сучасний бізнес являє собою складне виробництво, колективний характер праці, використання значних ресурсів
10.	Примак Т. [10]	Комунікація – це інформаційно-психологічні зв'язки між ринковими суб'єктами (споживачами, постачальниками, посередниками та ін.), які встановлюються для забезпечення їх господарської діяльності з метою підтримування довготривалих взаємовигідних стосунків між ними в процесі створення певних цінностей
11.	Гірченко Т., Дубовик О. [3]	Комунікації – це ефективне спілкування з фактичними чи потенційними покупцями продукції
12.	Яловега Н. [14]	Комунікація – це комплекс заходів, спрямований на встановлення двостороннього зв'язку між підприємствами споживчої кооперації та іншими суб'єктами ринку за допомогою відповідних інструментів, для посилення ефективності та впливової діяльності на ринку

Джерело: сформовано на основі [1; 3; 4; 6; 7; 8; 9; 10; 11; 12; 13; 14]

ні комунікації є важливою частиною успішного ведення бізнесу [5].

Ефективна комунікація на робочому місці допомагає співробітникам і менеджерам формувати високоєфективні команди, так як створюється довірлива атмосфера як в середині колективу, так по відношенню до менеджменту компанії. Ефективна комунікація зменшує непотрібну конкуренцію всередині відділів і допомагає співробітникам працювати злагоджено, що сприяє високій продуктивності праці та відповідальності. Співробітники знають свої ролі в команді, а менеджери мають можливість виправити помилки співробітників. Менеджер, який відкрито спілкується зі своїми підлеглими може сприяти зміцненню позитивних відносин в інтересах компанії [5].

Комунікація є процесом взаємодії, в ході якого відбувається передача інформації. При цьому комунікація вважається успішною, якщо вона пройшла повний цикл, тобто відправник надав інформацію адресату, який однозначно зрозумів її зміст. Результативність комунікаційного процесу також залежить від побудови інформаційного повідомлення відправником, а очікуваним результатом – є зміна поведінки адресата.

В науковій літературі виділяють такі типи комунікацій [2; 3; 5; 7]:

- формальні, що визначаються організаційною структурою підприємства та залежать від кількості рівнів управління, які створюють можливість/загрозу передачі або отримання недовірливої інформації, оскільки кожен відділ має можливість фільтрувати і коригувати комунікаційні сполучення;

- неформальні комунікації розглядаються як спілкування між друзями, приятелями або канал поширення чуток, пліток.

Для передачі інформації бізнес-структури використовують різні методи спілкування, а саме:

- стандартні методи спілкування – це розмова або лист відправника і прослуховування або читання одержувача. Велика частина спілкування усне: одна сторона говорить, а інші слухають.

Однак деякі форми спілкування безпосередньо не пов'язані з усною або письмовою мовою. Невербальне спілкування (мова тіла) складається з дій, жестів та інших аспектів зовнішнього вигляду, які в поєднанні з виразом обличчя (такими як посмішка або похмурий погляд) можуть бути потужним засобом передачі повідомлень.

Хоча технології, як електронна пошта, зменшили важливість невербального спілкування, велика частина організаційного спілкування здійснюється за допомогою особистого спілкування. Кожне усне повідомлення містить невербальний компонент. Одержувачі інтерпретують повідомлення, беручи до уваги все, що є. Коли невербальні сигнали відповідають усним повідомленням, вони підсилюють повідомлення, однак коли вербальні і невербальні повідомлення суперечливі, вони створюють плутанину та спотворюють інформацію для одержувача.

Більша частина дня керівника проводиться в спілкуванні з іншими менеджерами та співробітниками, тому вміння говорити і слухати має вирішальне значення для успіху в бізнесі, оскільки навички усного спілкування використовуються, коли менеджер повинен робити презентації з продажу, проводити інтерв'ю, оцінювати співробітників, проводити прес-конференції.

На ефективність усного спілкування менеджера впливають такі навички як:

- активне слухання, що вимагає уваги, інтерпретації і запам'ятовування звукових стимулів. Ефективне слухання вимагаючи від адресата правильної інтерпретації інформації, розуміння мови та сенсу повідомлення. Результативність активного слухання допомагають досягти такі дії: зоровий контакт; чіткий графік зустрічей; чіткість та достовірність інформації; уникнення емоцій; уточнення повідомлення; обмеження відволікаючих жестів.

- конструктивна реакція, що має на меті забезпечити співробітників зворотним зв'язком з результатами. В даному випадку менеджеру важливо зосередитись на конкретній поведінці, а не робити загальні заяви; залишати зворотний зв'язок та задавати питання, щоб забезпечити розуміння сенсу повідомлення.

Щоб встановити міцні ділові зв'язки, необхідно, щоб комунікації в бізнес-організації відповідали таким вимогам:

1. Правильність. Інформація повинна бути граматично правильна, точна, своєчасна та правильно підібрана. Повідомлення має складатись з фактичних слів, цифр.

2. Повнота інформації. Повідомлення повинно включати всі необхідний для її розуміння факти і довідкову інформацію, все, що очікує почути одержувач інформації.

3. Стилістичність. Для передачі інформації потрібно використовувати якомога менше слів, враховувати знання і тимчасові обмеження адресата.

4. Ясність та зрозумілість. Кожна деталь повинна бути зрозумілою для одержувача. Відправник має використовувати правильну інтонацію, мову, тон, факти.

5. Конкретність. Інформації має відповідати темі та меті повідомлення, бути чіткою та змістовною.

6. Ввічливість. Менеджери мають проявляти повагу до одержувача інформації, намагатися зміцнити відносини або створити нові.

7. Увага. Керівник та одержувач інформації має бути максимально сконцентровані на змісті, сенсі та ясності інформації.

Для формування або зміни комунікаційної стратегії всередині організації менеджменту організації та службі персоналу необхідно вивчити управлінське середовище, організаційну структуру і проаналізувати наявність вже існуючих комунікацій. Крім того необхідно провести соціологічне дослідження серед співробітників організації, з метою визначення найбільш ефективних каналів інформації. Адже форма, яку приймають комунікації, здатна впливати на погляди співробітника, мотивацію, ступінь розуміння та підтримки політики керівництва, також зменшувати опір змінам з боку співробітників. Недостовірність або недостатність інформації є джерелом значної кількості конфліктів всередині організації. Для проведення ефективної інформаційної політики організації, формування її позитивного іміджу та доведення до персоналу важливої інформації, ключових повідомлень доцільно визначити критерії інформації, яка підлягає оприлюдненню або обговоренню.

З метою забезпечення ефективності комунікаційного процесу в бізнес-організації варто створити єдиний інформаційний простір, головними завданнями якого є:

- подолання комунікативних розривів, досягнення взаєморозуміння на всіх рівнях;

- отримання зворотного зв'язку від персоналу компанії, щоб кожен працівник міг розуміти, що його думка важлива і буде враховуватися при прийнятті управлінських рішень, і співробітникамі необхідні зручні інструменти для донесення думки і оперативного отримання зворотного зв'язку;

- демонстрація готовності керівництва до діалогу, а також створення позитивного іміджу компанії; пояснення корпоративної політики в галузі навчання та розвитку персоналу;

- формування єдиних стандартів поведінки відповідно до корпоративного кодексу і етикою компанії.

Як інструментами, які можуть забезпечити виконання поставлених завдань можна запропонувати наступні:

1. Інформаційні, які покликані інформувати співробітників про те, що відбувається в компанії. Стенд з оголошеннями, наказами корпоративний журнал або газета, корпоративний портал з систематизованою базою знань, де будь-який співробітник може ознайомитись з необхідною інформацією.

2. Аналітичні інструменти покликані забезпечити зворотний зв'язок – форми для внесення пропозицій, форуми на корпоративному сайті, системи анкетування співробітників, моніторинг персоналу тощо.

3. Комунікативні інструменти, тобто заходи, присвячені тимбилдінгу; професійні змагання; корпоративне навчання; адаптаційні тренінги і семінари.

4. Організаційні, метою яких є формування довіри в колективі, розуміння кожним співробітником цілі та напрямку руху організації. Такими заходами можуть бути збори, наради, виступи керівництва, розробка та впровадження корпоративних стандартів.

Всі вищезазначені інструменти можуть бути вирішені окремо, проте існують такі, що можуть поєднували всі основні функції комунікації всередині організації. Наприклад, корпоративна соціальна мережа, яка дозволяє ділитися новинами і тим самим тримати співробітників в курсі того, що відбувається. Групові та особисті чати створюють можливості для розробки ефективні комунікації між співробітниками без втрат інформації та часу. Навіть якщо співробітники розкидані по всьому світу, корпоративні соціальні мережі дозволяють отримувати консультації в режимі реального часу, спілкуватися та встановлювати зв'язки з іншими співробітниками організації.

Отже, корпоративна соціальна мережа є простором, призначеним для діалогу, що дозволяє вирішити проблему внутрішніх комунікацій організації. Корпоративні соціальні мережі стрімко розвиваються, так як прості, зручні та гнучкі у використанні, порівнюючи з корпоративними порталами та сайтами.

Висновки з проведеного дослідження. Ефективна комунікація має вирішальне значення для

будь-якої організації і може допомогти їй багато в чому. Комунікація відіграє важливу роль в розробці продукту, відносинах з клієнтами, управлінні персоналом – практично всі аспекти діяльності організації. Співробітники є ключовими суб'єктами комунікації, тому що вони часто служать в якості провідника. Якщо співробітники повною мірою поінформовані, навчені, мотивовані і мають в своєму розпорядженні широкий спектр засобів комунікації, то це найкращим чином позначитися на діяльності організації.

Таким чином, для побудови системи ефективної комунікації в бізнес середовищі слід використовувати всі канали та інформаційні ресурси. Служба персоналу разом з топ-менеджментом організації повинен піклуватися про своєчасне та регулярне інформування співробітників про новини компанії, її місію, стратегію, найближчих планів і перспективах розвитку. Комунікації всередині організації повинні обов'язково відповідати таким критеріям, як простота, ясність, точність, достовірність, що в цілому покликаний сприяти їх ефективності та адекватного розуміння.

Література:

1. Бурцева Т.А. Управление маркетингом: учеб. пособ. / Т.А. Бурцева, В.С. Сизов, О.А. Цень. – М. : «Экономистъ», 2005. – 271 с.
2. Буряк П.Ю. Маркетинг: навч. пос. / П.Ю. Буряк, Б.А. Карпінський, Я.Ю. Карпова. – Львів: Професіонал. – 2008. – 318 с.
3. Гірченко Т.Д. Маркетинг: навчальний посібник / Т.Д. Гірченко, О.В. Дубовик. – К.: «Фірма «ІНККОС», Центр навчальної літератури, 2007. – 255 с.
4. Завадський Й.С. Менеджмент / Й.С. Завадський. – К.: Видавництво Європейського університету, 2003. – 640 с.
5. Киселева М. С. Ключевые элементы эффективной системы коммуникаций // Молодой ученый. – 2017. – № 50. – С. 157-160.
6. Кіслов Д.В. Термінологія комунікацій: теоретичний дискурс та його практичне використання / Д. В. Кіслов. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Duur_2013_3_5.pdf
7. Лейхиф Дж.М. Бизнес-коммуникации / Дж.М. Лейхиф, Дж.М. Пенроуз. – СПб.: Питер, 2001. – 688 с.
8. Мильнер Б.З. Теория организации / Б.З. Мильнер. – М.: Издательство «Инфа-М», 2003. – 480 с.
9. Пилипенко А.А. Менеджмент: навч. пос. / А.А. Пилипенко, С.М. Пилипенко, В.І. Отенко. – Харків: Видавничий Дім «ІНЖЕК», 2005. – 456 с.
10. Примак Т.О. Маркетингові комунікації в системі управління ринковою діяльністю підприємства : автореф. дис. на здобуття наук. ступ. доктора екон. наук : спец. 08.06.01 «Економіка, організація і управління підприємствами» / Т.О. Примак. – К., 2004. – 26 с.
11. Різун В.В. Теорія масової комунікації [Електронний ресурс] / В.В. Різун. – Режим доступу : <http://journalib.univ.kiev.ua/index.php?act=book.index&book=1>
12. Романов А.А. Маркетинговые коммуникации / А.А. Романов, А.В. Панько. – М.: Эксмо, 2006. – 432 с.
13. Хміль Ф.І. Менеджмент / Ф.І. Хміль. – К. : Вища школа, 1995. – 351 с.
14. Яловега Н.І. Принципи застосування основних комунікаційних інструментів у діяльності підприємств споживчої кооперації [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/19_NNM_2007/Economics/23199.doc.htm

Иванченко Галина Валерьевна

кандидат экономических наук, доцент,
доцент кафедры менеджмента и администрирования
Винницкого торгового-экономического института
Киевского национального торгового-экономического университета

ЭФФЕКТИВНЫЕ КОММУНИКАЦИИ В БИЗНЕСЕ: ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ ПОДХОД

Аннотация

В статье рассмотрены подходы к определению понятия «коммуникацию», а также выделены типы и методы коммуникации на предприятии. Исследованы коммуникации, как инструмент, помогающий менеджменту организации управлять и поддерживать процессы в управлении. В статье выделены навыки, которые влияют на эффективность устного общения менеджера. Рассмотрены требования к коммуникациям, выполнение которых позволит установить прочные деловые связи в организации. Предложено создание единого информационного пространства в организации, целью которого является обеспечение эффективности коммуникационного процесса.

Ключевые слова: коммуникация, информация, общение, коммуникационный менеджмент, типы коммуникаций, коммуникационный процесс.

Ivanchenko Halyna Valeriivna

Ph.D. (Economics), PhD, Associate Professor
Associate Professor of Management and Administration Department
Vinnytsia Institute of Trade and Economics
of Kyiv National University of Trade and Economics

EFFECTIVE BUSINESS COMMUNICATIONS: A THEORETICAL APPROACH

Summary

The article discusses approaches to the definition of the concept of "communication", and also distinguishes the communication types and methods. Investigated communication as a tool for helping the management to run and maintain organization process. The article picks out the skills that affect the effectiveness of oral communication. Regarded requirements for communications, which will allow make strong business relationships in the organization. The author proposed to create a unified information space in the organization, which will ensure high effectiveness of the communication process.

Key words: communication, information, converse, communication management, types of communications, communication process.

УДК 338.24:339.74(477)

Іличок Богдан Іванович

доцент кафедри теоретичної та прикладної економіки
Інституту адміністрування та післядипломної освіти
Національного університету «Львівська політехніка»

Скорик Галина Іванівна

доцент кафедри теоретичної та прикладної економіки
Інституту адміністрування та післядипломної освіти
Національного університету «Львівська політехніка»

Малиновський Юрій Володимирович

доцент кафедри менеджменту зовнішньо-економічної діяльності
Інституту економіки та менеджменту
Національного університету «Львівська політехніка»

ЦЕНТРАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ

В Україні 27 років тривають катастрофічні процеси в сфері демографії, спричинені вкрай незадовільним рівнем життя пересічних громадян. Основною причиною існуючих проблем є зловживання керівництва держави, зокрема в сфері банківської діяльності. Станом на березень 2019 року в Україні 52 % від обсягу кредитів, виданих населенню та підприємцям, є дефолтними на суму в 22,5 мільярдів доларів США. Керівництво держави, парламентарі у своїй діяльності демонструють кругову поруку та небажання ліквідувати схеми грабунку українського народу. Розв'язання існуючих проблем пропонується через радикальне оновлення шляхом демократичних виборів складу парламенту України з подальшим усуненням найбільших проблем економічної безпеки держави.

Ключові слова: купівельна спроможність, дефолтні кредити, відсоткові ставки, банківська мафія, добробут, економічна безпека, банківська безпека.

Постановка проблеми. Протягом останніх 30 років визначальними відмінностями національного господарства України від економік країн ЄС є катастрофічні: спад та руйнування промислового комплексу, зокрема машинобудівного; зменшення обсягів ринку праці; зниження соціальних стандартів держави.

Дані проблеми актуалізують вимогу до керівництва держави щодо забезпечення базових параметрів економічної безпеки України. Відповідно, вкрай важливим є питання виокремлення основних недоліків у реалізації економічної безпеки України та пошук шляхів мінімізації цих чинників.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Здійснити аналіз основних загроз економічної безпеки України, дати характеристику їх причин й запропонувати шляхи усунення цих чинників.

Виклад основного матеріалу дослідження. Економічна безпека – це такий стан національної економіки, який дозволяє зберігати стійкість до внутрішніх та зовнішніх загроз й здатний задовольнити потреби особи, сім'ї, суспільства, держави [1].

Економічній безпеці притаманний інтегральний характер, оскільки вона є результатом спільних зусиль усієї нації, що проявляється через дії всіх гілок влади на всіх рівнях (від загальнодержавного до місцевого), наявних у державі сил та засобів, об'єднань громадян і окремих осіб.

Протягом останніх 30 років серед півтори сотні держав планети саме в Україні мають місце найпотужніші за темпами процеси скорочення чисельності населення.

Депопуляція українців відбувається через значне зменшення народжуваності та масовий виїзд громадян України за кордон на постійне місце проживання.

Основною причиною цієї демографічної катастрофи є незадовільний рівень життя основної маси пересічних українців, купівельна спроможність яких у 5-15 разів є нижчою, від аналогічного показника пересічного населення благополучних країн [1].

Низька купівельна спроможність пересічних українців є наслідком системного знищення промисловості, зменшення обсягів виробництва, чисельності робочих місць та повністю безкарного грабунку мафіозними структурами природних багатств України, дрібних і середніх підприємств, робітників та селянства.

Динаміка чисельності зайнятого населення в Україні протягом 1990-2017 років відображена на рис. 1.

Згідно інформації, відображеної на рис. 1, чисельність зайнятого населення в Україні скоротилася з 25,4 млн. осіб у 1990 році до 16,2 млн. осіб у 2018 році, тобто на 36,2% [2, с. 51]. Це потенційно через зменшення економічного життєвого простору для українців провокує скорочення чисельності населення з 51,8 млн. осіб у 1990 році до 33 млн. осіб (51,8 млн. осіб \times 0,638 коефіцієнт зміни чисельності зайнятих) на даний час.

Згідно висновків експертів світового економічного форуму, найбільшою проблемою державного управління України є незадовільна діяльність банківської системи держави [3].

Мова йде про розкрадання кредитних ресурсів банків шляхом видачі кредитів завідомо неплатоспроможним боржникам під фіктивні застави. Згідно даних НБУ, відображених у таблиці 1, станом на 1 березня 2019 року обсяги дефолтних кредитів в банківській системі України складають 607 мільярдів грн., що становить 22,5 мільярдів доларів США. А середній рівень

дефолтних кредитів у банківській системі України становить 52% [4].

Підготовлено на основі: Показники банківської системи. Обсяги активних операцій та частка непрацюючих активів в цілому по системі. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=34661442&cat_id.

Наскільки існуючий стан справ відповідає нормативам економічної безпеки України?

Міністерством економічного розвитку та торгівлі України затверджені нормативи економічної безпеки держави, зокрема – банківської безпеки [5].

Банківська безпека – це рівень фінансової стійкості банківських установ країни, що дає змогу забезпечити ефективність функціонування банківської системи країни та захист від зовнішніх і внутрішніх дестабілізуючих чинників незалежно від умов її функціонування [5].

Згідно вищенаведених нормативів, оптимальним рівнем банківської безпеки є частка простроченої заборгованості від 0 до 2% за кредитами в загальному обсязі кредитів, наданих банками резидентам України. Задовільним рівнем – з понад 2 до 3%, незадовільним рівнем – з понад 3 до 4%, небезпечним – з понад 4 до 5%, критичним – з понад 5 до 7% [5].

З огляду на те, що рівень дефолтних кредитів у загальному обсязі кредитів, наданих банками резидентам України на 1 березня 2019 року становить 52%, то можна стверджувати, що банківська система України знаходиться в стані краху, бо фатичний рівень дефолтних кредитів майже у 7,5 разів перевищує їх критичну норму.

Неефективне використання ресурсів банківської системи держави призводить до банкрут-

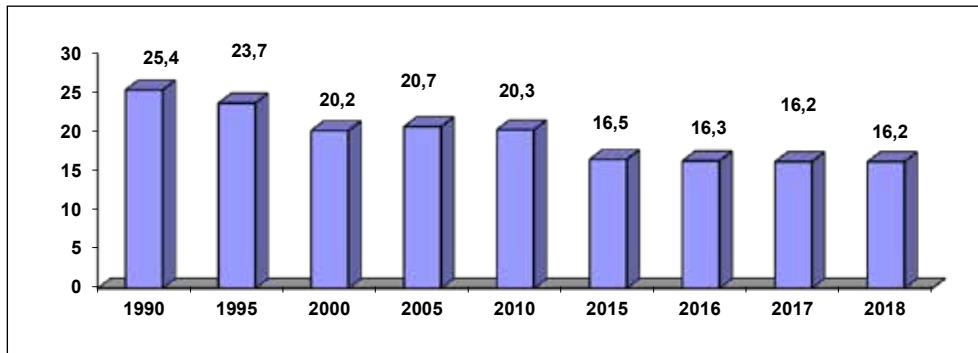


Рис. 1. Динаміка чисельності зайнятого населення в Україні, млн. осіб.

Джерело: статистичний щорічник України за 2017 рік. Державна служба статистики України. – Київ: 2018. С. 51.

Таблиця 1

Динаміка частки простроченої заборгованості за кредитами в загальному обсязі кредитів, виданих банками України протягом

№ з/п	Показники	Значення показників, станом на 1 число місяця			
		01.2018	07.2018	01.2019	03.2019
1	Обсяг виданих кредитів, млрд. грн.	1090	1124,6	1194	1162,5
2	Обсяг працюючих кредитів, млрд. грн.	495	498,5	563,3	555,2
3	Обсяг дефолтових кредитів, млрд. грн.	595	626,1	630,7	607,3
4	Частка простроченої заборгованості за кредитами в загальному обсязі кредитів, %	54,5	55,7	52,9	52,2

ства розкрадених комерційних банків. Державні банки, знекровлені дефолтними кредитами, систематично потребують та отримують з Державного бюджету десятки мільярдів гривень на докапіталізацію [6] та далі «роздаровують» мільярдні кредити завідомо неплатоспроможним боржникам під фіктивні застави.

Поряд з розграбуванням заощаджень українців шляхом переведення депозитів громадян України у дефолтні кредити, банківська мафія обдирає найбільш економічно активних українців, зокрема – підприємців, ще й через монополно високу ціну кредиту. Згідно з існуючими нормативами, ціна кредиту має становити 6% річних плюс очікуваний темп інфляції. Якщо у Євросоюзі річний темп інфляції менший 1%, то ціна кредиту складає біля 7% річних.

У 2018 році в Україні темп інфляції становив 9,8%. Ціна кредиту мала б складати базових 6% плюс 10% темпу інфляції, що дорівнює 16% річних. Натомість сумлінні українці платили банкам в середньому 32% річних. Враховуючи, що реально діючих кредитів в Україні на квітень 2019 року видано на суму в 560 мільярдів грн. [4], то банківська мафія лише за 12 місяців безкарно здерла з українців через монополно завищені ставки кредиту 90 мільярдів грн. (560 млрд. грн. x 0,16), що перевищує бюджет Міністерства оборони України 2018 року, який становив 83 мільярди грн.

На даний час банками наполегливо рекламуються споживчі кредити під 4,5% в місяць, що в річному еквіваленті становить 54%. Це у 8 разів дорожче, ніж у благополучному Євросоюзі. Хіба це не наглий грабунок?

Як тільки науковці починають актуалізувати проблему розграбування депозитів населення в банківській системі України, то урядовці, політики відразу наполегливо переконують, що ця проблема є невід'ємною складовою ринкової економіки, що такі проблеми існують у всіх економіках ринкового типу тощо.

Так, в пунктуальній Німеччині є 1,5% дефолтних кредитів, в ліберальних США – 2%. А те, що в Україні ця проблема є у 30 разів більша і сягає станом на травень 2019 року 53% [4] – це економічна війна проти українського народу. Для об'єктивності слід наголосити, що і в Україні є банки, де рівень дефолтних кредитів не перевищує 2% [4].

Мова йде про те, чому й досі повністю безкарними залишаються особи, які розграбували «Приватбанк», «Ощадбанк», «Укресімбанк» та інші фінансові установи України?

Вищенаведена схема грабунку України безперервно діє протягом останніх 30 років та вже знекровила національний господарський комплекс на понад 150 мільярдів доларів США. Левова частка вкрадених в українців через банківську систему коштів відразу конвертується в світові валюти та виводиться по-за межі України [7].

Таким чином системно зменшується купівельна спроможність суб'єктів господарювання, спричиняється зменшення виробничого потенціалу національної господарки та зниження обмінного курсу національної валюти, кількості робочих місць, рівня доходів громадян тощо.

Одним із авторів даного дослідження розроблений проект Закону «Про штрафні банківські резерви», імплементація якого у десять разів зменшить наявні нині масштаби розкрадань в банківській системі держави і це при існуючих проблемах діяльності правоохоронних органів України. Державний бюджет України отримає перспективу щороку економити в середньому до 120 мільярдів гривень, які не треба буде згодом виділяти Фонду гарантування вкладів для повернення вкладникам збанкрутілих банків їх заощаджень.

Проект Закону пройшов розгляд фахівцями НБУ [9]. Його впровадження потребує відповідної політичної волі керівництва держави, зокрема більшості парламенту України.

Про жодну політичну волю до наведення порядку в державі наразі не йдеться. Навпаки. Уряд створив віртуальну реальність, за якої банки зацікавлені вже не в кредитуванні підприємців та населення, а в купівлі Облігацій внутрішньої державної позики. Станом на квітень 2019 року уряд залучив та розтринькав через цю схему вже 28 мільярдів доларів США [10].

Афера воістину цивілізаційного масштабу лише набуває свого розвитку. Слід врахувати, що українці за попередні 28 років, подібно «собаці Павлова» уже надресировали як реагувати на погіршення умов життя в Україні. Зокрема – шляхом м'якого вигнання за кордон на заробітки через приманку економічним пряником. Нам в спину уже дихає чергове фіаско «української мрії» через закономірне, уже повністю підготовлене падіння на 50% життєвого рівня українців та зниження втричі обмінного курсу гривни щодо долара США до рівня 80 грн. за долар. Аналогічна катастрофа двічі вже мала місце в новітній історії України у 1998 та 2014 роках. Вороги українського народу лише чекають підстав, на які можна обґрунтувати перед електоратом чергову економічну руйну. І широкій громадськості вже час усвідомити, що ця катастрофа в економіці не випадкова, а планово спричинена системним грабунком українців шахраями. Що за розкрадені протягом 2014-2018 років 75 мільярдів доларів США хтось таки має заплатити. І платниками, як і в попередні рази, будуть пересічні українці.

Вищенаведений грабунок українського народу відбувається на фоні нездатності влади освітити кошти з безповоротної допомоги, яка цілком виділяється Євросоюзом. Станом на травень 2019 року урядом України неосвоєно понад 8 мільярдів євро безповоротної цільової допомоги на підтримку реформ, виділеної керівництвом Євросоюзу [14].

Чергове фіаско «української мрії» спричинить до ще небувалої досі масової міграції основної маси притомних українців за кордон, зокрема молоді. Найбільш впертих українців шахраям залишається винищити на донбаському чи внутрішньому фронті.

Для остаточної руйнації української держави потрібно ще довершити грабунок українців шляхом приватизації сільгоспугідь та через ще значніше погіршення умов життя забезпечити повну руйнацію сімейної традиції в Україні та досягти зменшення чисельності українців в Україні

до 15 мільйонів осіб. У даному напрямку шахраї уже досягли колосальних успіхів, адже Україна за показниками розлучень вийшла на лідируючі позиції в світі [11].

Такі демографічні зміни для шахраїв є цілком економічно доцільними. Адже за перспективи впровадження в найближчі 10 років надбань технологічної революції через працевлаштування штучного інтелекту, понад 70% нинішніх робочих місць займуть роботи.

В підсумку, завдяки повній руйнації українського соціуму, шахраї планують українцям роль американських індіанців у резерваціях, коли здеморалізованих українців в Україні змусять виконувати роль обслуговуючого персоналу пануючих злочинних кланів.

Одним із авторів даного дослідження вище згадуваний проект закону «Про штрафні банківські резерви» було розіслано головам парламентських фракцій більшості, керівнику парламентського комітету з фінансової політики і банківської діяльності та 20 найбільш активним народним депутатам націонал-демократичного спрямування. Відповіді не надійшло від жодного з перелічених адресатів, чим грубо порушується Закон України «Про звернення громадян».

Керівництво НБУ хоч і дало відповідь, але стало бідкатися, що НБУ не є суб'єктом законодавчої ініціативи й тому не буде опікуватись подальшою долею законопроекту, потенційно спроможного у 10 разів зменшити масштаби розкрадання депозитів українців у банківській системі України.

Промовистим підтвердженням вищенаведеного є скріплене круговою порукою поголовне мовчання Народних Депутатів України щодо вищенаведеної катастрофи в банківській сфері. Вони нагло сліпі та глухі щодо стану справ, коли шахраї в черговий раз розікрали у 2014-2018 роках 25 мільярдів доларів США депозитних вкладів українців та обдирають український народ через монополю завищених ставок кредиту.

Існуючий стан справ є прямим наслідком винищення окупантами протягом останніх 85 років 100 % активної частини української національної громади. Зокрема, совети вбили кожного, хто психологічно був спроможний чинити опір нарузі покидьків над людською гідністю українців.

Переконалим прикладом вищезазначеного служить трагічна доля перемишльського владики Йосафата Коциловського, який ще понад 100 років тому, з 1917 року був одним із основних рушіїв процесу відновлення державності українського народу. Його влітку 1947 року в рамках здійснюваної поляками етноцидної акції «Вісла» було жостоко побито в єпископській резиденції міста Перемишля та за змовою між польськими та советськими спецслужбами насильно депортовано до советської імперії. Там, за категоричну відмову співпрацювати з советами, владику Йосафата Коциловського в листопаді 1947 року закатовано в тюрмі НКВС біля Києва.

Кати українського народу не просто порушили природній баланс між «добром» і «злом» в українському світі. Вони забезпечили найпідлішим та найпродажнішим членам суспільства право панувати над соціумом, грабувати україн-

ський народ і монополю нав'язувати молодому поколінню хибні, злочинні ідеали та прагнення.

Маючи колосальні фінансові ресурси, шахраї шляхом підкупу усіх гілок влади в Україні, докині забезпечували собі повний контроль в економічній сфері України. Народу вони кидають убогі крихти в гуманітарній та релігійній сферах, прекрасно розуміючи, що за умов постійного зменшення для українців економічного життєвого простору, гуманітарно-релігійні поступки приречені на повну деградацію.

Але кожна система має свої вади. Слабкі місця існують і для відточених століттями шахрайських схем грабунку та винищення народів.

За існуючих суспільно-політичних обставин в Україні одинокою інституцією, не просякнутою наскрізь корупційними схемами шахрайських кланів є Церква, зокрема – чорне чернецтво.

Так, українська Церква після тотального винищення кліру на підсоветських землях лише проходить процес свого відновлення. Так, українській Церкві в Україні ще дуже важко.

Цілком природньо, що ченці, ієромонахи та вище церковне керівництво не є фахівцями ні в політиці, ні в економіці. Але мовчати при явному, наглому, системному грабунку та фактичному винищенні українського народу Церква не має права.

Як і півтори століття тому, саме Церква повинна повести український народ до побудови в Україні суспільства, в якому пануватимуть Справедливість та Закон. Наголошуємо на важливості саме справедливості, адже український народ сьогодні грабують по закону, цілком по-правши справедливість.

Нав'язана ворогами українського народу формула, що тепер усі крадуть, повинна піти в небуття. Адже реальна ситуація в благополучних країнах є докорінно іншою. Наприклад, та ж канцлер заможної Німеччина Ангела Меркель, як жила двадцять років тому в невеликій за розмірами ошатній квартирі, так живе і нині. Чи ми маємо підстави подібне сказати про наших президентів, прем'єр-міністрів, керівництво та членів парламенту, голів обласних державних адміністрацій та сотень тисяч інших посіпак, які на фоні загальних злиднів шалено змагаються у статусних палацах, автомобілях, коштовностях, навіть в одязі. Така захланність природньо викликає не лише подив, але й відверту зневагу з боку керівництва благополучних демократичних держав. Адже ці статки у 99 % випадків зароблені шляхом наглого грабунку українського народу, зокрема сиріт та інвалідів АТО.

Для офіційного підтвердження сказаного, достатньо поглянути структуру доходів державного бюджету України, в якому лівову частку становлять саме податки з доходів пересічних українців [2, с. 227].

Фантастичні доходи власників олігархічних корпорацій зростають в середньому в дванадцять разів швидше за темпи зростання ВВП України [12].

При тотальній корумпованості владних інститутів, саме активна позиція Церкви у впливі на владу з метою усунення найбільших проблем життєдіяльності інститутів влади спроможна

стати основним рушієм руху до реалізації української мрії.

Для початку керівництво УГКЦ та ПЦУ повинно знайти серед членів своїх єпархіальних управлінь кількох спеціалістів в сфері економіки та права, яким вони цілком довіряють. Потім треба належним чином організувати зворотній зв'язок співпраці Церкви з трьома гілками влади в Україні.

Яка доля чекатиме політиків-парламентарів, які відмовляться на пропозицію Церкви усунути найбільші проблеми життєдіяльності України, зокрема в банківській та податковій сферах?

Чи буде за них голосувати український народ, коли Церква оприлюднить список членів нинішньої Верховної Ради України, які не підтримали законопроекти, що докорінно зменшують можливості грабунку українського народу?

Чи буде процвітати тотальна безкарність в державі, якщо Церква періодично ставитиме перед Головою Верховної Ради України та Президентом України вимогу звільнити голову обласної державної адміністрації, міністра чи іншого чиновника найвищого рангу, в сфері діяльності якого найбільше серед інших процвітають беззаконня та наруга над невід'ємними правами українців?

Співпраця проводу Церкви з народними депутатами, політиками, урядовцями та лідерами громадськості дасть змогу Церкві «відсіяти половину від зерна» та об'єктивно спричинитися до підбору кандидатів в народні депутати «по діях», а не на основі безплідних обіцянок та безсистемних, третьорядних, ситуативних «досягнень».

В парламентсько-президентській державі зупинити усю цю наругу над українським народом спроможні триста патріотів, які присягнуть на Святому Письмі вірою та правдою служити українському народові, прийдуть шляхом виборів до Верховної ради, забезпечать конституційну більшість в парламенті та припинять 75% нинішнього грабунку українського народу.

Забезпечення елементарного порядку у банківській та фіскальній сферах України дасть змогу уряду отримати ресурс в обсязі 20 мільярдів доларів США. Цей напрямок державного управління дасть змогу три роки поспіль щоквартально підвищувати на 15% рівень реальних доходів, купівельну спроможність працівників бюджетної

сфери, пенсіонерів, студентів тощо при інфляції 2,5-3% річних [13]. Це стане потужним рушієм для зростання доходів усіх решта комерційних секторів національної економіки. Купівельна спроможність пересічних українців за три роки повинна зрости більш як у п'ять разів.

80% нинішніх заробітчан отримають достойне місце праці в Україні, біля своїх близьких та рідних.

Шлях цей успішний. Дорога ця переможна. А формула успіху настільки проста, що її зрозуміє пересічний монах, який денно іночно молить Господа про кращу долю для українського народу. Деталі даного механізму виходять за межі даного дослідження та є предметом дискусії на круглому столі з питань життєдіяльності церкви в Україні. Даний круглий стіл започаткований та періодично (раз на півтори-два місці) проводиться в Національному університеті «Львівська політехніка» кафедрою теоретичної та прикладної економіки.

Це цивілізований та єдино можливий за існуючих обставин шлях до побудови ЗАМОЖНОЇ, МОГУТНЬОЇ, СОБОРНОЇ УКРАЇНИ, якою по праву гордитимуться громадяни України.

Протягом попередніх століть та тисячоліть країна хліборобів, гончарів і ковалів вже поглинула численні орди окупантів. Український світ поглине і нинішніх шахраїв та кримінально-терористичні угруповання.

Після гучних тріумфів перемог та тужливої розпуки від жахливих невдач українцям вже час перестати кидатися у крайнощі й почати системно та наполегливо працювати для торжества української справи.

Висновки з проведеного дослідження. Підсумовуючи вищенаведене можна стверджувати, що з огляду на загальну корумпованість усіх гілок влади в Україні, єдиним цивілізованим виходом з існуючої ситуації є обрання українським народом в процесі парламентських виборів таких народних депутатів, які будуть реально турбуватися проблемами життєдіяльності держави та громадян України. Зокрема, припинення розграбування ресурсів банківської системи держави та наведення елементарного порядку в діяльності фіскальної служби дасть змогу за три роки підняти купівельну спроможність пересічних українців вп'ятеро.

Література:

1. Гличок Б.І. Соціальна безпека України – тенденції та потенціал розвитку. *Науковий економічний журнал: Інтелект XXI*. 2016. № 6. С. 96-107.
2. Статистичний щорічник України за 2017 рік. Державна служба статистики України. – Київ: 2018. – 541 с.
3. Позиція України в рейтингу країн світу за індексом глобальної конкурентоспроможності 2017-2018. URL: <http://edclub.com.ua/analitika/pozyciya-ukrayiny-v-reytingu-krayin-svitu-za-indeksom-globalnoyi-onkurentospromozhnosti>. (дата звернення: 28.09.2017).
4. Показники банківської системи. Обсяги активних операцій та частка непрацюючих активів в цілому по системі. URL: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=34661442&cat_id. (дата звернення: 05.05.2019).
5. Методичні рекомендації щодо розрахунку рівня економічної безпеки України. Наказ Міністерства економічного розвитку і торгівлі України 29.10.2013 N 1277. URL: http://cet.com.ua/2013/29.10.2013_1277.htm. (дата звернення: 29.10.2013).
6. Ощадбанк докапіталізували на 5,75 млрд.грн. URL: <http://minfin.com.ua/ua/2017/12/27/31633917>. (дата звернення: 27.12.2017).
7. З 1991 року з України в офшори вивели капіталу на суму \$ 148 млрд – економіст. URL: <https://dt.ua/ECONOMICS/z-1991-roku-z-ukrayini-v-ofshori-viveli-kapital-na-sumu-148-mlrd-ekonomist-238166>. (дата звернення: 30.03.2017).

8. Фонд гарантування вкладів фізичних осіб. URL: <http://www.fg.gov.ua/dostup-do-publichnoi-informatsii>. (дата звернення: 05.05.2019).
9. НБУ. Лист № 18-0007/15043 від 19.03.2019.
10. Міністерство фінансів України. Борг. ОВДП. URL: <https://www.minfin.gov.ua/news/borg/rezultaty-auksioniv>. (дата звернення: 05.05.2019).
11. Озвучена сумна статистика розлучень в Україні: клятва не на вічність, а на рік. URL: <https://m.znaj.ua/society/194253-ozvuchena-sumna-statistika-rozluchen-v-ukra>. (дата звернення: 12.12.2018).
12. Статки 100 найбагатших українців зростають у 12 разів швидше за ВВП. URL: <https://www.epravda.com.ua/news/2018/10/25/641980>. (дата звернення: 25.10.2018).
13. Іличок Б.І., Малиновський Ю.В. Соціальні аспекти економічної безпеки України в сфері доходів: стан та перспективи покращення. *Інфраструктура ринку*. 2017. № 13. С. 48-55.
14. Україна досі не використала 8 мільярдів євро допомоги, надані Європейським Союзом на підтримку реформ. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://ua.news.ua/u-yes-vuyavyly-shho-ukrayina-ne-vykorystovuyevydileni-milyardy-dopomogy>.

Ильчок Богдан Иванович

доцент кафедри теоретической и прикладной экономики
Института администрирования и последипломного образования
Национального университета «Львовская политехника»

Скорик Галина Ивановна

доцент кафедри теоретической и прикладной экономики
Института администрирования и последипломного образования
Национального университета «Львовская политехника»

Мальновский Юрий Владимирович.

доцент кафедри менеджмента внешнеэкономической деятельности
Института экономики и менеджмента
Национального университета «Львовская политехника»

ЦЕНТРАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ УКРАИНЫ**Аннотация**

В Украине 27 лет продолжают катастрофические процессы в сфере демографии, вызванные крайне неудовлетворительным уровнем жизни рядовых граждан. Основной причиной существующих экономических проблем является злоупотребление руководства государства, в частности в сфере банковской деятельности. По состоянию на март 2019 году в Украине 52% от объема кредитов, выданных населению и предпринимателям, является дефолтным на сумму в 22.5 миллиардов долларов США. Руководство государства, парламентарии в своей деятельности демонстрируют круговую поруку и нежелание ликвидировать схемы грабежа украинского народа. Решение существующих проблем предлагается через радикальное обновление путем демократических выборов состав парламента Украины с последующим устранением самых больших проблем экономической безопасности государства.

Ключевые слова: покупательная способность, дефолтные кредиты, процентные ставки, банковская мафия, благосостояние, экономическая безопасность, банковская безопасность.

Ilychok Bogdan Ivanovych

PHD in Economics, Associate Professor,
Associate Professor of Theoretical and Applied Economics Department
National University "Lviv Polytechnic"

Skoryk Galyna Ivanivna

PHD in Economics, Associate Professor,
Associate Professor of Theoretical and Applied Economics Department
National University "Lviv Polytechnic"

Malynovskyy Yuriy Volodymyrovych

PHD in Economics, Associate Professor,
Associate Professor of Management of Foreign Economic Activity Department
National University "Lviv Polytechnic"

CENTRAL PROBLEMS OF ECONOMIC SECURITY OF UKRAINE**Summary**

In Ukraine, during the last 27 years, catastrophic processes in the field of demography are continuing, which are caused by an extremely unsatisfactory standard of living for ordinary citizens. The main reason for existing problems is the abuse of state leadership, particularly in the banking sector. In March 2019, in Ukraine, 52% of the volume of loans issued to the population and entrepreneurs is defaulting for \$ 22.5 billion. The leadership of the state, parliamentarians in their activities demonstrate a solid commitment and unwillingness to eliminate the schemes of robbery of the Ukrainian people. The solution of the existing problems is offered through a radical renewal of democratic elections by parliament Ukraine, followed by removal of the biggest problems of economic security.

Key words: purchasing power, default loans, interest rates, banking mafia, welfare, economic security, bank security.

Казакова Надія Артурівна
кандидат географічних наук, доцент,
доцент кафедри міжнародних економічних відносин
Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна

Мірошник Наталія Олександрівна
аспірантка кафедри міжнародних економічних відносин
Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна

НАПІВПЕРИФЕРІЯ ЯК ІНСТРУМЕНТ ДЛЯ АНАЛІЗУ СВІТОВОЇ СИСТЕМИ

У статті розглянуто теоретичні засади світ-системи. Виділено складові, які характеризують простір. Систематизовано перелік країн напівпериферії. Досліджено мобільність статусу територій за світ-системним аналізом та обумовлено причини таких змін.

Ключові слова: глобалізація, напівпериферія, простір, світ-системний аналіз.

Постановка проблеми. З метою покращення систематизації географії світової нерівності та вирішення суперечливих питань дихотомії ядро-периферія особлива увага приділяється концепції напівпериферії. Багато науковців, які вивчають проблематику світ-систем, відзначають важливість виокремлення напівпериферії при розподілі країн за рівнем економічного розвитку. Проте критерії оцінки та віднесення країни до тієї чи іншої групи значно відрізняються у працях вчених. Межі між ядром та напівпериферією, а також напівпериферією та периферією проводяться у різних місцях. Теорії розвитку традиційно базуються на чітко визначених прикладах сучасних регіонів ядра та периферії. Такий підхід доречний для розробки загальних теорій, але він не відображає відмінностей у світі. Аналіз у межах поляризованих типів охоплює невелику і дуже упереджену вибірку. Ті народні господарства, що займають проміжне положення між ядром і периферією, в основному вивчаються як відхилення від загальної характеристики структури ядра, або як подолання обмежень розвитку периферії. Напівпериферія згладжує відмінності у світі, тим самим покращуючи розуміння динаміки світової системи.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Сучасна світова система складається не лише з різних держав, а й з різних політичних та соціально-економічних зон. Умовно території можна систематизувати за різними критеріями: географічне положення, рівень економічного розвитку, політичні та неполітичні угруповання. Значний внесок у систематизацію нерівномірності структур та темпів розвитку територій здійснив І. Валлерстайн: американський соціолог, політолог та філософ-неомарксист представив світ-системний аналіз. Головна ідея концепції полягає у тому, що усі актори мають політичні, економічні, культурні й інші взаємозв'язки, завдяки яким утворюється ієрархічна структура. І. Валлерстайн вбачає «світ-систему» як особливу одиницю аналізу горизонтальних зв'язків між спільнотами, історико-географічними регіонами, економіками. Структурно «світ-системи» складається з трьох зон:

- центр – країни з високим рівнем соціально-економічного та науково-технологічного розвитку, які володіють найважливішими монополіями, є лідерами в політико-ідеологічній сфері;

- периферія – країни, для яких характерне технологічне відставання та низька продуктивність праці. Периферія залежна від ядра та активно експлуатується ним;

- напівпериферія – країни, що піднялися з периферії та активно розвиваються, а також колишні лідери, що втратили гегемонію [6]. Напівпериферія деполяризує зв'язок між ядром і периферією.

Інші дослідники концепції світової системи (Аррігі, Чейз-Дан, Мартін) підкреслюють тримодальну структуру капіталістичного світоустрою, стверджуючи, що для напівпериферії характерні «важливі структурні особливості», які відрізняють її від ядра і периферії [5]. Країни напівпериферії можуть розглядатися з двох точок зору: з одного боку вони виступають як периферійна зона для країн ядра, а з іншого – як країна ядра для периферійних територій» [7].

Поряд з цим залишається багато невирішених питань, пов'язаних із окремими аспектами, що характеризують мобільність країн за світ-системним аналізом. Географічно, напівпериферія більш складна, ніж просто територія на карті світу. Картографічне розташування категорії напівпериферії використовує лише геометричні властивості простору. До того ж, суспільні науки не спроможні формулювати загальні закони, незалежні від часу і простору. Хоча час став важливою соціальною категорією, простір все ще розглядається як складова природи, тому є зовнішньою категорією для суспільства.

Постановка завдання. На основі викладеного можна сформулювати завдання дослідження, яке полягає у виявленні особливостей розвитку країн напівпериферії та закономірності переходу території напівпериферії до ядра.

Виклад основного матеріалу дослідження. У геополітиці термін «простір» залежить від різних критеріїв, за допомогою яких можна провести певну систематизацію акторів світ-системи. Ми вважаємо, що існує чотири різні складові, які характеризують простір у географії:

- структурований матеріальний простір – природа дає людям можливість використовувати і змінювати природний ландшафт (добування корисних копалин, побудова заводів, розвиток інфраструктури, тощо), а це є основою діяльності людства та створює наступну складову:

- соціально-економічний простір – виробничі відносини створюють розбіжні класові інтереси людей в різних регіонах і місцях;
- політичний простір – разом з інституціоналізованою системою нормативного регулювання пов'язує перші дві форми соціальних просторів. У політичному просторі відбуваються відносини між державами і регулювання в межах своїх територій соціальних відносин і землекористування;
- культурний простір – заснований на символічних уявленнях.

Крім цих чотирьох складових простору, фундаментальними для розуміння також є час і масштаб простору. Це допомагає розглядати події не епізодично, а більш глобально, тобто не зосереджуватися на певному місці, наприклад, Чорнобильській катастрофі 1986 року, або окупації Іраку в 2003 році, а вивчати більш тривалі просторові зміни. Наприклад, такі як між Сходом і Заходом під час холодної війни і між Північчю та Півднем під час деколонізації. Розвиток цілих світових систем відбувається в рамках часу та простору.

Відстежити динаміку розвитку територій допомагає «циклічний ритм, що характеризується зростанням і падінням гегемоністських сил», підйомом і падінням національних держав (а також регіонів у межах держав) через рівні світової системи [7]. Складність аналізу полягає у тому, що окрема частина країни може бути більш розвинена за інші, тому у межах однієї держави часто поєднуються периферія та напівпериферія або напівпериферія та ядро. У своєму суперництві такі країни докладають зусиль аби перейти на рівень ядра та, водночас, запобігти падінню на

рівень периферії. Таку боротьбу можна назвати субімперіалізмом: країни напівпериферії поведуться як ядро в своїх економічних і політичних відносинах з периферією та іншими напівпериферіями. Тобто, ядро експлуатує напівпериферію, а та, в свою чергу, експлуатує слабкіші за світ-системним аналізом країни. Субімперіалістична держава проявляє «регіональну гегемонію, що подібна до глобального панування імперської влади, але на підсистемному рівні» [8].

Напівпериферія виступає аналітичною категорією для аналізу мінливих просторових моделей нерівності. Розглянемо динамічний характер напівпериферії: як змінювалися статуси територій світу через перехід з периферії до напівпериферії та до ядра (рис. 1).

Мобільність статусу територій за світ-системним аналізом у різні роки пояснюється теорією І. Валлерстайна про положення держав. Напівпериферійні ділянки позначено сірим кольором. У двадцятому столітті завдяки економічному прогресу до напівпериферії перейшли території, які на карті позначені найсвітлішим сірим кольором. Тільки Португалія і більшість Іспанії, район з найтемнішим сірим кольором, завжди належали до напівпериферії. Як правило, країни, що з XVIII-го століття відносилися до напівпериферії, частиною ядра стали до 1900 року (наприклад, Німеччина та США), або до 1980 року (Швеція та Північна Італія). Але усі країни ядра у минулому відносилися до напівпериферії. Більшість територій периферії також покращили своє становище у світовій системі. Лише деякі латиноамериканські держави, такі як Перу, Колумбія та Суринам, завжди належали до периферії.

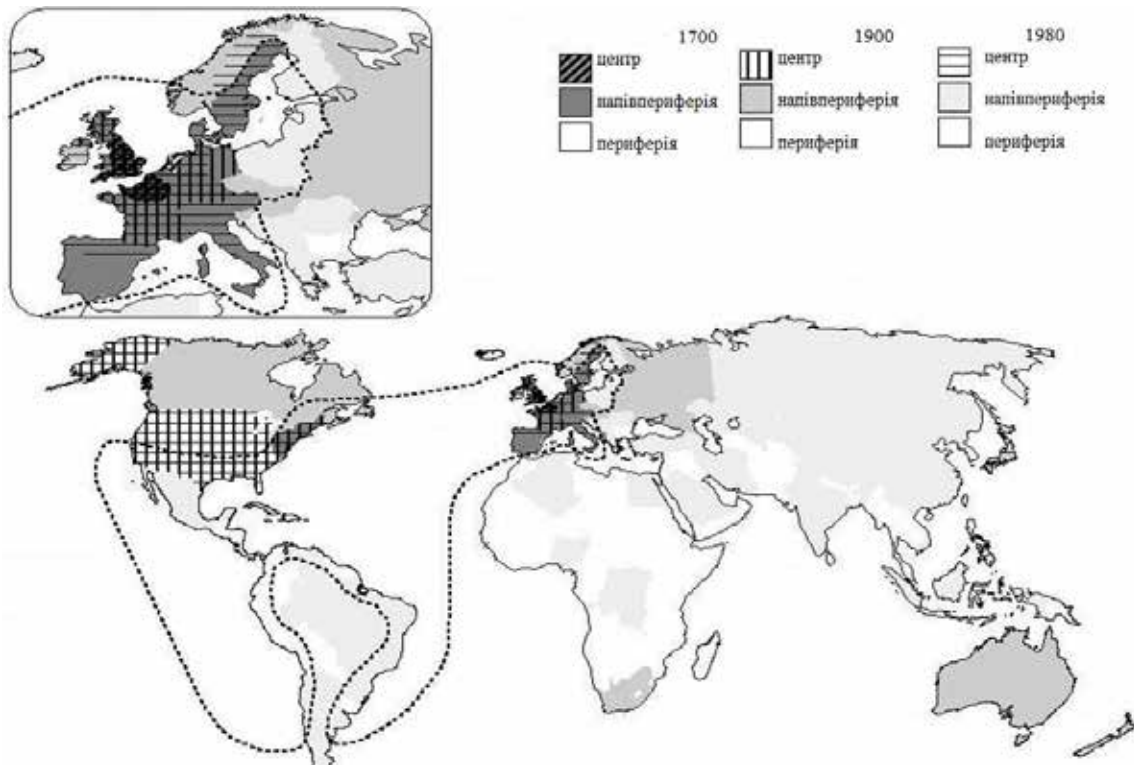


Рис. 1 Зміни у світовій системі [4]

У ранніх роботах І. Валлерстайна [5] стверджувалося, що політична роль напівпериферії набагато важливіша за економічну. Дане твердження полягало в тому, що напівпериферія функціонує для підтримки політичної стабільності між ядром і периферією. Крім того, країни, які експлуатуються іншими, завжди будуть розділені і нездатні об'єднатися, щоб скинути світову систему, тому що найсильніші з них – напівпериферія – отримують прибуток від експлуатації периферії. Але на початку XXI століття індустріалізація країн напівпериферії та темпи економічного зростання, що перевищують темпи ядра, і «глобалізаційні програми» декількох напівпериферійних викликів ставлять під сумнів твердження І. Валлерстайна. Напівпериферія є найбільш динамічною частиною світової системи. Її політико-економічна сила підпорядкована ядру, але, на відміну від периферії, вона має певні ресурси, щоб протистояти тиску ядра. У багатьох країнах центру інституційний склероз та застій стримують розвиток, в той час як у периферії відсутність належного уряду, послуг та кваліфікованої робочої сили перешкоджають розвитку та обмежують його. Багато країн і громад напівпериферії мають достатній рівень регулювання економіки і суспільства, щоб процвітав капіталізм. Напівпериферія максимізує потреби розвитку. Стабілізуюча функція розвитку напівпериферії є частиною циклічного оновлення світової системи. У довгих хвилях Кондратьєва криза дає нові можливості напівпериферії. Проте лише деякі країни напівпериферії можуть перетворити цю тимчасову перевагу на просування до ядра. Періоди економічної стагнації в системі переривають розвиток нових галузей промисловості і стимулюють їх перерозподіл. Тоді країни напівпериферії стають привабливими для розвитку, нових розробок та нововведень, оскільки вони не страждають від негативної спіралі недостатнього розвитку. Витрати на оплату праці є найбільш очевидною причиною цього глобального перерозподілу праці, але важливу роль відіграють й інші, не такі явні, виробничі витрати – транспортні витрати та урядові нормативні акти, наприклад щодо заходи захисту навколишнього середовища. [9].

Не існує єдиного шляху розвитку напівпериферії. Існує загальна різниця між економічним та політичним розвитком країн напівпериферії. Окремі суспільства напівпериферії відрізняються багатьма іншими особливостями. Деякі з цих відмінностей пов'язані з їх конкретним геополітичним положенням, інші пов'язані з різними типами соціального простору та періодами, а також просторовими масштабами. Успіх окремих держав напівпериферії як правило, пов'язаний з напівпериферійним розвитком на менших масштабах і в неполітичних просторах.

Якщо розглядати сучасний розподіл територій за світ-системним аналізом, то можна відзначити, що у країнах напівпериферії проживає 3/5 населення планети, що виробляє понад 40% світового ВВП [3]. Спираючись на попередні дослідження світових систем, було зібрано та систематизовано перелік країн та відсоток населення, що проживав у межах територій напівпериферії у 1960, 1980 та 2018 роках (таблиця 1).

З таблиці видно, що у напівпериферії заходу з 1960 року по 2018 рік більшість країн перейшла на рівень ядра. Значну роль у такому переході відіграв НТП. Активно розвиваються країни Азії, а, завдяки високій щільності населення, відсоток людей, який проживає у межах даних територій, високий. Країни Азії активно впроваджують економіку знань, яка допомагає їм покращувати своє положення у світ-системі. Країни пост-соціалістичного простору, які долучилися до ЄС, відносять до ядра та напівпериферії. Можна відзначити позитивну динаміку розвитку країн Латинської Америки, Близького Сходу, Північної Африки та перехід деяких країн від периферії до напівпериферії. Це підтверджується тим, що кількість населення країн периферії зменшилось з 61,99% у 1960 до 28,54% у 2018, хоча на цей показник також впливає міграція.

Напівпериферію можна вважати ключовим поняттям для аналізу світової системи та досліджень процесів глобалізації. Вивчаючи процеси глобалізації, можна відзначити що існує середній рівень країн, які кидають виклик країнам ядра у нових напрямках розвитку 21 століття: області напівпериферії можуть генерувати нові інституційні форми, що трансформують системні структури і способи накопичення. Ці зміни часто призводять до мобільності цих самих напівпериферійних суб'єктів в ієрархії ядра / периферії [2]. Напівпериферія – це сприятливий ґрунт для соціальних, організаційних і технічних інновацій, напівпериферії притаманна вигідна позиція для створення нових центрів влади. Саме тому структурна позиція напівпериферії відіграє важливу еволюційну роль.

Висновки з проведеного дослідження. З наведеного вище можна зробити такі висновки:

1. Напівпериферія виступає центральним поняттям світової системи. Як і багато понять у соціально-географічних науках, вона має широке застосування. Але напівпериферію радше можна назвати не описовою категорією, а аналітичним інструментом для вивчення змін.

2. Приклади розвитку країн напівпериферії демонструють специфічний характер даної категорії. Напівпериферія – це арена, де зустрічаються місцеві та глобальні сили. Результат не визначений. Світова система дає можливості і обмеження, тоді як географія може допомогти краще контролювати різноманітність шляхів розвитку в напівпериферії.

3. Усі території, які на сьогодні належать до ядра, у минулому були частиною напівпериферії. Але завдяки індустріалізації країн напівпериферії та темпам економічного зростання, що перевищують темпи ядра, раціональному використанню геополітичного положення, впровадженню соціальних, організаційних і технічних інновацій цим країнам вдалося покращити своє положення. Також слід відзначити, що переходу деяких країн напівпериферії до ядра сприяли періоди економічної стагнації, через що відбувався перерозподіл галузей промисловості.

Подальші дослідження у даному напрямку будуть присвячені пошуку шляхів розвитку країн напівпериферії, зокрема за допомогою економіки знань.

Таблиця 1.

Країни напівпериферії, 1960-2018 рр.

Світ-система / Зона / Географічний простір	1960 – країни	1980 – країни	2018 – країни
Ядро % населення світу	9,32	12,14	10,73
Напівпериферія «заходу» % населення світу	Австралія, Австрія, Бельгія, Греція, Данія, Ірландія, Італія, Нідерланди, Нова Зеландія, Норвегія, Португалія, Іспанія, Фінляндія, Франція 5,89	Греція, Ірландія, Іспанія, Нова Зеландія, Португалія 0,05	Греція, Ісландія, Іспанія, Кіпр, Ліхтенштейн, Люксембург, Мальта, Португалія 0,30
Напівпериферія «незаходу» % населення світу	22,8	57,46	60,43
Азія (схід, південь і південний схід) % населення світу	Гонконг, Індонезія, Малайзія, Південна Корея, Тайвань, Японія 8,23	Китай, Індія, Індонезія, Малайзія, Сінгапур, Південна Корея, Таїланд 41,03	Китай, Індія, Індонезія, Південна Корея, Малайзія, Філіппіни, Таїланд, Тайвань 43,48
Соціалістична / постсоціалістична Східна Європа % населення світу	СРСР, Угорщина, Югославія 7,26	Румунія, СРСР, Угорщина 6,76	Болгарія, Естонія, Казахстан, Латвія, Литва, Польща, Румунія, Російська Федерація, Словаччина, Словенія, Угорщина, Хорватія, Чехія 3,25
Латинська Америка % населення світу	Аргентина, Бразилія, Венесуела, Панама, Чилі 3,31	Аргентина, Бразилія, Венесуела, Колумбія, Мексика, Панама, Чилі 5,74	Аргентина, Бразилія, Венесуела, Коста-Рика, Мексика, Панама, Уругвай, Чилі 6,57
Близький Схід і Північна Африка % населення світу	Єгипет, Ізраїль, Марокко, Туреччина 2,13	Ізраїль, Кувейт, Лівія, Марокко, Катар, Саудівська Аравія, Туреччина, ОАЕ 1,66	Алжир, Ізраїль, Кувейт, Ліван, Оман, Катар, Саудівська Аравія, Туреччина, ОАЕ 3,47
Африка на південь від Сахари % населення світу	Нігерія, Південна Африка 1,8	Нігерія, Південна Африка 2,20	Нігерія, Південна Африка 3,65
Кариби % населення світу	Ямайка, Тринідад і Тобаго 0,07	Ямайка, Тринідад і Тобаго 0,07	Багами 0,01
Периферія % населення світу	61,99	30,35	28,54

Джерело: складено автором на основі [2; 3; 8]

Література:

1. Central Intelligence Agency: The World of Factbook [Електронний ресурс] – Режим доступу : <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/xx.html>
2. Chase-Dunn C. Rise and Demise: Comparing World- Systems. – N. Y.: Perseus, 1997. – 336 p.
3. Population and Development Report, Issue No. 5, Youth Exclusion in the ESCWA Re-gion: Demographic, Ec [Електронний ресурс] : United nations – Режим доступу : <http://www.escwa.un.org/information/pubaction.asp?PubID=1197>
4. Terlouw K. The Semiperipheral Space in the World-System / Terlouw K. // Research Foundation of State University of New York for and on behalf of the Fernand Braudel Center. – 2002. – Vol. 25, No. 1 (2002), pp. 1-22.
5. Wallerstein I. The Capitalist World-Economy. – N. Y.: Cambridge University Press, 1979. – 320 p.
6. Wallerstein I. The modern world-system I: capitalist agriculture and the origins of the European world-economy in the sixteenth century. – N. Y.: Academic Press, 2007. – 412 p.
7. Wallerstein I. Semi-Peripheral Countries and the Contemporary World Crisis / Wallerstein I. // Theory and Society. – 1976. – 3 (4), p. 83.
8. Worth O., Moore P. Globalisation and the 'New' SemiPeripheries – London: Palgrave-Macmillan, – 2009. – P. 40-57.

Казакова Надежда Артуровна

кандидат географических наук, доцент,
доцент кафедры международных экономических отношений
Харьковского национального университета имени В. Н. Каразина

Мирошник Наталия Александровна

аспирантка кафедры международных экономических отношений
Харьковского национального университета имени В. Н. Каразина

ПОЛУПЕРИФЕРИЯ КАК ИНСТРУМЕНТ ДЛЯ АНАЛИЗА МИРОВОЙ СИСТЕМЫ**Аннотация**

В статье рассмотрены теоретические основы мир-системы. Выделены составляющие, характеризующие пространство. Систематизировано переченя стран полупериферии. Исследована мобильность статуса территорий за мир-системным анализом и обусловлено причины таких изменений.

Ключевые слова: глобализация, мир-системный анализ, полупериферия, пространство.

Kazakova Nadiya Arturivna

PhD, Associate Professor
of the Department of International Economic Relations
V. N. Karazin Kharkiv National University

Miroshnyk Nataliia Oleksandrivna

Postgraduate Student
of the Department of International Economic Relations
V. N. Karazin Kharkiv National University

SEMI-PERIPHERY AS A TOOL FOR GLOBAL SYSTEM ANALYSIS**Summary**

The article deals with the theoretical principles of the world-system. It is highlighted the features that characterize the space. It is systematized the list of semi-peripheral countries. The mobility of the status of territories according to the world-system analysis is explored; the reasons of such changes are determined.

Key words: globalization, semi-periphery, space, world-system analysis.

УДК 334.01

Карпухно Яна Миколаївна

студентка

Національного університету харчових технологій

Баталова Олена Анатоліївна

старший викладач кафедри економіки праці та менеджменту
Національного університету харчових технологій

ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА

Саме для довготривалого та ефективного функціонування розробляються та реалізуються стратегії розвитку підприємства. Для українських підприємств перспектива створення ефективної та реальної стратегії розвитку є актуальною, бо вони мають великий потенціал щодо виробництва, збуту та реалізації.

Ключові слова: Стратегія, розвиток організації, стратегічна спрямованість дій, формулювання стратегії, експлєтарна стратегія, віолентна стратегія, патієнтна стратегія, комутантна стратегія, етап розроблення, апсорбації етап, місія, ринкова, фінансова та організаційно-технічна сфера діяльності.

Постановка проблеми. Протягом останніх років в економіці України створено велику кількість підприємств, успішна діяльність яких є однією з важливих умов позитивного розвитку вітчизняної економіки. У сучасних нестабільних умовах господарювання підприємствам важливо повністю розуміти мету існування, чітко встановлювати план дій. Адже щорічно велика кількість організацій вимушені припинити свою діяльність через банкрутство та невдачі. Саме для довготривалого та ефективного функціонування розробляються та реалізуються стратегії розви-

тку підприємства. Для українських підприємств перспектива створення ефективної та реальної стратегії розвитку є актуальною, бо вони мають великий потенціал щодо виробництва, збуту та реалізації. Проблематика вибору, обґрунтування та розробки стратегії розвитку досліджувалась у роботі сучасних українських вчених: Блонська В. І., Дайнека М., Пастухова В. В., Пилипенко А.А., Кіндрацька Г.І. та інші. Однак не до кінця вивченою залишається проблема визначення та розробки стратегії розвитку суб'єкта підприємництва.

Метою даної статті є дослідження теоретичних аспектів формування стратегії розвитку підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Поняття "розвиток організації" починає розглядатися у науковій літературі у 1950-х роках, у той час він вважався специфічною стратегією системних змін, спрямованою на підвищення ефективності діяльності організації за рахунок удосконалення управління організаційними процесами, структурами і культурою. У 60-70-х роках вивчення організаційного розвитку фокусувалось на вдосконаленні внутрішнього функціонування організації шляхом покращення комунікацій, уточнення організаційних ролей, створення команд тощо. У 1980-х роках складовими організаційного розвитку починають виступати: місія, ключові принципи, бачення, стратегія організації. У цей період він розглядається як "набір стратегій, цінностей, технологій, спрямованих на плановані зміни в організації., з метою кращого узгодження можливостей організації та поточних і очікуваних вимог її оточення" [1, с. 77].

У сучасному менеджменті найбільш правильним є розуміння стратегії розвитку, що враховує два аспекти: формулювання стратегії, другий – її виконання. Стратегія повинна включати цілі і комплекс дій, які мають вирішальний характер для підприємства і які відрізняють його від інших підприємств [2].

Професор О. Д. Гудзинський розглядає сутність стратегії розвитку організації як систему планованих внутрішніх організаційних заходів, спрямованих на оптимізацію функціонування організації щодо наявних та очікуваних станів її оточення а отже, й організаційного розвитку. Звідси, стратегічна спрямованість дій – базова основа забезпечення конкуренто-спроможного антикризового розвитку господарюючих структур. При цьому, акцентується увага на необхідності формування випереджальної системи управління конкурентоспроможністю та антикризовою діяльністю підприємств [3, с. 51].

На думку Гордієнко П.Л., Дідковська Л.Г., Яшкіна Н.В. під стратегією розвитку сучасного підприємства слід розуміти узагальнену модель дій, що представлена у вигляді комплексу розроблених заходів та спрямовану на досягнення довгострокових цілей через зміни і перетворення у діяльності підприємства, з урахуванням ринкових можливостей та наявних ресурсів [4, с. 87].

Формулювання цілей статті.

1. Розкрити поняття «стратегія розвитку»;
2. Визначити ознаки стратегії розвитку;
3. Визначити групи стратегії розвитку;
4. Розкрити основні етапи стратегії розвитку;
5. Розглянути основні принципи стратегії розвитку;
6. Визначити рівні процесу розробки стратегії розвитку.

Виклад основного матеріалу.

Отже, стратегія розвитку це довгостроковий план, що містить комплекс заходів для розвитку підприємства, визначення його основних цілей, моделі дій щодо формування та найбільш ефективного використання потенціалу та створює можливість формування сприятливих внутріш-

ніх та зовнішніх умов для успішного подолання усіх етапів розвитку.

Стратегія розвитку має певні ознаки, що відрізняють її від стратегії підприємства:

- спрямована на досягнення цілей;
- може бути реалізована не в будь-яких умовах;
- вимагає наявності суттєвого науково-технічного потенціалу [5, с. 72].

На сьогодні не існує єдиного підходу щодо класифікації стратегій розвитку. У зарубіжній і вітчизняній літературі до стратегій розвитку відносять стратегію росту, яка поділяється на: стратегію інтегрованого росту; прискореного (концентрованого) росту; диверсифікованого росту. Деякі вчені, як наприклад В.А. Рульєв, С.О. Гуткевич [6], Головінов [7] а також В.Д. Дорофєєв [8], умовно поділяють стратегії розвитку на дві групи: стратегії функціонування (лідерство в зниженні витрат, диференціація та фокусування) та стратегії розвитку (росту, обмеженого росту, скорочення та комбінування).

Н.Н. Тренєв пропонує наступні види стратегій розвитку: основну (стратегія зростання, догляду, підтримання, комбінована; конкурентна, що містить в собі стратегії диференціації, зниження цін, концентрації) та функціональну [9, с. 55].

М. Портер говорить про наступні стратегії, доцільні для розвитку підприємства: стратегію лідерства у мінімізації витрат; стратегію диференціації (присвоєння продукту або товару відмінних якостей, важливих для покупця, та які відрізняють даний товар від товарів-конкурентів); стратегію фокусування (спеціалізація на потребах одного сегмента або конкретної групи покупців) [10, с. 75].

А. Ю. Юданов запропонував чотири групи стратегій розвитку:

- експлерентна – вихід на ринок із новим продуктом і захоплення частини ринку;
- віолентна – домінування на ринку; орієнтована на високу продуктивність та зниження витрат виробництва, зниження ціни реалізації;
- патієнтна – виготовлення продукції з унікальними характеристиками для певного сегменту ринку;
- комутантна – пристосування до умов попиту локального ринку, заповненні ніш, які не зайняли віоленти та патієнти [11, с. 53-57].

За класифікацією конкурентних стратегій Ф. Котлера, виходячи з частки ринку, яку утримує підприємство, виділяють: стратегію лідера (підприємство займає домінуючі позиції на ринку, визнані її конкурентами); стратегію переслідування лідера (пристосування до основних конкурентів, впровадження новітніх технологій для зниження витрат та інш.); стратегію атакування лідера (мета – зайняти місце лідера); стратегія фахівця (концентрація на певному сегменті) [5, с. 73].

Конкурентні стратегії доповнюються функціональними стратегіями. Їх існує значна кількість, але основними в науковій літературі є: інтеграційна стратегія, товарно-ринкова стратегія, фінансово-інвестиційна стратегія, ресурсно-ринкова стратегія, технологічна стратегія [12, с. 62].

Деякі автори виділяють стратегію розвитку серед інших функціональних стратегій як окрему [13, с. 158]. Проте думку Соколенко В.А., Бондаренко О.М. [5], виділення стратегії розвитку, як окремого виду стратегій є хибним, оскільки стратегія розвитку є, скоріше, властивістю стратегії підприємства, яку вона може мати при наявності певних факторів.

Проаналізувавши підходи до класифікації стратегій підприємства, можна зробити висновок про відсутність конкретної класифікації стратегій розвитку.

Загалом у формуванні стратегії розвитку можна виділити два основні етапи:

- 1) етап розроблення;
- 2) апробаційний етап.

Більшу увагу варто зосередити на базовому етапі формування стратегії розвитку підприємства, оскільки ретельно обґрунтована стратегія може спрощувати процедуру її реалізації, а також не потребуватиме частого коригування. Розроблена стратегія розвитку повинна бути гнучкою, щоб підприємство мало змогу вчасно пристосовуватися до змін зовнішнього та внутрішнього середовища [14, с. 334].

Алгоритм процесу розробки стратегії розвитку підприємства наведено на рис. 1.

Оскільки мова йде про стратегію розвитку підприємства, то спочатку потрібно більш розширено описати бачення, розуміння цього розвитку для реалізації місії, тобто розробити концепцію розвитку. Місія – це вище призначення підприємства, його якісна роль, яку воно буде виконувати в суспільстві. Потім переходять до постановки стратегічних цілей – певного мотивуючого фактору, що стимулює процес реалізації концепції та викликає бажання, інтерес досягнути результату [16, с. 198].

Наступним блоком виступають процеси, пов'язані з деталізацією стратегічних цілей та задач. Потім при аналізі внутрішнього середовища підприємства визначаються ті можливості й той потенціал, на які підприємство може розраховувати. У процесі цього аналізу оцінюється вся система господарювання підприємства й окремих його підсистем щодо реалізації можли-

востей, які проміжне середовище надає підприємству [17, с. 68].

Дослідження стану зовнішнього оточення спрямоване на визначення ситуативних характеристик окремих елементів зовнішнього оточення (економічні, політичні, технологічні, соціально-культурні фактори) та їх взаємодії із підприємством [18, с. 132].

Такий аналіз дасть змогу оцінити власну конкурентну позицію за показниками частки ринку, якості продукції, ширини та глибини асортименту, цінової політики, рівнем контролю за каналами розподілу продукції та постачання сировини, а також сформує потенційний рівень конкуренції, на який орієнтуватиметься підприємство.

Кінцевим результатом алгоритму розробки стратегії є сама стратегія або сукупність альтернативних стратегій. На цьому етапі ухвалюється рішення з приводу того, якими засобами підприємство домагатиметься досягти цілі. Процес вибору стратегії розвитку повинен підкорятися таким основним принципам:

1. Стратегія узгоджується з підприємством (відповідає його статутним цілям та нормам; узгоджується із загальною стратегією в цілому та її окремими компонентами; концентрується на ключових проблемах економічної діяльності).

2. Стратегія має внутрішню узгодженість своїх структурних компонентів (є єдністю економічних цілей, засобів функціональних елементів та індикаторів ступеня їх досягнення; будується та реалізується на єдиній інформаційній базі).

3. Стратегія узгоджується із зовнішнім середовищем.

4. Оптимальна збалансованість стратегії з урахуванням ресурсного потенціалу.

5. Оптимальність рівня ризику реалізації.

6. Результативність обраної стратегії.

Зазначені основні групи принципів дозволяють підійти до процесу формування стратегії всебічно й обґрунтовано.

Розвиток підприємства залежить від вибору типу стратегії, її адекватності та відображення в планах підприємства.

Процес розробки стратегії здійснюється на наступних рівнях:



Рис. 1. Алгоритм процесу розробки стратегії розвитку підприємства [15, с. 370]

Таблиця 1

Характеристика стратегій розвитку підприємства залежно від його рівня інноваційності та перспективності галузі [19, с. 384]

Рівні факторів по показниках		Можливі стратегії в залежності від різних цілей підприємств			
Рівень інноваційного розвитку	Перспективність галузі	Зростання масштабів виробництва	Зростання частки на ринку	Стабілізація становища на ринку	Освоєння нових ринків
Високий	Висока	Стратегії випереджаючої наукоємності; дослідного лідерства; раціонального випередження	Стратегії технологічної пов'язаності; паралельної розробки; дослідного лідерства; випереджаючої наукоємності	Стратегії вичікування лідера; слідування за ринком; слідування життєвому циклу; випереджаючої наукоємності	Стратегії стадійного подолання; дослідного лідерства; випереджаючої наукоємності; радикального випередження
Високий	Низька	Пошук нових ринків			
Високий	Середня	Намагатися зберегти позиції			
Середній	Висока	Інвестувати, якщо бізнес-середовище варте того, роблячи при цьому необхідний детальний аналіз інвестицій			
Середній	Низька	Стратегія часткового зростання			
Середній	Середня	Продовжувати бізнес з обережністю			
Низький	Висока	Стратегії продуктової та процесної імітації; ліцензування; вертикального запозичення	Стратегії продуктової та процесної імітації; ліцензування; вертикального запозичення	Стратегії збереження технологічної позиції; ліцензування; слідування за ринком; технологічної пов'язаності	Стратегії ліцензування; технологічної пов'язаності; слідування за ринком
Низький	Низька	Згорання бізнесу			
Низький	Середня	Продовжувати бізнес з обережністю або частково згорти виробництво			

1. Корпоративний рівень направлений на вироблення довгострокових цілей. За реалізацію відповідає керівник підприємства.

2. Бізнес-рівень на якому визначаються конкретні межі діяльності шляхом встановлення цілей та задач.

3. Функціональний рівень визначає напрямок діяльності тієї чи іншої функціональної служби всередині однієї сфери бізнесу. Даний рівень направлений на втілення в життя цілей і задач, поставлених на бізнес-рівні. Його процеси включають деталізацію стратегічних задач бізнес-рівня, а також проведення аналізу внутрішнього і зовнішнього середовища підприємства [20, с. 98].

Розробка стратегії розвитку відбувається за трьома основними сферами діяльності підприємства: ринковій, фінансовій та організаційно-технічній. Ці області відображають основні складові діяльності в стратегічній сфері: ринкова частина направлена на створення умов функціонування підприємства на ринку та ефективної політики ведення конкурентної боротьби; фінансова відповідає за регулювання внутрішнього становища підприємства, її прибутків та витрат; організаційно-технічна відповідає за стан технічного та ресурсного забезпечення на підприємстві, а також за створення збалансованої організаційної структури [15, с. 372].

Крім того, на даному етапі визначається механізм контролю реалізації стратегії. Для

окремого підрозділу поточний моніторинг здійснюється на рівні підрозділу, а корегування стратегії потребує дозволу вищого керівництва підприємства [21, с. 128].

Висновки. На підставі проведеного аналізу можна зазначити, що стратегія підприємства є встановленим набором напрямів діяльності (цілей і способів їх досягнення) для забезпечення максимально ефективного функціонування і розвитку підприємства за рахунок формування і раціонального використання його конкурентних переваг. Ця сфера залишається недостатньо дослідженою, що підкреслює відсутність більш-менш єдиного для науковців трактування терміну «стратегія розвитку» та підходу до класифікації її видів. Формування стратегії розвитку підприємства є комплексом робіт, що передбачає розробку переліку конкретних заходів для досягнення визначених цілей на довгострокову та середньострокову перспективу за ступенем їх важливості. Процес розробки стратегії розвитку підприємства в науковій літературі поданий порізно: автори виділяють етапи, що відрізняються ступенем деталізації, складністю суб'єкта господарювання і характером самого напрямку розвитку. Проте загалом вони зазначають, що формування стратегії розвитку складається із формування цілі, стратегічний аналіз і діагностика, розробка варіантів стратегії, планування реалізації та реалізація, контроль.

Література:

1. Шершньова З.С. Стратегічне управління: підручник. Київ: КНЕУ, 2004. 700 с.
2. Вебер Ю., Гельдельд Х., Шеффер У. Организация стратегического и оперативного планирования на предприятии. Проблемы теории и практики управления. URL: http://vasilievaa.narod.ru/20_2_98.htm (дата звернення 9.05.2019)
3. Гудзинський О.Д. Організаційно-регулятивна функція в управлінні стратегічним розвитком підприємства. Ринок праці та зайнятість населення. 2009. № 1. С. 50–52.
4. Гордієнко П.Л., Дідковська Л.Г., Яшкіна Н.В. Стратегічний аналіз. Київ: Алерта, 2011. 520 с.
5. Соколенко В. А. Сутність та види стратегії розвитку. Вісник Нац. техн. ун-ту "ХПІ". 2015. № 53 (1162). С. 70–74.
6. Рульєв В.А., Гуткевич С.О. Менеджмент: навчальний посібник. Київ: Центр учбової літератури, 2011. 312 с.
7. Головінов М.І. Стратегія розвитку підприємства: сутність і ознаки. Науковий вісник: Зб. науково-технічних праць Національного лісотехнічного університету України. 2011. Вип. 21.19. С. 224–228.
8. Дорофеев В.Д. Менеджмент: учебное пособие. – Москва: ИНФРА-М, 2008. 440 с.
9. Тренев Н.Н. Стратегическое управление: учебное пособие. Москва: Приор, 2002. 388 с.
10. Портер М. Стратегія конкуренції. – Київ: Основи, 1998. 454 с.
11. Юданов А. Типы конкурентной стратегии: «биологический» подход к классификации компаний. Мировая экономика и международные отношения. 1996. № 10. С. 65.
12. Левицький Ю.А. Визначення місця стратегії розвитку в класифікації стратегій. Вісник економічної науки України. 2008. № 2. С. 60–63.
13. Василенко В.А., Ткаченко Т.І. Стратегічне управління: навчальний посібник. – Київ: ЦУЛ, 2003. 396 с.
14. Гудзь О.І., Мусійовська О.Б. Методичний підхід до обґрунтування стратегії розвитку підприємства. Глобальні та національні проблеми економіки. 2018. № 22. С. 334–340.
15. Македон В.В. Розробка стратегії розвитку промислового підприємства. Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності. 2013. Вип. 1(1). С. 369–373.
16. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия. – Санкт-Петербург: ПитерКом, 1999. 416 с.
17. Забродська Л.Д. Стратегічне управління підприємства: навчальний посібник. Харків: ХДУХТ, 2012. 168 с.
18. Мізюк Б.М. Стратегічне управління: підручник. Львів.: Магнолія, 2014. 392 с.
19. Фадеева Г. М. Методологічні аспекти розробки стратегії розвитку промислового підприємства. Науковий вісник Херсонського державного університету. Сер. : Економічні науки. 2014. Вип. 9, ч. 1. С. 182–186.
20. Минцберг Г. Стратегический процесс: концепции, проблемы, решения. Санкт-Петербург: «Питер», 2001. 684 с.
21. Міщенко А.П. Стратегічне управління: навчальний посібник. Дніпро: Вид-во ДУЕП, 2014. 332 с.

Карпукно Яна Николаевна

студентка

Національного університета пищевых технологий

Баталова Елена Анатольевна

старший преподаватель кафедры экономики труда и управления

Національного університета пищевых технологий

ФОРМИРОВАНИЕ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ**Аннотация**

Именно для длительного и эффективного функционирования разрабатываются и реализуются стратегии развития предприятия. Для украинских предприятий перспектива создания эффективной и реальной стратегии развития является актуальной, так как они имеют большой потенциал по производству, сбыту и реализации.

Ключевые слова: Стратегия, развитие организации, стратегическая направленность действий, формулирование стратегии, эксплестарна стратегия, Виолентная стратегия, пациентна стратегия, Коммутантная стратегия, этап разработки, апсорбации этап, миссия, рыночная, финансовая и организационно-техническая сфера деятельности.

Karpukhno Yana Nikolaevna

Student

National University of Food Technologies

Batalova Elena Anatolyevna

Senior Lecturer, Department of Labor Economics and Management

National University of Food Technologies

FORMATION OF ENTERPRISE DEVELOPMENT STRATEGY**Summary**

It is for a long and efficient operation that the development strategies of the enterprise are developed and implemented. For Ukrainian enterprises, the prospect of creating an effective and realistic development strategy is relevant, since they have a large potential for production, sales and sales.

Key words: strategy, organization development, strategic direction of actions, strategy formulation, explosive strategy, Violent strategy, patient strategy, Switch strategy, development stage, uptake stage, mission, market, financial and organizational-technical sphere of activity.

УДК 338.45(477)

Квятко Тетяна Миколаївна

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економіки та маркетингу
Харківського національного технічного університету
сільського господарства імені Петра Василенка

Бабко Наталя Миколаївна

кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри економіки та маркетингу
Харківського національного технічного університету
сільського господарства імені Петра Василенка

ПРОБЛЕМНІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВОГО СЕКТОРУ УКРАЇНИ

У даній статті визначено вплив та роль промислового сектора в забезпеченні ефективного розвитку економічної системи України. Проаналізовано наслідки здійснених реформ в промисловості, виділено ряд проблемних аспектів, що негативно впливають на залучення інвестицій в промислову галузь господарського комплексу країни. Запропоновано шляхи підвищення економічної ефективності розвитку промислового сектора України.

Ключові слова: промисловий сектор України, валовий внутрішній продукт, економічна безпека, потенціал економічного розвитку, ринок.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Вагоме місце у забезпеченні ефективного розвитку економічної системи України займає промисловість, адже саме взаємодія її складових представляє собою механізм, діяльність якого направлена на виробництво продукції як проміжного, так і кінцевого споживання. Однак в процесі здійснення реформ в промисловому секторі України відбулося скорочення обсягів виробництва продукції, зниження її рівня конкурентоспроможності, втрата лідируючих позицій на міжнародних ринках. Негативна тенденція розвитку призвела до того, що сьогодні вітчизняна промисловість перебуває в стані глибокої кризи. Так, наприклад скорочення обсягів промислового виробництва в 2015 р. склало 13 % (порівняно з 2014 р.), а зростання в 2016 р. – 2,8 % (порівняно з попереднім роком), в 2017 р. – 0,4 %. Відповідно в країні продовжуються процеси щодо деіндустріалізації економіки.

У зв'язку з цим, дослідження проблемних аспектів розвитку промислового сектора створює надійну основу для розробки ефективної стратегії діяльності промислових підприємств, а як наслідок, забезпечення ефективного розвитку економіки в цілому.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання, пов'язані з впливом промисловості на рівень економічного та соціального розвитку країни завжди були в центрі уваги як зарубіжних, так і вітчизняних науковців. Серед українських вчених дослідженням даного питання займалися: Ю. Бажал, В. Вишневський, Л.І. Федулова, О.К. Семеренко, В.В. Підгірний, Л.О. Збаразька, Н.В. Погуда, О.Б. Ватченко, К.О. Свистун та інші.

Однак, не зважаючи на досягнення вітчизняних науковців, вважаємо, що за сучасних швидкоплинних умов розвитку промислового сектора України продовження досліджень в даному напрямку є вкрай важливим.

Формулювання цілей статті. Метою даної публікації є дослідження сучасного стану і тенденцій розвитку промислового сектора України та виявлення проблемних аспектів її розвитку.

Виклад основного матеріалу. За сучасних умов ефективність функціонування національної економічної системи можлива за рахунок виробництва конкурентоспроможної продукції, що створюється підприємствами промислового сектора України, який є одним з ключових елементів державної політики, направленої на поліпшення соціально-економічних показників життя населення. Саме промисловість є фундаментальною основою економічного розвитку провідних країн світу, адже забезпечує можливості виходу на міжнародні ринки, еволюцію науково-технічного прогресу, зростання рівня ВВП. Хоча її частка в структурі ВВП країн-лідерів не перевищує 30 %, однак вплив промислового сектора на функціонування всіх галузей є неocenним. Так, наприклад, за рахунок промисловості аграрне виробництво забезпечується усіма необхідними видами транспорту, будівництво – транспортом, устаткуванням, сировиною, інформаційна система – устаткуванням, апаратурою тощо. Сучасна промисловість здійснює вагомий вплив на формування постійно зростаючих потреб споживачів та їх задоволення.

Саме промисловість займає найбільшу частку в структурі ВДВ України (рис. 1). Так, в 2017 р. питома вага промисловості в структурі валової доданої вартості за видами економічної діяльності становить 25,7 %, що на 0,7 відсоткових пункти вище порівняно з аналогічним показником минулого року. Значну роль у формуванні структури обсягу реалізованої продукції галузі промисловості здійснюють підприємства, що розміщені в Дніпропетровській, Запорізькій, Харківській та Полтавській областях (близько 35 %) [1].

Зростання індексу цін виробників промислової продукції у 2017 р. становив до 26,4 % (рис. 2) на фоні низького рівня внутрішнього платоспроможного попиту, що також підвищує ризики реалізації даної продукції на внутрішніх ринках, як наслідок, на відповідних сегментах цільових ринків фіксується стагнація, а отже формується динаміка до зниження обсягів збуту промислової продукції на вітчизняних ринках.

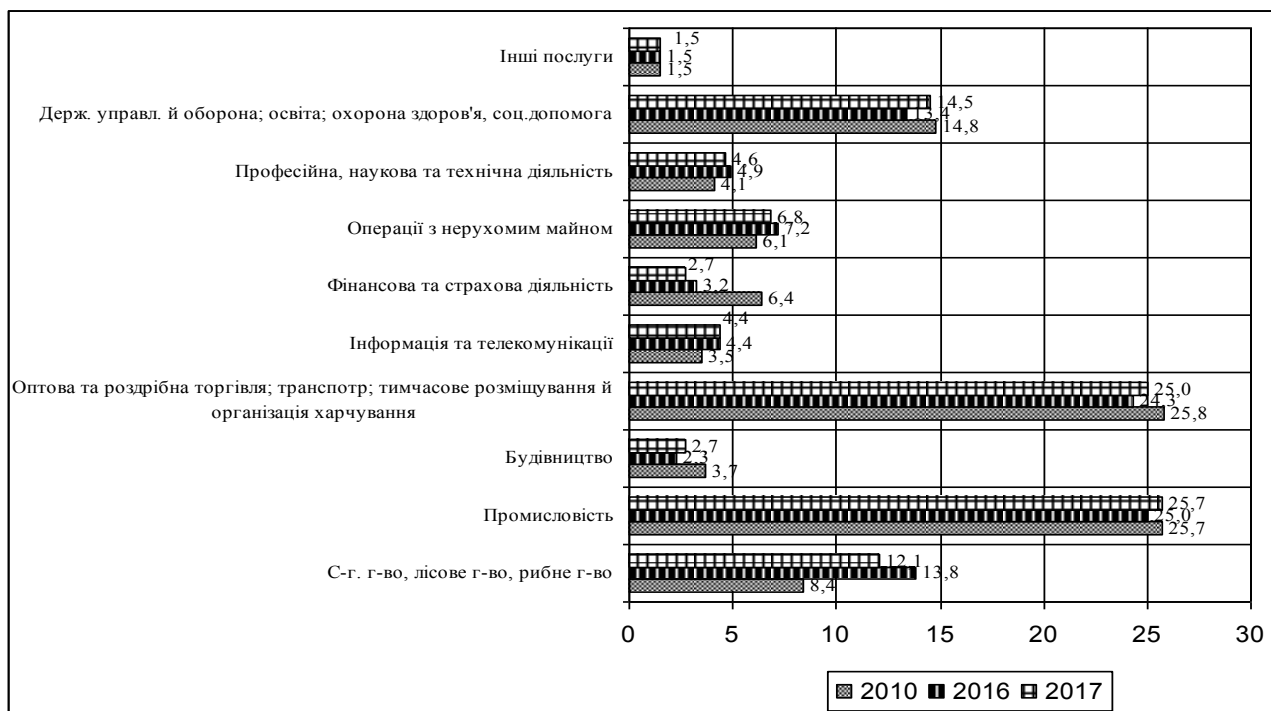


Рис. 1. Структура валової доданої вартості за видами економічної діяльності в Україні в 2010 р., 2016-2017 рр.
Джерело [1]

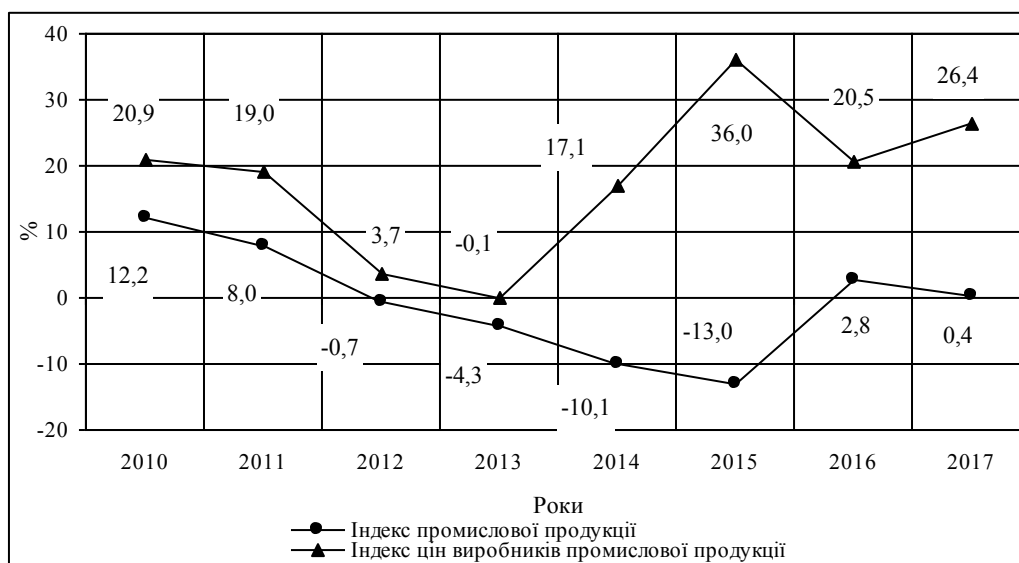


Рис. 2. Динаміка індексів промислової продукції та цін виробників промислової продукції в Україні за 2010-2017 рр., % до відповідного періоду попереднього року*

*без урахування тимчасово окупованої території АР Крим, м. Севастополя та частини зони проведення антитерористичної операції.

Джерело: [2]

Загалом в 2017 р. в Україні фіксується позитивна динаміка розвитку промислового виробництва (дана тенденція відмічається і в I півріччі 2018 р.). Так, індекс виробництва промислової продукції за основними видами діяльності в поточному році збільшився на 8,2 % (табл. 1), що є вищим проти аналогічних показників 2014-2016 рр. (але ситуація, що сформувалася в Україні в 2014-2016 рр. була вкрай негативною для розвитку всього народногосподарського комплексу країни).

Скорочення обсягів промислового виробництва відмічалось у добувній промисловості і розробленні кар'єрів на 19,8 % (дана тенденція фіксується з 2015 р.). Зниження виробництва відмічається у вугільній промисловості, видобутку металевих руд, виробництві коксу та кокспродуктів, виробництві машин і устаткування, не віднесених до інших групувань, машинобудуванні.

Вцілому промисловий сектор нашої країни зорієнтований на чорну металургію, продукція якої

Таблиця 1

**Індекси промислової продукції за основними видами діяльності
за 2013-2017 рр, % (до попереднього року)**

Вид діяльності	Роки				
	2013	2014	2015	2016	2017
Промисловість	110,4	105,4	104,0	105,3	108,2
Добувна та переробна промисловість	107,7	109,5	105,8	110,9	105,6
Добувна промисловість і розроблення кар'єрів	106,2	129,0	79,9	84,1	80,2
Переробна промисловість	107,8	108,9	106,9	112,0	106,4
з неї					
Виробництво харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів	110,7	121,6	98,6	112,9	103,4
Текстильне виробництво, виробництво одягу, шкіри, виробів зі шкіри та інших матеріалів	95,9	91,2	100,5	103,7	106,8
Виготовлення виробів з деревини, виробництво паперу та поліграфічна діяльність	100,9	110,6	103,3	106,3	110,3
Виробництво коксу та продуктів нафтоперероблення	–	–	–	–	–
Виробництво хімічних речовин і хімічної продукції	123,5	98,8	76,9	75,0	88,3
Виробництво основних фармацевтичних продуктів і фармацевтичних препаратів	139,9	85,6	214,3	109,6	136,5
Виробництво гумових і пластмасових виробів, іншої неметалевої мінеральної продукції	92,0	97,7	95,0	113,9	97,5
Металургійне виробництво, виробництво готових металевих виробів, крім машин і устаткування	103,8	86,5	97,2	97,3	115,6
Машинобудування, крім ремонту і монтажу машин і устаткування	92,5	84,3	87,1	152,7	128,3
Постачання електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря	118,6	91,5	97,3	85,6	119,3

Джерело: [2]

Таблиця 2

Структура реалізованої промислової продукції України в 2006 р., 2012 р., 2016 р., %

Вид діяльності	Роки		
	2006	2012	2016
Добувна промисловість і розроблення кар'єрів	8,2	10,5	11,1
Переробна промисловість	73,5	63,5	60,8
з неї			
– харчова	15,5	18,2	21,1
– легка	1,1	0,7	0,9
– кокс, нафтоперероблення	8,0	4,5	3,2
– хімічна	6,4	4,3	2,8
– металургія та металообробка	21,9	16,0	14,8
– машинобудування	12,5	10,2	6,1
– інші	–	9,2	11,6
Постачання електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря	18,3	24,5	26,9
Водопостачання; каналізація, поводження з відходами	–	1,5	1,2

Джерело: [3]

в структурі експорту посідає одне з головних місць. Проте саме цей напрям розвитку економічної діяльності потребує наявності дорогих паливо-енергетичних ресурсів, тим самим знижуючи енергонезалежність держави.

Аналізуючи динаміку розвитку промислового сектора України, слід відзначити, що порівняно з 1990 р. відбулися значні зміни в структурі промисловості по галузям. Так, наприклад, в 2016 р. підвищилась питома вага електроенергетики та харчової промисловості, знизилась – машино-

будування та металообробка, легкої та хімічної промисловості.

Проте враховуючи істотність впливу промисловості на ефективність розвитку економіки країни в цілому, варто відзначити, що реалізація вітчизняного промислового потенціалу в повному обсязі неможлива через формування несприятливого бізнес-середовища. Так, у 2018 р. Всесвітнім банком було оприлюднено індекс легкості ведення бізнесу (Ease of Doing Business Index) за яким Україна посіла 76 місце серед 190 країн (у

2010 р. – 142 місце серед 183 країн). Хоча в Україні і фіксується тенденція до покращення бізнес-середовища, однак іноземні інвестори вважають, що розміщення капіталу є досить ризиковим. До того ж, низький інвестиційний імідж є ще одним фактором, що стримує інвесторів вкладати кошти у розвиток промисловості України.

Вважаємо, що до основних причин, які негативно впливають на залучення інвестицій в промислову галузь господарського комплексу країни слід віднести:

- економічну та політичну нестабільність;
- неефективність податкової та регуляторної політики;
- відсутність надійних механізмів захисту прав іноземних інвесторів;
- високий рівень корумпованості.
- відтік висококваліфікованих кадрів.

Наразі гострою проблемою для промислового сектора України залишається використання застарілого обладнання та технологій [4, с. 174], що в свою чергу, свідчить про деградацію структури вітчизняного промислового виробництва. Дана ситуація також виникає і внаслідок структурних зрушень, які відбуваються всередині самої обробної промисловості, тобто збільшується виробництво енергоємної продукції сировинного характеру. Останнє провокує зростання рівня імпортозалежності вітчизняної економічної системи від іноземних виробників (необхідність в товарах, які не виробляє оброблювана промисловість) та ставить під загрозу економічну безпеку країни [5, с. 46].

Іншим проблемним аспектом ефективного розвитку вітчизняного промислового сектора є недостатній обсяг його фінансування, у результаті чого підприємства не мають можливості переходу на новий технічний рівень розвитку.

Висновки з проведеного дослідження. На основі здійснених досліджень було встановлено, що в структурі валової доданої вартості за видами економічної діяльності питома вага промисловості поступово збільшується. Однак та структура даної галузі, яка сформувалася сьогодні, не має потенціалу для довгострокового економічного розвитку, а як наслідок, ставить під загрозу економічну безпеку країни. Наразі Україна реалізує на міжнародному ринку, здебільшого, лише сировину (виробництво якої потребує дорогих паливно-енергетичних ресурсів, тим самим знижуючи рівень енергонезалежності країни) для подальшої переробки, а не конкурентоспроможну продукцію кінцевого виробництва. Дана ситуація спровокована рядом проблемних аспектів, які негативно впливають на залучення інвестицій в промисловий сектор країни. Вважаємо, що за таких умов Україні необхідно здійснити переструктуризацію промислового виробництва, збільшивши при цьому обсяг виробництва товарів для внутрішнього споживання, переорієнтувати вітчизняні підприємства на виробництво інноваційної продукції, знизити відтік висококваліфікованих кадрів. Однак, держава не спроможна буде вирішити жодне з проблемних питань галузі промисловості, якщо не знизити рівень корумпованості в країні.

Література:

1. Соціально-економічний розвиток України за січень-квітень 2018 року / відп. за випуск Вишневецька О.А. Київ: Державна служба статистики України, 2018. 27 с.
2. Індеси промислової продукції за видами діяльності за 2013-2017 роки. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2007/prm_ric/prm_ric_u/ipv_2013_u_bez.html
3. Промисловість. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/publ5_u.htm
4. Хімченко А.М., Соляник О.Ю. Проблеми промислового виробництва України і його вплив на економічну безпеку держави. *Економічний аналіз*. 2014. Т. 15. № 1. С. 171-178.
5. Квятко Т.М., Рижикова Н.І. Генезис теорій конкуренції та прикладні засади їх імплементації в інноваційно-інвестиційному розвитку соціально-економічних систем. *Актуальні проблеми інноваційної економіки*. 2017. № 4. С. 45-54.

Квятко Татьяна Николаевна

кандидат экономических наук, доцент,
доцент кафедры экономики и маркетинга
Харьковского национального технического университета
сельского хозяйства имени Петра Василенка

Бабко Наталья Николаевна

кандидат экономических наук,
старший преподаватель кафедры экономики и маркетинга
Харьковского национального технического университета
сельского хозяйства имени Петра Василенка

ПРОБЛЕМНЫЕ АСПЕКТЫ РАЗВИТИЯ ПРОМЫШЛЕННОГО СЕКТОРА УКРАИНЫ

Аннотация

В данной статье определено влияние и роль промышленного сектора в обеспечении эффективного развития экономической системы Украины. Проанализированы последствия проводимых реформ в промышленности, выделен ряд проблемных аспектов, которые негативно влияют на привлечение инвестиций в промышленную отрасль хозяйственного комплекса страны. Предложены пути повышения экономической эффективности развития промышленного сектора Украины.

Ключевые слова: промышленный сектор Украины, валовый внутренний продукт, экономическая безопасность, потенциал экономического развития, рынок.

Kvyatko Tetyana Mykolayivna

PhD, Associate Professor,
Associate Professor of the Department of Economics and Marketing
Kharkiv National Technical University of Agriculture
named after Petr Vasilenko

Babko Natalia Mykolayivna

PhD, Senior Lecturer of the Department of Economics and Marketing
Kharkiv National Technical University of Agriculture
named after Petr Vasilenko

PROBLEMATIC ASPECTS OF DEVELOPMENT OF THE INDUSTRIAL SECTOR OF UKRAINE

Summary

This article defines the influence and role of the industrial sector in ensuring the effective development of the economic system of Ukraine. Analyzed the consequences of the reforms in industry, highlighted a number of problematic aspects that adversely affect the attraction of investments in the industrial sector of the economic complex of the country. The ways of increasing the economic efficiency of the development of the industrial sector of Ukraine are proposed.

Key words: Industrial sector of Ukraine, gross domestic product, economic security, potential for economic development, market.

УДК 336.1

Кміть Віра Мирославівна

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри фінансів, грошового обігу і кредиту
Львівського національного університету імені Івана Франка

Сало Уляна Володимирівна

студентка магістратури спеціальності «Фінанси і кредит»
Львівського національного університету імені Івана Франка

РОЛЬ РАХУНКОВОЇ ПАЛАТИ ЯК СУБ'ЄКТА НЕЗАЛЕЖНОГО ЗОВНІШНЬОГО ДЕРЖАВНОГО ФІНАНСОВОГО КОНТРОЛЮ

Стаття є науковим дослідженням теоретичних і практичних проблем вітчизняної системи державного фінансового контролю. Зокрема досліджено особливості організації та функціонування Рахункової палати України як незалежного зовнішнього державного органу фінансового контролю спеціальної конституційної компетенції. Визначено ключові принципи формування її повноважень, які є закріпленими законодавчо, основні повноваження та функції, а також здійснено їхню характеристику та пропозиції доповнення. З'ясовано місце Рахункової палати серед органів, які наділено повноваженнями зі здійснення фінансового контролю. Досліджено основні проблеми діяльності Рахункової палати України та запропоновані можливі напрями їх вирішення. Результати дослідження дозволили визначити, що ефективність роботи органу зовнішнього державного фінансового контролю в Україні є недостатньою. Аналіз практичного досвіду показує, що роль Рахункової палати як суб'єкта незалежного контролю може зрости лише за умови, якщо будуть вирішені проблеми нормативно-правової і методичної бази щодо проведення окремих процедур зовнішнього фінансового контролю.

Ключові слова: Рахункова палата України (РПУ), зовнішній державний фінансовий контроль (ЗДФК), державний фінансовий аудит, INTOSAI, EUROSAI, Лімська декларація.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. У системі державних фінансів важливе місце займає незалежний – зовнішній державний фінансовий контроль (далі – ЗДФК). Зі стрімким розвитком національної економіки, залученням іноземних інвестицій, використанням міжнародних стандартів якості послуг необхідним стає перевірка даних в уособленні зовнішнього незалежного фінансового контролю. Основним поштовхом для розвитку зовнішнього незалежного фінансового контролю було створення Рахункової палати України (далі – РПУ) у 1991 році в умовах формування нового громадянського суспільства і побудови правової, демокра-

тичної, соціальної держави. Однак, з розвитком економічного, політичного та соціального середовища кількість проблем збільшується, а тому вони залишаються недостатньо дослідженими.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми розвитку зовнішнього незалежного фінансового контролю висвітлюються багатьма науковцями, зокрема, даній проблематиці присвячено праці таких вчених як О. Андрійко, О. Барановський, О. Василик, В. Геєць, М. Головань, Н. Дорош, М. Каленський, Є. Калюга, А. Крисоватий, А. Мамишев, В. Мельничук, В. Піхоцький, М. Романів, Н. Рубан, В. Рудницький, І. Стефанюк, В. Шевчук, М. Чумаченко, С. Юргелевич та інших. З розвитком державних фінансів кіль-

кість проблем поступово збільшується, а, отже, зростає потреба системного та комплексного підходу при їх вирішенні.

Виділення невіршених раніше частин загальної проблеми. Для покращення ефективності діяльності РПУ необхідно створити єдину систему державного фінансового контролю. Для виконання цього непростого завдання система державних контрольних органів має бути структурно і методологічно єдиною, функціонально визначеною, з чітко прописаними правами, що охоплюють усю сукупність бюджетних ресурсів, спрямованих в економіку. Органу необхідно активніше комунікувати з цільовою аудиторією, збільшити кількість власних публічних заходів та участь представників органу у зовнішніх публічних заходах. Варто визначити основні напрями роботи, щоб її діяльність зосереджувалася лише на питаннях державних фінансів, які мають пряме відношення до суспільства.

Метою дослідження є визначення ролі РПУ, використовуючи законодавчу базу формування її функціональних повноважень та результати досліджень ЗМІ.

Виклад основного матеріалу дослідження. Зі зростанням економічного та соціального розвитку України фінансовий та політичний контроль за виконанням Державного бюджету України (далі – Держбюджету) стали важливими складовими підзвітності державних витрат. Вищі органи фінансового контролю (далі – ВОФК), наприклад такі як РПУ, здійснюють вирішальний внесок у якість та ефективність цього процесу. За результатами перевірок виявляються слабкі сторони та вносяться рекомендаційні заходи щодо покращення управління. Отже, у такий спосіб, вони сприяють виконавчому органу максимально якісно використовувати фінансові ресурси держави.

Діяльність РПУ показала поступове збільшення значення цього органу в системі органів фінансового контролю. РПУ вважається однією з наймолодших інституцій найвищих аудиторських установ серед країн світу, які є членами Міжнародної організації вищих органів фінансового контролю (INTOSAI).

Створення РПУ стало необхідним і законодавчим результатом проведених у країні демократичних перетворень у 1991 році (в умовах формування нового громадянського суспільства і побудови правової, демократичної, соціальної держави) та було зумовлено необхідністю забезпечення незалежного контролю за перебігом бюджетного процесу та інформування платників податків – громадян України про доцільність, законність і ефективність використання коштів Держбюджету та загальнодержавних позабюджетних фондів [1].

Водночас, ефективність функціонування органу об'єктивно визначається обсягом функцій та повноважень, наданих РПУ чинною Конституцією [2] та Законом України «Про Рахункову палату» [2]. Очевидно, що незалежний орган має особливу конституційну компетенцію, пов'язану з парламентськими відносинами контролю та підзвітністю.

Діючи від імені Верховної Ради України (далі – ВРУ), РПУ керується такими принципа-

ми законності, незалежності, об'єктивності, безсторонності, гласності та неупередженості.

Абсолютне дотримання цих принципів визначає РПУ як незалежний орган зовнішнього фінансового та економічного контролю в країні. При виконанні своїх повноважень РПУ є незалежним від будь-якого неправомірного впливу, тиску або втручання органом. Незаконне втручання у здійснення повноважень РПУ за законом забороняється і призводить до встановленої законом відповідальності. РПУ є організаційно, функціонально та фінансово незалежною та самостійно планує свою діяльність.

У своїй діяльності РПУ застосовує основні принципи діяльності INTOSAI, Європейської організації вищих органів фінансового контролю (EUROSAI) та Міжнародних стандартів вищих органів фінансового контролю (ISSAI) в частині, що не суперечить Конституції та законам України.

До складу РПУ входять Голова РПУ, його заступник та інші члени. Для забезпечення виконання покладених на РПУ повноважень діє апарат РПУ, що складається з департаментів, територіальних та інших структурних підрозділів (включаючи патронатні служби членів РПУ). Організацію роботи члена РПУ забезпечує його патронатна служба у складі не більше трьох радників. Структура, штатний розпис апарату РПУ затверджуються РПУ в межах бюджетних призначень на забезпечення діяльності РПУ. Гранична чисельність апарату РПУ затверджується ВРУ за поданням РПУ в межах бюджетних призначень на забезпечення її діяльності. [2].

В даний час РПУ, на яку, за словами В. Невідомого «фактично покладається фідучіарний обов'язок оцінювання існуючих систем управління публічними фінансами та ризиків їх ефективності» [3] проводить попередній, поточний і подальший контроль за надходженням та використанням коштів Держбюджету. Водночас, РПУ розробляє такі пріоритетні аудиторські перевірки, як аудит виконання та спеціалізовані аудити, які в даний час визнаються країнами-членами INTOSAI.

На основі досвіду, отриманого у проведенні контрольно-аналітичних та експертних заходів, з урахуванням змін у чинному законодавстві, змін та пріоритетів соціально-економічного розвитку держави та суспільства, можна виділити основні напрями діяльності контрольного органу [1]:

- фінансова та бюджетна політика;
- доходи Держбюджету;
- оборона та правоохоронна діяльність;
- АПК, природоохоронна діяльність та надзвичайні ситуації;
- державний борг, міжнародна діяльність та фінансові установи;
- наука та гуманітарна сфера;
- соціальна політика;
- промисловість, виробнича інфраструктура та державна власність;
- використання коштів Держбюджету в регіонах.

Функції контролюючого органу відображають особливості діяльності, на підставі яких встановлюються й конкретизуються роль і значення

даної інституції для суспільства. Відповідно до завдань, передбачених Законом «Про Рахункову палату» [2] на РПУ покладено наступні функціональні повноваження:

1) здійснює фінансовий аудит та аудит ефективності щодо:

– надходжень до Держбюджету податків, зборів, обов'язкових платежів та інших доходів, включаючи адміністрування контролюючими органами таких надходжень;

– проведення витрат Державного бюджету, включаючи використання бюджетних коштів на забезпечення діяльності ВРУ, Президента, Кабміну, Конституційного Суду, Верховного Суду, вищих спеціалізованих судів, Уповноваженого Верховної Ради з прав людини, Вищої ради правосуддя, Генеральної прокуратури та інших органів, безпосередньо визначених Конституцією України;

– використання коштів Держбюджету, наданих місцевим бюджетам та фондам загальнообов'язкового державного соціального і пенсійного страхування;

– управління об'єктами державної власності, що мають фінансові наслідки для Держбюджету, включаючи забезпечення відрахування (сплати) коштів, отриманих державою як власником таких об'єктів, та використання коштів Держбюджету, спрямованих на відповідні об'єкти;

– надання кредитів з Держбюджету та повернення таких коштів назад;

– операцій щодо державних внутрішніх та зовнішніх запозичень, державних гарантій, обслуговування і погашення державного та гарантованого державою боргу;

– використання кредитів (позик), залучених державою до спеціального фонду державного бюджету від іноземних держав, банків і міжнародних фінансових організацій, виконання міжнародних договорів України, що призводить до фінансових наслідків для Держбюджету, у межах, які стосуються таких наслідків;

– здійснення закупівель за рахунок коштів Держбюджету;

– виконання державних цільових програм, інвестиційних проектів, державного замовлення, надання державної допомоги суб'єктам господарювання за рахунок коштів Держбюджету;

– управління коштами державного бюджету центральним органом виконавчої влади, що реалізує державну політику у сфері казначейського обслуговування бюджетних коштів;

– стану внутрішнього контролю розпорядників коштів Держбюджету;

– інших операцій, пов'язаних із надходженням коштів до Держбюджету та їх використанням;

– виконання кошторису доходів та витрат Національного банку України.

2) проводить експертизу поданого до ВРУ проекту закону про Держбюджет (включаючи матеріали, що додаються до цього Законопроекту) та готує відповідні висновки;

3) аналізує виконання Держбюджету та готує відповідні висновки, а також пропозиції щодо усунення виявлених відхилень і порушень;

4) аналізує річний звіт про виконання закону про Держбюджет, поданий Кабміном, та го-

тує відповідні висновки з оцінкою ефективності управління коштами державного бюджету, а також пропозиції щодо усунення виявлених порушень та вдосконалення бюджетного законодавства;

5) аналізує ефективність використання суб'єктами господарювання пільг із сплати до Держбюджету податків, зборів, обов'язкових платежів, доцільність функціонування пільгових режимів оподаткування та їх вплив на загальний стан надходжень Держбюджету;

6) здійснює попередній аналіз, до розгляду на засіданнях комітетів ВРУ та на пленарних засіданнях ВРУ, звіту Антимонопольного комітету та звіту Фонду державного майна в частині, що впливає на виконання Держбюджету;

7) здійснює за зверненням органів місцевого самоврядування, фондів загальнообов'язкового державного соціального і пенсійного страхування, держпідприємств та інших суб'єктів господарювання державного сектору економіки заходи державного зовнішнього фінансового контролю (аудиту) щодо відповідних місцевих бюджетів та діяльності суб'єктів звернення;

8) аналізує реалізацію наданих РПУ рекомендацій (пропозицій) з метою оцінки їх результативності;

9) звертається до суду у разі порушення об'єктами контролю повноважень членів РПУ та посадових осіб апарату РПУ, зокрема щодо усунення перешкод у реалізації таких повноважень;

10) у разі виявлення ознак кримінального або адміністративного правопорушення інформує про них відповідні правоохоронні органи;

11) здійснює співробітництво з ВОФК інших держав, міжнародними організаціями, укладає з ними угоди про співробітництво, проводить з органами фінансового контролю інших держав спільні та паралельні аудити;

12) здійснює методичну та методологічну роботу з питань ЗДФК;

13) забезпечує проведення для посадових осіб апарату РПУ навчання та підвищення кваліфікації;

Отже, контроль за виконанням Держбюджету залишається основним завданням РПУ. Водночас, виконуючи призначені функції, РПУ забезпечує виконання таких основних завдань як [4]:

– забезпечення системного ЗДФК шляхом здійснення фінансового аудиту, аудиту ефективності, експертизи, аналізу та інших контрольних заходів;

– посилення контролю за наповненням доходної частини Держбюджету;

– здійснення системного контролю за виконанням державних цільових програм;

– посилення контролю за використанням бюджетних коштів на забезпечення функціонування державних органів;

– застосування різних форм і методів проведення заходів ЗДФК, встановлення причино-наслідкових зв'язків виявлених порушень та недоліків при адмініструванні доходів та використанні державних коштів;

– підвищення результативності роботи РПУ, зокрема, реагування органів державної влади на рішення та рекомендації (пропозиції) РПУ за ре-

зультатами контрольних і аналітичних заходів, розгляд ВРУ, її комітетами результатів контрольно-аналітичних та експертних заходів та законодавчих пропозицій з питань державного бюджету і фінансів України;

- розвиток міжнародного співробітництва та вивчення міжнародного досвіду вищих органів фінансового контролю зарубіжних країн щодо

- контрольної діяльності та його впровадження при проведенні паралельних та спільних аудитів;

- забезпечення гласності та прозорості в діяльності РПУ;

- застосування сучасних інформаційних технологій при здійсненні фінансового контролю.

Ми вважаємо, що практична реалізація вищезазначених завдань сприятиме підвищенню інституційної спроможності РПУ та призведе до практичного застосування статей Угоди про асоціацію між Україною та ЄС, яка передбачає розробку ЗДФК на основі міжнародних стандартів і відповідно до основних принципів підзвітності, прозорості, економності, ефективності та результативності.

Разом з тим ефективність роботи РПУ залежить від багатьох факторів і визначається, насамперед, такими критеріями, як:

- економічність – це критерій, який безпосередньо пов'язаний з обсягом очікуваного фінансування Рахункової палати і визначається відповідно до рівня фінансування органу, обсягу коштів, які були витрачені на здійснення заходів ЗДФК та інше.

- результативність – характеризує результати діяльності РПУ на основі кількості проведених контрольних-ревізійних заходів, кількості документів реагування за результатами ЗДФК, виявленого обсягу неефективно використаних публічних коштів.

- дієвість – спеціальна форма виявлення результатів, визначена як конкретна участь РПУ до виконання завдань моніторингу ефективного формування, розподілу та використання державних коштів та держвласності, яка визначається сукупністю прийнятих органами влади заходів за матеріалами контролю, проведеного РПУ.

РПУ у своїй діяльності наділена відповідно правами серед яких ми можемо виділити такі як право:

- на отримання інформації від державної влади та органів місцевого самоврядування, підприємств, установ та організацій незалежно від форми власності на контрольних ділянках, і яка є необхідною для проведення перевірок та розслідувань.

- на здійснення контрольних процедур (ревізій та перевірок).

- порушувати перед ВРУ, Президентом України, а також органами виконавчої влади клопотання про притягнення до відповідальності посадових осіб, винних у порушенні вимог чинного законодавства України, внаслідок чого завдано матеріальної шкоди державі;

- задіювати на договірних засадах кваліфікованих спеціалістів і фахівців-експертів з інших установ і організацій для проведення перевірок, ревізій та обслідувань [2].

На сьогоднішній день РПУ повинна спрямовувати свою діяльність на зміцнення довіри громадян до органів державної влади та сприяти відкритому керуванню шляхом посилення ЗДФК, забезпечення прозорості та підзвітності державного управління та надання достовірної інформації громадянам про стан державних фінансів та державної власності в країні. Проте, досі існує багато невирішених питань, які потребують термінового реагування серед яких можна виділити:

- відсутність законодавчо закріпленого статусу ВОФК – вищезгадане формулювання статусу РПУ вимагає певних корегувань для забезпечення відповідності вимогам ISSAI. З цією метою необхідно, щоб РПУ була визнана ВОФК із закріпленням цього статусу у Конституції України та в законодавстві, відповідно до вимог Лімської декларації;

- обмеженість повноважень контролю РПУ за всією сферою управління публічними фінансами;

- відсутність досягнення соціального ефекту контрольних заходів внаслідок слабкої та неефективної взаємодії РПУ із органами правоохоронними органами;

- відсутність право законодавчої ініціативи для РПУ [3];

- недостатній розвиток концептуальної та термінологічної бази у сфері ЗДФК державного сектору;

- недосконалість напрямів підготовки фахівців за спеціалізаціями, які б враховували потреби майбутніх співробітників РПУ як ВОФК;

- неповний виклад публічної інформації щодо діяльності РПУ для громадськості.

РПУ повинна бути ефективним органом нагляду за державними фінансами, що значно вплине на прийняття рішень органами державної влади та прийняттям рішень парламентом. Однак українці вважають, що корисність РПУ дуже низька. За результатами опитування Центром економічної стратегії [5], цільова аудиторія оцінила ефективність роботи цього органу на 3 з 10 можливих. Активна та ефективна комунікація з громадськістю, прозорість діяльності сприятимуть підвищенню обізнаності українців щодо ролі та функцій фінансового органу України. Такого висновку дійшли автори «Дослідження знання та сприйняття Рахункової палати України» – Центр економічної стратегії, проведеного за підтримки німецької урядової компанії Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit (GIZ) GmbH за дорученням урядів Великої Британії та Німеччини [5].

Метою вищезгаданого дослідження було визначити загальний рівень поінформованості про діяльність РПУ, основних зацікавлених сторін у діяльності РПУ, які комунікаційні продукти РПУ використовують для оцінки поточної діяльності та потенційної ролі установи.

Найвищою обізнаністю у діяльності РПУ виявилась група депутатів і розпорядників коштів (рівень обізнаності 90-100%), оскільки вони працюють безпосередньо з РПУ у своїй професійній діяльності. Найменш поінформованим є громадянське суспільство (більше 70% опитаних

відповіли, що не знають, специфіку діяльності РПУ). Причиною низької обізнаності суспільства про РПУ є незадовільний рівень комунікацій з громадськістю та публічність. РПУ має високий потенціал корисності для суспільства, але не реалізовує його. Чинна діяльність органу малопомітна для суспільства. Це виникає тому що він використовує неефективні канали комунікації, а також формат подачі інформації є зрозумілим лише для фахівців даної сфери.

На нашу думку, РПУ є важливим органом ЗДФК. Однак, ЗДФК «утратив ефективність, йому стало притаманне епізодичне безсистемне охоплення фінансових, у т.ч. бюджетних та податкових відносин суб'єктів національної економіки. За оцінками експертів, більше 50% вітчизняної економіки знаходиться «в тіні», обсяги фінансових порушень мають тенденцію до збільшення, відсутні суттєві зрушення у боротьбі з корупцією. На сучасному етапі система ЗДФК в Україні не забезпечує належного рівня фінансово-бюджетної дисципліни через низку проблем, які притаманні державному фінансовому контролю, до складу яких входять організаційні, правові та методологічні, а також незабезпеченість кадровим потенціалом» [6].

РПУ є важливим для суспільства інструментом нагляду за ефективністю державних фінансів. Втім, нинішню діяльність РПУ можна вважати як неефективну і малопомітну для суспільства.

Аналіз контрольно-аналітичних заходів, проведених упродовж 2017 року, свідчить, що більшість порушень бюджетного законодавства продовжують мати системний характер і повторюються із року в рік. Найбільш характерними за кількістю виявлених випадків та обсягами порушень у звітному році були порушення, які умовно можна класифікувати за такими узагальненими видами: використання коштів державного бюджету з порушенням чинного законодавства (2 млрд. 494,9 млн. грн.); використання бюджетних коштів без належних нормативно-правових підстав (1 млрд. 600,7 млн. грн.); планування з порушенням чинного законодавства та за відсутності правових підстав (1 млрд. 517,4 млн. грн.); недотримання встановленого порядку і термінів складання, затвердження і подання документів (234,9 млн. грн.); порушення під час здійснення закупівель товарів, робіт і послуг за державні кошти (62,8 млн. грн.); порушення, пов'язані з неналежним веденням бухгалтерського обліку (52,5 млн. грн. Порушення вимог законодавства щодо закупівлі товарів, робіт і послуг за державні кошти займають найбільшу питому вагу серед виявлених порушень. Таким чином, контрольно-аналітичні заходи, вжиті РПУ, засвідчили, що першоосною незадовільного стану використання державних фінансів є необґрунтовані управлінські рішення, ухвалені за відсутності відповідного прогнозування та планування, які породжують неефективне використання бюджетних коштів та, як наслідок, прямих втрат бюджету [7].

Вважаємо, що РПУ буде ефективною якщо виступить як:

– невід'ємний елемент зворотного зв'язку між Урядом і ВРУ у сфері державних фінансів;

– незалежний орган контролю за державними фінансами з високою репутацією [5];

– основна частина механізму парламентського контролю за бюджетною системою;

– ефективний захист від неефективного використання бюджетних коштів та заборони зловживань ними.

Для покращення своєї діяльності посадовці РПУ мають активніше спілкуватися із цільовою аудиторією, збільшити кількість власних публічних заходів та участь своїх представників у зовнішніх публічних заходах. Варто визначити основні напрями роботи аби діяльність РПУ зосереджувалася лише на питаннях державних фінансів, які мають пряме відношення до суспільства.

Висновки з проведеного дослідження. Для вдосконалення ЗДФК, підвищення рівня ефективності його здійснення необхідно забезпечити:

– розроблення єдиних концептуальних засад організації ЗДФК, стандартизацію форм і методів контрольно-діяльності;

– прийняття стандартів здійснення ЗДФК для створення дієвого механізму протидії правопорушенням і зловживанням у сфері використання бюджетних коштів, державного та комунального майна;

– удосконалення кадрового забезпечення системи ЗДФК (підготовка, перепідготовка та підвищення кваліфікації кадрів відповідно до нових кваліфікаційних вимог та методик);

– поліпшення матеріально-технічного, наукового та інформаційно-аналітичного забезпечення функціонування системи ЗДФК;

– посилення відповідальності керівників на всіх рівнях управління та чітке встановлення її меж у законодавстві;

– використання ризикоорієнтованого підходу до вибору об'єктів перевірки серед бюджетних підприємств, установ, організацій і підприємств, що використовують бюджетні фінансові ресурси або державне майно [8].

З огляду на сучасні проблеми діяльності у сфері ЗДФК в цілому та в діяльності РПУ зокрема, можна зробити висновок, що покращення нагляду (аудиту) є складним та багатограним процесом. Вирішення проблем дозволить сформувати єдину ефективну систему ЗДФК, а для цього необхідно забезпечити функціонування такої системи роботи РПУ, яка б ефективно запобігала всім можливим порушенням і зловживанням, і вказувала на недоліки, які існують на підконтрольних об'єктах та можливості їх усунення у майбутньому.

ЗДФК, здійснений РПУ має приносити реальну користь суспільству, тобто всебічно допомагати використовувати бюджетні кошти на його благо. Головними пріоритетами в роботі РПУ мають стати якість аудитів, якість роботи аудиторів, інтеграція у світову систему аудиту, відкритість та прозорість під час витрачання бюджетних коштів, зокрема розміщення у відкритому доступі в Інтернетресурсах не лише Держбюджету, а й кошторисів бюджетних установ, оголошень на проведення тендерів, іншої інформації, яка б дозволила здійснювати належний нагляд не тільки з боку відповідних контролюючих органів, а й з боку громадськості.

Література:

1. Про Рахункову палату // Офіційний веб-портал Рахункової палати України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ac-rada.gov.ua/control/>
2. Про Рахункову палату: Закон України від 02.07.2015 р. № 576-VIII [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/576-19>
3. Піхоцький В.Ф. Система державного фінансового контролю в Україні: концептуальні засади теорії та практики [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.lnu.edu.ua>
4. Піхоцький В.Ф. «Державний фінансовий контроль у системі державного управління». ЛРІДУ НАДУ при Президентові України. – №42, 2015.
5. Центр економічної стратегії практики [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://ces.org.ua>
6. Євтушенко М.С. Проблеми державного контролю над ефективним використанням коштів місцевих бюджетів // Інфраструктура ринку. Випуск 22, 2018 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.market-infr.od.ua/journals/2018/22_2018_ukr/29.pdf
7. Табенська Ю. В. Рахункова палата України як вищий орган незалежного зовнішнього контролю // Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія: Міжнародні економічні відносини та світове господарство. Випуск 19, частина 3. – 2018. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.visnyk-econom.uzhnu.uz.ua/archive/19_3_2018ua/20.pdf
8. Есманов О.М. Реформування системи державного фінансового контролю в Україні // Бізнес Інформ. – 2012. – № 12. С. 32-34.

Кмить Вера Мирославовна

кандидат экономических наук, доцент,
доцент кафедры финансов, денежного обращения и кредита
Львовского национального университета имени Ивана Франко

Сало Ульяна Владимировна

студентка магистратуры специальности «Финансы и кредит»
Львовского национального университета имени Ивана Франко

РОЛЬ СЧЕТНОЙ ПАЛАТЫ КАК СУБЪЕКТА НЕЗАВИСИМОГО ВНЕШНЕГО ГОСУДАРСТВЕННОГО ФИНАНСОВОГО КОНТРОЛЯ

Аннотация

Статья является научным исследованием теоретических и практических проблем отечественной системы государственного финансового контроля. В частности исследованы особенности организации и функционирования Счетной палаты Украины как независимого внешнего государственного органа финансового контроля специальной конституционной компетенции. Определены ключевые принципы формирования его полномочий, являются закрепленными законодательно, основные полномочия и функции, а также осуществлен их характеристику и предложения дополнения. Выяснено место Счетной палаты среди органов, наделены полномочиями по осуществлению финансового контроля. Исследованы основные проблемы деятельности Счетной палаты Украины и предложены возможные направления их решения. Результаты исследования позволили определить, что эффективность работы органа внешнего государственного финансового контроля в Украине недостаточно. Анализ практического опыта показывает, что роль Счетной палаты как субъекта независимого контроля может вырасти только при условии, если будут решены проблемы нормативно-правовой и методической базы по проведению отдельных процедур внешнего финансового контроля. **Ключевые слова:** Счетная палата, внешний государственный финансовый контроль (ВГФК), государственный финансовый аудит, INTOSAI, EUROSAI, Лимская декларация.

Kmit Vira Myroslavivna

PhD in Economics, Associate Professor of Finance,
Money Circulation and Credit
Lviv National Ivan Franko University

Salo Ulyana Volodumirivna

Master's Student Specialty of Finance, Money Circulation and Credit
Lviv National Ivan Franko University

THE ROLE OF THE ACCOUNT CHAMBER AS A SUBJECT OF INDEPENDENT EXTERNAL PUBLIC FINANCIAL CONTROL

Summary

The article is a scientific study of theoretical and practical problems of the national system of state financial control. In particular, the features of organization and functioning of the Accounting Chamber of Ukraine as an independent external state body of financial control of special constitutional competence are investigated. The key principles of the formation of its powers, which are enshrined in law, the main powers and functions are determined, as well as their description and suggestions of additions are made. The place of the Accounting Chamber has been found out among the bodies that are authorized by the authorities to carry out financial control. The main problems of the activity of the Accounting Chamber of Ukraine and the possible directions of their solution are investigated. The results of the study made it possible to determine that the effectiveness of the work of the body of external state financial control in Ukraine is insufficient. An analysis of practical experience shows that the role of the Accounting Chamber as a subject of independent control may increase only if the problems of the regulatory and legal framework and the implementation of separate external financial control procedures are solved.

Key words: Accounting Chamber, external state financial control (ESFC), public financial audit, INTOSAI, EUROSAI, Lima Declaration.

Костякова Анна Анатоліївна

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри обліку і оподаткування
Таврійського державного агротехнологічного університету

СТРАТЕГІЧНИЙ АНАЛІЗ СТРУКТУРИ КАПІТАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

Розглянуто методіку аналізу структури капіталу та її впливу на прибутковість підприємства. Проведено аналіз структури капіталу відповідно до стратегії його розвитку і показників, зумовлених нею. Виявлено раціональні механізми взаємозв'язку фінансового важеля та платоспроможності підприємства в розрізі уніфікованого формату балансу. **Ключові слова:** фінансовий стан підприємства, фінансова звітність, фінансовий важіль, платоспроможність, прибутковість, стратегічна політика, структура капіталу.

Постановка проблеми. У сучасних економічних умовах, які супроводжуються негативним впливом кризових явищ, першочергового значення набуває проблема ефективного управління діяльністю підприємства. При цьому визначальними показниками діяльності суб'єкта господарювання є показники прибутковості [3]. На сьогоднішній день прибутковість підприємства є одним із найголовніших показників, що відображає фінансовий стан суб'єкта господарювання. Даний показник задає мету діяльності підприємства й, тому залишається актуальним питання узагальнення і подальшого розвитку методіки аналізу та оцінки структури капіталу, темпів його зростання, фінансового важеля в структурі капіталу і платоспроможності, які є найважливішими характеристиками фінансово-економічного стану підприємства, оскільки ці показники характеризують економічну привабливість підприємства.

Постановка завдання. На основі викладеного доцільно проаналізувати та здійснити аналіз структури капіталу з метою виявлення її впливу на прибутковість підприємства. Основним завданням є визначення взаємозв'язку фінансового важеля і платоспроможності підприємства в розрізі уніфікованого формату балансу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Величина власного капіталу і темпи його зростання, фінансовий важіль в структурі капіталу і платоспроможність є найважливішими характеристиками фінансово-економічного стану підприємства, оскільки за цими показниками зазвичай судять про економічну привабливість підприємства або інвестиційного проекту. Не виникає сумніву в тому, що ці три показники є величинами взаємопов'язаними, при цьому вплив фінансового важеля в структурі капіталу на рентабельність власного капіталу і, отже, темпи його зростання достатньо вивчено і детально описано. Але вплив цього ж фінансового важеля на платоспроможність підприємства, з одного боку, і вплив платоспроможності підприємства на темпи зростання власного капіталу, з іншого боку, ще вимагає об'єктивного розгляду і вивчення [1].

Дійсно, у вітчизняній і зарубіжній літературі за терміном «фінансовий важіль», що відображає співвідношення позикового і власного капіталу, закріпилося досить стійке визначення як чинника, що збільшує рентабельність власного капіталу. Насправді, чим вище фінансовий важіль на початок звітного періоду за рахунок перева-

жання позикових засобів в порівнянні з власними засобами, тим, за інших рівних умов, вище і рентабельність власного капіталу. І проти цього положення важко сперечатися.

Але розрахунок рентабельності власного капіталу за певний період враховує значення фінансового важеля в структурі капіталу тільки на початок звітного періоду, при цьому ні слова не мовиться про величину цього ж фінансового важеля і платоспроможності підприємства на кінець звітного періоду. Виходить, що в гонці за високою рентабельністю власного капіталу ніякої уваги не приділяється ні розподілу власних і позикових засобів, ні обліку платоспроможності на кінець звітного періоду, хоча на початок звітного періоду підприємство може мати досить високий фінансовий важіль і одночасно бути неплатоспроможним.

Крім того, між фінансовим важелем і платоспроможністю підприємства на кінець звітного періоду існує певна суперечність. Це пов'язано з тим, що із збільшенням позикової складової майна платоспроможність підприємства виключно в грошовій формі різко знижується, тобто виникає серйозна проблема з погашенням боргів і зобов'язань підприємства в наступному звітному періоді [1].

Звідси видно, що фінансовий важіль неоднозначно впливає на фінансово-економічний стан підприємства. Його дія різнопланова – зростання рентабельності власного капіталу і його темпів, як правило, призводить до втрати платоспроможності.

В цілях аналізу руху активів, власного і позикового капіталу за звітний період скористаємося типовим бухгалтерським балансом і проведемо ряд перетворень. Для цього представимо активи підприємства (M) у вигляді майна за формою ($M\Phi$) з виділенням грошової ($Mгф$) і негрошової ($Mнгф$) складових:

$$M = M\Phi = Mнгф + Mгф, \quad (1.1)$$

де $Mнгф$ – майно в негрошовій формі включає в себе всі необоротні активи і частину поточних активів – запаси сировини і матеріалів і інші матеріальні цінності, витрати незавершеного виробництва, готова продукція і товари відвантажені, витрати майбутніх періодів і інші запаси. До цієї групи також відносяться податок на додану вартість і вся дебіторська заборгованість, включаючи аванси видані.

$M_{гф}$ – майно в грошовій формі включає всі грошові кошти, короткострокові фінансові вкладення і інші оборотні активи, які можуть бути виражені виключно в грошовій формі або їх ліквідність достатньо висока.

Такий розподіл пояснюється тим, що при аналізі фінансово-економічного стану підприємства необхідно точно визначати форми платоспроможності, віддаючи перевагу більше грошовій формі, ніж негрошовій. Наприклад, дебіторська заборгованість – у вигляді зобов'язань дебіторів розплатитися з даним підприємством – не може розглядатися як реальний платіжний засіб в даний момент часу, оскільки ці зобов'язання хоча і мають вартісний вираз, але ще не отримали, строго кажучи, грошову форму. А тому включення дебіторської заборгованості до складу $M_{гф}$ є передчасним кроком. З іншого боку, аванси видані також не можуть розглядатися як платіжний засіб, оскільки вже мають конкретного адресата в даний момент часу.

Від майна за формою перейдемо до майна за змістом (M) – капіталу ($MЗ$), для чого виділимо власну (BK) і позикову (PK) складові:

$$M = MЗ = BK + PK \quad (1.2)$$

Провівши групування майна за формою і змістом, спробуємо відновити єдність форми і змісту бухгалтерського балансу, що необхідне, перш за все, для оцінки фінансово-економічного стану підприємства.

Для возз'єднання єдності форми і змісту перегрупованих статей бухгалтерського балансу сумістимо майно за формою з майном за змістом методом накладення так, щоб форма отримала зміст, а зміст – форму.

В результаті отримуємо матрицю, в якій все майно за формою розбивається на грошове і негрошове, а все майно за змістом – на власне і позикове.

Дана матриця є уніфікованим форматом балансу в статистиці і в найбільш загальному вигляді характеризує взаємозв'язок видів майна як на початок, так і на кінець звітної періоду, структуру цього майна, а також перевагу тієї або іншої форми або того чи іншого джерела в певний момент часу (табл. 1).

У разі заповнення даної таблиці стає зрозумілою не тільки загальна величина власного капіталу (BK), але і його складових частин – в грошовій ($BK_{гф}$) і негрошовій ($BK_{нгф}$) формі, що явно не видно з традиційної форми бухгалтерського балансу. У свою чергу, грошові кошти ($M_{гф}$) отримують власну ($BK_{гф}$) і позикову ($PK_{гф}$) складові. Можна без зусиль сказати, яка час-

тина грошових коштів належить підприємству, а яка ні.

Найголовніша перевага даної таблиці полягає в тому, що в такій редакції бухгалтерський баланс відновлює форму і зміст одного і того майна. Кожен з чотирьох заштрихованих елементів одночасно входить і до складу активів, і до складу капіталу. І це не випадково, тому що елементи рядка таблиці утворюють майно формою, а елементи стовпця – майно за змістом.

Фінансовою рівновагою є таке співвідношення власних і позикових засобів підприємства, при якому за рахунок власних засобів повністю погашаються як колишні, так і нові борги. При цьому якщо немає джерела для погашення нових боргів в майбутньому, то встановлюються певні граничні умови на використання вже існуючих власних засобів в сьогоднішні. Це означає, що розмір нових боргів обмежується що розміром вже існують і, отже, очікуваних власних засобів.

Таким чином, розрахована по певних правилах точка фінансової рівноваги не дозволяє підприємству, з одного боку, збільшити позикові засоби, а з іншого, нераціонально використовувати вже накопичені власні засоби.

Як індикатор абсолютної платоспроможності, тобто платоспроможності виключно в грошовій формі, може виступати тільки грошовий капітал.

$$ГК = ВГК = BK - M_{нгф} = M_{гф} - PK = BK_{гф} - PK_{нгф}, \quad (1.3)$$

де $ГК$ – грошовий капітал;

$ВГК$ – власні грошові кошти.

Перш за все приймається, що індикатор фінансової стійкості повинен бути величиною позитивною, при цьому виконуються наступні умови: $ГК > 0$; $M_{гф} > PK$; $BK > M_{нгф}$ або $M_{гф} + BK > 1$.

На практиці це означає, що у підприємства залишається позитивне джерело власних засобів в грошовій формі для подальшого розвитку, якби всі зобов'язання і борги були погашені одночасно.

Отже, розрахунок індикатора абсолютної платоспроможності на основі формули грошового капіталу дає можливість спочатку визначити точку фінансової рівноваги, потім судити по знаку індикатора про стійкість або нестійкість даного підприємства, а кількісне значення даного параметра визначає або запас стійкості, або недолік власних засобів в грошовій формі.

Аналіз чинника фінансової стійкості припускає побудову такого ланцюга показників, на підставі якого можна судити про фінансово-економічний стан підприємства. Для цього власний капітал підприємства розподіляється на окремі елементи, кожен з яких може робити певний вплив на результативний показник:

Таблиця 1

Уніфікований формат балансу в статистиці

PK \ BK	Власний капітал	Позиковий капітал	Всього
Майно в не грошовій формі	$BK_{нгф}$ (2874 тис. грн.)	$PK_{нгф}$ (2746 тис. грн.)	$M_{нгф}$ (5620 тис. грн.)
Майно в грошовій формі	$BK_{гф}$ (850 тис. грн.)	$PK_{гф}$ (1697 тис. грн.)	$M_{гф}$ (2547 тис. грн.)
Всього	BK (3724 тис. грн.)	PK (4443 тис. грн.)	M (8167 тис. грн.)

$$\frac{BK}{M} = \frac{BK}{M_{гф}} \times \frac{M_{гф}}{ПК} \times \frac{ПК}{M} = \frac{BK}{M_{нгф}} \times \frac{M_{нгф}}{M} \quad (1.4)$$

Слід зазначити, що даний ланцюг показників може складатися для аналізу статички. Підставляючи в цю формулу дані тільки на початок або тільки на кінець звітної періоду, а також їх приріст, отримуватимемо характеристику власної складової майна на той або інший період часу.

Важливість власної складової майна пояснюється тим, що дане співвідношення об'єктивно характеризує досягнутий економічний потенціал для подальшого розвитку, що за інших рівних умов, дає оцінку і індикатору абсолютної платоспроможності підприємства, і фінансовому важелю як в структурі капіталу, так і в структурі активів (табл. 2).

Зростання власного капіталу повністю залежить від темпів зміни однойменних показників (T), кожен з яких займає певне місце (ранг):

$$T_{BK} > T_{M_{гф}} > T_M > T_{M_{неф}} > T_{ПК}$$

Таке розташування темпів зростання пояснюється тим, що:

1) все майно повинне розвиватися найбільшими темпами в порівнянні з позиковим капіталом, але не так швидко, як власний капітал:

$$T_{BK} > T_M > T_{ПК}$$

2) темпи зростання майна в грошовій формі повинні випереджати в своєму розвитку всі економічні активи, які, у свою чергу, повинні випереджати темпи зростання майна в негрошовій формі:

$$T_{M_{гф}} > T_M > T_{M_{неф}}$$

3) для досягнення абсолютної платоспроможності повинне дотримуватися досить строгого обмеження:

$$T_{BK} > T_{M_{неф}} \text{ або } T_{M_{гф}} > T_{ПК}$$

Звідси видно, що приведені ланцюжок є нормативною послідовністю показників, кожен з яких має свій нормативний ранг, при цьому найбільший ранг (1) привласнюється власному капіталу, а найменший ранг (5) – позиковому капіталу. У свою чергу, підставивши фактичні значення темпів (табл. 3), можна оцінити по ним і фактичні ранги, привласнивши найбільшому

Таблиця 3

Порівняння нормативних рангів з фактичними

Темп росту	Ранги				
	1	2	3	4	5
T_{BK}					
$T_{M_{гф}}$					
T_M					
$T_{M_{неф}}$					
$T_{ПК}$					

темпу найбільший ранг (1), а найменшому темпу – найменший ранг (5):

– нормативний темп $T_{BK} > T_{M_{гф}} > T_M > T_{M_{неф}} > T_{ПК}$

– нормативний темп (R) 1 2 3 4 5

– фактичний темп 0,98 2,735 1,178 1,17 1,417

– фактичний темп (F) 5 1 3 4 2

Для зручності порівняння нормативних рангів з фактичними можна побудувати шахову таблицю 3, в якій нормативні ранги розташовуються на лівій діагоналі, а фактичні – відповідно до своїх значень.

Аналіз такої таблиці показує, що всяке відхилення фактичного рангу від нормативного того або іншого показника дає явне уявлення про випередження або відставання фактичного темпу зростання однойменного показника від його нормативного значення. І хоча нормативні темпи показників в даному ланцюгу не встановлюються (це завдання фінансово-економічної служби підприємства), послідовні порівняння фактичних рангів з нормативними дозволяють в спрощеній формі отримати уявлення про фінансово-економічний стан підприємства (у нашому прикладі наочно ілюструється відставання власного капіталу і прискорений розвиток грошових активів і позикового капіталу, внаслідок чого порушується баланс між фінансовим важелем в структурі капіталу і в структурі активів).

Спробуємо поєднати області платоспроможності і зміни темпів власного капіталу. Для цього на підставі даних на кінець звітної періоду одночасно покажемо вплив позикового капіталу і на платоспроможність, і на зростання власного капіталу. З цією метою на векторі позикового капіталу відзначимо три точки, які

Таблиця 2

Вихідні дані для аналізу чинника фінансової стійкості ВСК «Нива» 2018 року, тис. грн.

Показники	На початок періоду	На кінець періоду	Приріст	Темп росту
M	6935	8167	1232	1,178
$M_{нгф}$	6901	8074	1173	1,17
$M_{гф}$	34	93	59	2,735
BK	3799	3724	-75	0,98
$ПК$	3136	4443	1307	1,417
BK / M	0,548	0,456	-0,092	-
$BK / M_{гф}$	111,735	40,043	-71	-
$M_{гф} / ПК$	0,011	0,021	0,01	-
$ПК / M$	0,452	0,544	0,092	-
$BK / M_{нгф}$	0,55	0,461	-0,089	-
$M_{нгф} / M$	0,995	0,989	-0,006	-
$ПК / BK$	0,825	1,193	0,368	-
$M_{гф} / M_{нгф}$	0,005	0,012	0,007	-

беруться з аналізу платоспроможності і власного капіталу:

- точка А, в якій $ПК_1 = 0$, а $BK_1 = M$
- точка В, в якій $ПК_1 = M\alpha\phi_1$, а $BK_1 = M\alpha\phi_1$
- точка С, в якій $ПК_1 = M_1 - BK_0$, а $BK_1 = BK_0$.

Оскільки точка А є загальною і не міняє свого значення, то для ілюстрації взаємозв'язку власного капіталу, фінансового важеля і фінансової стійкості необхідно вирішити питання про розташування точок В і С.

Іншими словами, мова йде про співвідношення власного і позикового майна, в грошовій і негрошовій формі, а отже, вирішується питання про вибір того або іншого пріоритету в розвитку підприємства – платоспроможності в порівнянні з власним капіталом або власного капіталу в порівнянні з платоспроможністю. Внаслідок цього виникають три можливі ситуації:

- ситуація 1, при якій $B > C$;
- ситуація 2, при якій $B = C$;
- ситуація 3, при якій $B < C$.

Перший варіант економічного розвитку найнаочніше ілюструє ситуацію, коли в розділ кута ставиться забезпечення абсолютної платоспроможності підприємства за всяку ціну. При цьому велика вірогідність зниження темпів зростання власного капіталу у разі нестачі власних коштів (точка С) і, як наслідок, залучення позикових.

У цьому сенсі небезпечна ділянка С–В, оскільки щонайменше перевищення позиковим капіталом (вихід за ділянку А–С) граничного значення неминуче призводить до зниження темпів зростання власного капіталу, хоча платоспроможність підприємства залишатиметься досить ви-

сокою. А тому фінансовий важіль в структурі капіталу, надійно забезпечений ліквідними активами (ділянка А–В), вже не зможе забезпечити зростання рентабельності власного капіталу (ділянка С–В). Через останню обставину фінансово-економічна служба підприємства повинна постійно здійснювати контроль загальної величини власного капіталу (режим економії) і стежити за тим, щоб позиковий капітал ніколи не виходив за рамки ділянки А – С.

Другий варіант розвитку відображає повну збалансованість і збіг областей платоспроможності, величини боргу і зміни власного капіталу. Дійсно, зростання власного капіталу на ділянці А–В(С) повністю супроводжується абсолютною платоспроможністю. При цьому темп зростання власного капіталу зменшується з максимальної величини M_1 / BK_0 до 1, а платоспроможність – з $M\alpha\phi_1$ до 0. У свою чергу, позиковий капітал має надійні джерела покриття, а фінансовий важіль (у структурі капіталу і в структурі активів) надає сприятливий вплив на рентабельність власного капіталу (рис. 3).

Третій варіант розвитку ілюструє найбільш типову ситуацію, коли зростання власного капіталу (ділянка А–С) супроводжується спочатку зміцненням платоспроможності (ділянка А–В), а потім її зниженням (ділянка В–С) внаслідок того, що підприємство досить активно користується ефектом фінансового важеля в структурі капіталу. Це пов'язано з тим, що вплив фінансового важеля спочатку досить слабкий (ділянка А–В), не дивлячись на його величину, оскільки велика забезпеченість власними джерелами в грошовій

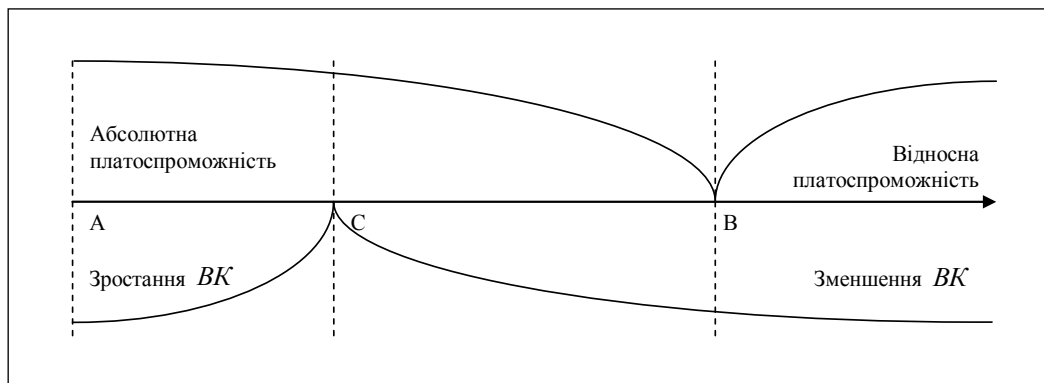


Рис. 1. Ситуація 1 (режим економії, опора на власні сили)

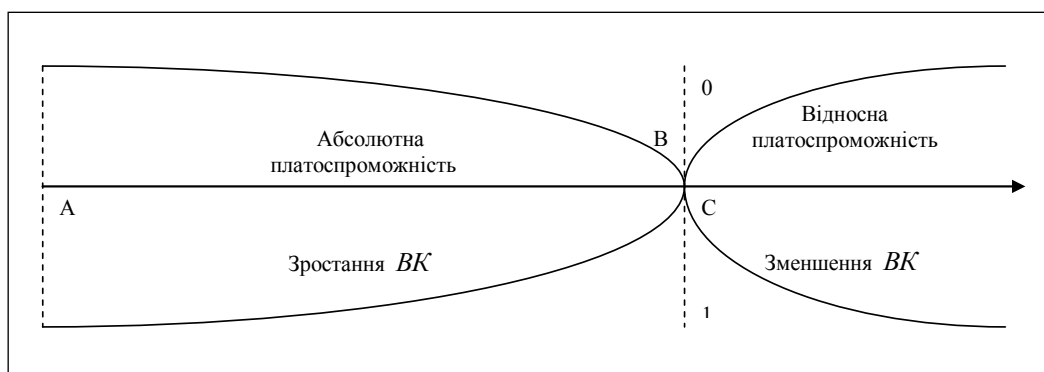


Рис. 2. Ситуація 2 (збалансований варіант, рівновага)

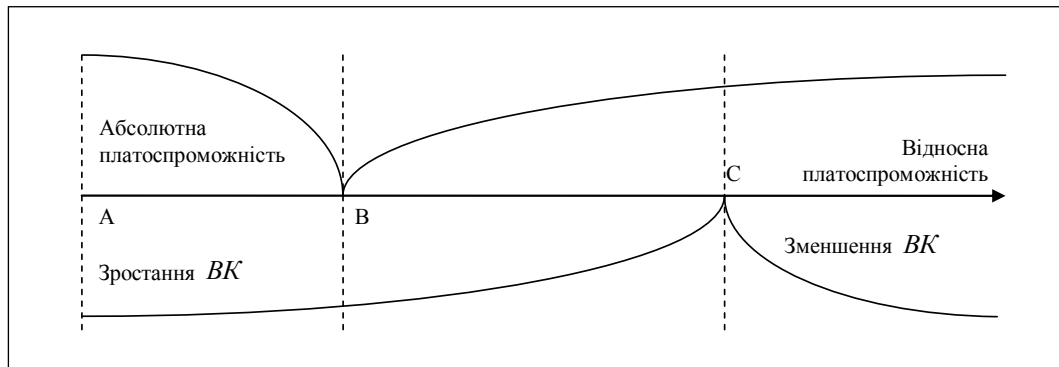


Рис. 3. Ситуація 3 (зростання власного капіталу за рахунок управління фінансовим важелем)

формі. У подальшому з наростанням боргу економічний потенціал знижується (ділянка В–С), що не завжди може привести до бажаної величини рентабельності власного капіталу. Але як тільки борг досягне критичної величини (точка С), власний капітал вже не зможе рости. А тому необхідно постійно стежити за величиною фінансового важеля (особливо на ділянці В – С).

Даний приклад свідчить, що абсолютна платоспроможність зберігається до тих пір, поки загальна величина позикового капіталу на кінець звітного періоду не досягне 93 тис. грн. (точка В). Темп зростання власного капіталу на ділянці А–В поступово знижується з максимально можливого 2,15 (у точці А) до 2,12 (у точці В). Надалі відбувається поступове зниження темпу до 1 (точка С), а індикатор абсолютної платоспроможності знижується від 0 до 4275 тис. грн., оскільки величина загального боргу збільшується з 93 до 4368 тис. грн. Фактично ж із-за високого фінансового важеля в структурі капіталу (1,193) темп зростання власного капіталу досягає лише 0,98, а індикатор знижується до негативної відмітки (4350 тис. грн.), оскільки фінансовий важіль в структурі активів дуже малий (0,012).

Іншими словами, якби вдалося зменшити величину позикового капіталу з 1307 до 93 тис. грн., то підприємство потрапило б в початок зони абсолютної платоспроможності, при цьому різко зріс би і темп зростання власного капіталу. Але оскільки цього все ж таки не сталося, підприємство залишається в зоні відносної платоспроможності, зазнає серйозні труднощі з оборотними коштами, бере у борг кредити і тому не може розраховувати на істотні зміни власного капіталу, високу рентабельність, а також сприятливу структуру активів і капіталу.

В той же час може бути поставлена і зворотне завдання – досягти по можливості високої рентабельності власного капіталу (ділянка А–В). Це означає, що величина темпу зростання власного капіталу тепер повністю залежить від величини фінансового важеля в структурі капіталу на кінець звітного періоду. Тому чим менше цей фінансовий важіль, тим, за інших рівних умов, вище і рентабельність, і тим міцніше платоспроможність підприємства, тобто мова йде про управління власним капіталом, фінансовим важелем і платоспроможністю в реальному масштабі часу.

Таким чином, приведені ситуації економічного розвитку свідчать, що зростання власного капіталу характеризує платоспроможність і фінансовий важіль величинами взаємопов'язаними. Щонайменше порушення пропорцій між цими показниками неминуче веде до погіршення фінансово-економічного стану підприємства або уповільнення його економічного розвитку. З іншого боку, фінансовий важіль в структурі капіталу не може бути безмежно високим, як це витікає з розрахунку рентабельності власного капіталу. Його вплив деколи негативно впливає і на платоспроможність, і на зростання власного капіталу. А тому фінансовий важіль в структурі капіталу має обмежену дію, якщо не користуватися ефектом фінансового важеля в структурі активів.

Висновки з проведеного дослідження. Величина власного капіталу і темпи його зростання, фінансовий важіль в структурі капіталу і платоспроможність є найважливішими характеристиками фінансово-економічного стану підприємства, оскільки за цими показниками зазвичай судять про економічну привабливість підприємства. Тому пропонуємо поєднати області платоспроможності підприємства і зміни темпів зростання власного капіталу, з метою визначення впливу позикового капіталу на платоспроможність і зростання власного капіталу підприємства. Для цього розглядаємо три можливі ситуації економічного розвитку підприємства. Перша ситуація найнаочніше ілюструє забезпечення платоспроможності за будь-яку ціну, саме за рахунок зниження темпів зростання власного капіталу і залучення позикових коштів. Друга ситуація відображає повну збалансованість і збіг областей платоспроможності, величини боргу і зміни власного капіталу. Третій варіант розвитку ілюструє найбільш типову ситуацію, коли зростання власного капіталу супроводжується спочатку зміцненням платоспроможності, а потім її зниженням внаслідок того, що підприємство досить активно користується ефектом фінансового важеля в структурі капіталу. Таким чином, приведені ситуації економічного розвитку показують, що зростання власного капіталу, платоспроможність і фінансовий важіль є величинами взаємопов'язаними, продумане управління якими забезпечить стійкий фінансово-економічний стан підприємства.

Література:

1. Грачев А.В. Рост собственного капитала, финансовый рычаг и платежеспособность предприятия / А.В. Грачев // Финансовый менеджмент. – 2002. – № 2. – С. 57-67.
2. Гуцаленко Л.В. Прибуток: економічна сутність та еволюційні процеси формування / Л.В. Гуцаленко // Агроінком. – 2005. – № 7. – С. 26-32.
3. Іщенко К. І. Фінансова стабільність підприємства / К. І. Іщенко, Т. І. Іщенко // Фінансові та обліково-аналітичні аспекти розвитку економічних систем : збірник тез XV Міжнародної наукової конференції аспірантів та студентів, 26–27 березня 2015 року / відп. за вип. В.В. Рісін. – Львів: ЛІБС УВС НБУ, 2015. – С. 564–566.
4. Ковалев В.В. Финансовый анализ: Управление капиталом. Выбор инвестиций. Анализ отчетности / В.В. Ковалев. – М.: Финансы и статистика, 1998. – 512 с.: ил.
5. Турило А.М. Фінансово-економічні аспекти оцінки результатів і ефективності діяльності підприємства / А.М. Турило // Фінанси підприємств. – 2008. – № 8. – С. 35-44.
6. Шеремет А.Д. Методика финансового анализа: Учеб. пособие / А.Д. Шеремет, Р.С. Сайфулин, Е.В. Негашев. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Инфра-М, 2002. – 208 с.

Костякова Анна Анатольевна

кандидат экономических наук, доцент,
доцент кафедры учета и налогообложения
Таврического государственного агротехнологического университета

СТРАТЕГИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ СТРУКТУРЫ КАПИТАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ**Аннотация**

Рассмотрена методика анализа структуры капитала и ее влияние на прибыльность предприятия. Проведен анализ структуры капитала в соответствии со стратегией его развития и показателей, обусловленных ею. Выявлено рациональные механизмы взаимосвязи финансового рычага и платежеспособности предприятия в разрезе унифицированного формата баланса.

Ключевые слова: финансовое состояние предприятия, финансовая отчетность, финансовый рычаг, платежеспособность, прибыльность, стратегическая политика, структура капитала.

Kostyakova Anna Anatoliivna

PhD in Economics, Associate Professor,
Tavria State Agrotechnological University

STRATEGIC ANALYSIS OF THE ENTERPRISE CAPITAL STRUCTURE**Summary**

The method of analysis of the structure of capital and its influence on profitability of the enterprise is considered. The analysis of the structure of capital has been carried out in accordance with the strategy of its development and the indicators caused by it. The rational mechanisms of the relationship between the financial leverage and the solvency of the enterprise in the context of the unified format of balance are revealed.

Key words: financial state of the enterprise, financial reporting, financial leverage, solvency, profitability, strategic policy, capital structure.

УДК 004.891

Курков Максим Семенович

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри інформаційних систем в економіці
Київського національного економічного університету
імені Вадима Гетьмана

Данилюк Наталя Миколаївна

аспірант кафедри вищої математики
Київського національного економічного університету
імені Вадима Гетьмана

ЗАСОБИ ШТУЧНОГО ІНТЕЛЕКТУ В УПРАВЛІННІ ІНВЕСТИЦІЙНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ НА ФІНАНСОВОМУ РИНКУ

Стаття присвячена актуальній проблемі автоматизації підтримки прийняття рішень у сфері інвестиційної діяльності. Пропонована у дослідженні інформаційна система створюється для аналізу та ефективного управління інвестиційним портфелем учасника фінансового ринку. Поставлену задачу пропонується розв'язувати з використанням сучасних засобів обчислювальної техніки.

Ключові слова: інвестиційний портфель, інвестування, програмне забезпечення, система керування базою даних, інформаційна система, система підтримки прийняття рішень.

Постановка проблеми. Перехід України до ринкової економіки спричинив розвиток вітчизняного фондового ринку (ФР), найважливішим сегментом якого є вторинний ринок акцій, що передбачає наявність механізмів перерозподілу інвестиційних потоків в реальному секторі економіки та перерозподілу форм власності. Нині на фондовому ринку України функціонує значна кількість індивідуальних та інституційних інвесторів, що намагаються отримати прибуток за рахунок зміни курсової вартості акцій.

Задля того, щоб максимізувати прибуток та мінімізувати збиток від операцій з цінними паперами, інвестор повинен мати у своєму розпорядженні цілісну концепцію поведінки на ринку акцій, що включає систему аналізу акцій та набір конкретних алгоритмів інвестування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Аналізуючи матеріали робіт [1, с. 12], [3, с. 28], [10, с. 47], можна зробити висновок про те, що сьогодні одним з найкращих технічних рішень (систем підтримки прийняття рішень, СППР) для автоматизації управління інвестиційним портфелем є система "Quick". Ця система постійно вдосконалюється, дає можливість щосекунди отримувати дані з основних вітчизняних біржових платформ "ПФТС" та "УБ", відображає завжди актуальні дані та має інтерфейс аналітика. Склад і форма результатів, які можна отримати за допомогою цієї СППР, мають велике практичне значення, оскільки завдяки можливості графічного відображення цін акцій емітентів та їхнього аналізу за допомогою відомих індикаторів програма відображає адекватні реальній ситуації ціни та дає можливий прогноз поведінки цін в майбутньому. В предметній галузі інвестування програму "Quick" можна вважати однією з найкращих, оскільки майже всі інвестиційні фонди користуються цим засобом СППР. Водночас, кожна компанія має власні цілі та конкурентну стратегію, тому зазвичай великі компанії розробляють свій програмний засіб СППР, орієнтований на досягнення поставлених цілей та виробничу необхідність.

Постановка завдання. Головним недоліком існуючих СППР є складність їхнього використання для персоналу організацій. Це означає, що для ефективного та цілеспрямованого використання усього переліку програмних можливостей необхідні спеціальні навички, а отже – відповідне навчання співробітників, які будуть працювати з тим чи іншим програмним продуктом. В зв'язку з цим, більшість організацій здійснює додаткові витрати на навчання менеджерів. Також доцільно розробити СППР, що буде орієнтуватися на конкретну предметну галузь – аналіз основних показників роботи підприємств для прийняття рішення щодо формування інвестиційного портфеля акцій.

Виклад основного матеріалу дослідження. Автоматизація прийняття рішень та операцій з цінними паперами дає змогу збільшити ефективність роботи інвестиційних фондів, а також одержувати в найкоротші строки необхідну інформацію (наприклад, котирування акцій, новини емітентів в режимі реального часу), проводити миттєві розрахунки з урахуванням змін основних факторів, своєчасно укладати угоди з максимальною вигодою для інвестора.

Системи підтримки прийняття рішень у фінансовій сфері – один з найактуальніших напрямків розвитку інформаційних технологій, що забезпечує значні конкурентні переваги. Саме тому вони викликають поглиблений інтерес багатьох професійних учасників українського фондового ринку. Для максимально ефективної роботи на фондовому ринку необхідно володіти технологіями та інформаційними системами, що за своїми властивостями є кращими та більш гнучкими за аналоги інших учасників фондового ринку.

У той же час, не дивлячись на те, що СППР об'єктивно необхідні в сучасних умовах діяльності інвестиційних компаній, нині вони не знайшли широкого використання у таких складних сферах, як управління інвестиційною діяльністю, зокрема – управління формуванням інвестиційного портфелю. Це зумовлено наявністю проблем з визначенням складу, структури, порядку фор-

мування та реалізації управлінських рішень розробниками СППР.

Проблеми управління портфелем цінних паперів та прийняття інвестиційних рішень в Україні недостатньо вивчені та потребують всебічного розгляду. Спроектowana СППР дасть змогу у подальшому забезпечити здійснення таких функцій:

- отримання необхідної інформації з відповідною аналітикою;
- аналіз інформаційних джерел та аналітичних даних;
- формування результатів фінансово-економічного аналізу;
- прийняття та обґрунтування управлінського рішення.

Управління портфелем потребує зваженого підходу і дає найкращі результати завдяки ретельному аналізу потреб інвестора, а також прийнятих для включення в портфель інвестиційних інструментів. При формуванні інвестиційного портфеля слід зважати на такі умови, як необхідний рівень поточного доходу, збереження й приріст капіталу, податкові аспекти, ризик тощо. Кожен з цих чинників та їхні комбінації відіграють вагомую роль під час визначення типу портфеля, що відповідає інвестиційним цілям певного інвестора. За нинішніх умов портфель можна формувати як сукупність певної кількості об'єктів реального і/або фінансового інвестування за рахунок відповідного виду інвестиційних інструментів згідно з чинним законодавством.

Як показано на рис. 1, формування та управління інвестиційним портфелем включає значну

кількість ланок, тому, як свідчить світова практика, процес інвестування неможливо здійснювати напряму; у ньому беруть участь посередники різного функціонального спрямування. Зокрема це біржі, що мають статус торговців, компанії-емітенти, що здійснюють купівлю цінних паперів, та компанії-брокери, через які здійснюється купівля.

Дослідження враховує частину запропонованої схеми, а саме – процес автоматизації управління інвестиційним портфелем, що починається з формування цілі та стратегії інвестиційного портфеля та закінчується прийняттям рішення щодо підбору відповідних емітентів та інструментів інвестування.

Метою вкладання інвестором коштів у цінні папери може бути отримання доходу або інша специфічна ціль (доступ через цінні папери до дефіцитної продукції, майнових прав, створення холдингових структур, розширення сфери впливу та перерозподіл власності тощо). Тобто можна виокремити дві основні вигоди, які може отримати інвестор, вкладаючи кошти у цінні папери:

- дохід від цінних паперів;
- контроль за підприємствами.

СППР з управління інвестиційним портфелем розроблюється для автоматизації функцій інвестиційного агента/брокера, пов'язаних з вибором акцій, підбором правильної стратегії інвестування та проведенням різноманітних операцій. В даний час немає необхідності підбирати акції власноруч, виписувати та визначати їхні коефіцієнти і можливості. Часто умови, за яких відбувається фінансова операція, характеризуються значним ступенем ризику, що спонукає до необхідності здійснення перевірки точності даних та можливих коливань в майбутньому.

Проектування проектного рішення може здійснюватися кількома методами, а саме:

1. Вибір базового об'єкта, розробка для нього проекту, а потім поширення його на споріднені.
2. Розробка окремих частин системи на різних об'єктах з дотриманням одних умов управління, впровадження, а потім поширення на інші.
3. Реалізація функцій з однаковою методикою на різних видах етапів.

В інвестиційних компаніях України застосовуються різні методики управління інвестиційним портфелем. Причому кожна компанія розробляє власну систему оцінки.

Пропоноване дослідження орієнтоване на побудову системи на основі нечіткої логіки в середовищі Matlab, що допомагає приймати відповідні рішення. Fuzzy logic toolbox – вбудована в Matlab сукупність функцій, що містить набір засобів, які дозволяють:

- створювати й редагувати нечіткі системи всередині середовища Matlab;
- вбудовувати нечітку підсистему в SimuLink (надається з Matlab) при моделюванні загальної системи;

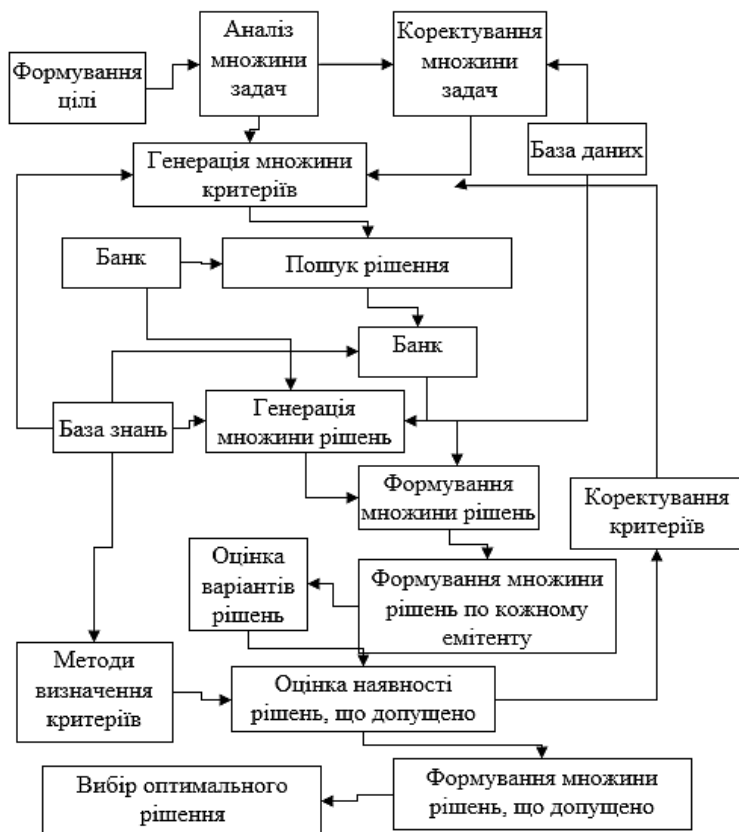


Рис. 1. Організаційна структура формування та управління інвестиційним портфелем

· побудувати нечітку систему в Matlab у вигляді процедури, що викликається з програми, яка написана на мові Сі.

Зазначений набір інструментів забезпечує три категорії інструментальних засобів програмування нечітких систем:

- функції командного рядка (command line functions);
- графічний інтерактивний інтерфейс;
- використання вбудованих блоків SimuLink.

Перша категорія – готові функції, які можна викликати відразу з командного рядка Matlab. Практично усі вони є *m*-файлами, що містять послідовність виразів, що виконують спеціалізований нечіткий алгоритм. Крім того, Matlab дозволяє їх модифікувати шляхом копіювання і перейменування відповідного файлу та наступного його редагування. Таким чином, нечіткий набір інструментів є розширеним власними функціями.

Друга категорія дає змогу отримати доступ до тих самих функцій через графічний користувацький інтерфейс, за допомогою якого набагато зручніше конструювати й аналізувати нечіткі системи.

Третя категорія – моделювання в середовищі SimuLink. Тут підсистеми представляються у виді блоків, які можна будь-яким чином з'єднати і відразу отримати результати.

У Matlab є багато вбудованих функцій належності. Усі дії над нечіткими числами задаються мінімальним набором функцій і відбуваються всередині програми. Таким чином, користувачу не обов'язково вивчати усі тонкощі теорії нечітких множин, достатньо лише визначити вхідні та вихідні змінні і задати таблицю правил, а решту функцій здійснює Matlab.

Дефазифікація здійснюється за допомогою одного з п'яти методів, зазначених програмістом. Крім того, можна вивести на екран, відповідно до введених правил, результуючі поверхні керування залежно від комбінації входів, схему отриманої нечіткої програми; і це лише незначна частина усіх можливостей повноцінного набору інструментів для роботи з портфелем. Реструктуризація портфеля проводиться відповідно до рекомендацій обраної моделі, а також з урахуванням реальної кон'юнктури ринку та обмежень. Крім того, на цьому етапі, в разі необхідності, може проводитися корегування моделі портфеля на підставі змін, що відбулися на ринку і з урахуванням поточної ефективності управління портфелем.

Для формування інвестиційного портфеля необхідно вибрати тільки найкращі компанії, вартість та дивідендна дохідність яких з часом збільшуються, що дає можливість отримати максимальний прибуток. При цьому, розрахунок коефіцієнта "ціна-дохід" або цінності акції (K_1) здійснюється за формулою:

$$K_1 = \frac{P}{E}, \quad (1)$$

де P – ринкова ціна акції;

E – чистий прибуток у розрахунку на одну акцію.

Коефіцієнт "ціна-дохід" (Price-Earnings Ratio) характеризує зв'язок між ринковою ціною і ге-

нерованим нею доходом, є індикатором попиту на акції компанії. Він показує, скільки згодні платити інвестори в даний момент за одиницю прибутку на акцію. Відносно високе зростання цього показника в динаміці свідчить про те, що інвестори очікують прискорене зростання прибутку компанії порівняно з іншими. Цей показник можна використовувати у просторових (між-господарських) порівняннях.

Попри недоліки, мультиплікатор P/E зрозумілий усім учасникам ринку, навіть індивідуальним інвесторам. На практиці показник P/E обчислюють так. Спочатку на підставі останнього за роком звіту про доходи підприємства визначають балансову величину доходу підприємства в розрахунку на одну акцію шляхом ділення прибутку після оподаткування на число акцій, що знаходяться в обігу. Далі визначають ринкову ціну простих акцій підприємства (використовують ціну останньої угоди за акціями або інформацію у фінансовій пресі). Нарешті, ринкову ціну акції ділять на дохід у розрахунку на одну акцію.

Розрахунок коефіцієнта "ціна-балансова вартість" (K_2) здійснюється наступним чином:

$$K_2 = \frac{P}{B}, \quad (2)$$

де P – ринкова ціна акції;

B – балансова (облікова) вартість активів у розрахунку на одну акцію.

Деякі аналітики часто розглядають коефіцієнт "ціна-балансова вартість" (Price to Book Value Ratio) як такий, що характеризує відношення ринкової ціни акції до її балансової вартості – частки власного капіталу фірми, що припадає на одну акцію. Балансова ціна (вартість) акції складається з її номінальної вартості (тобто вартості, за якою акція врахована в акціонерному капіталі), частини емісійного прибутку (накопичуваної різниці між ринковою ціною акцій у момент їх продажу та їхньою номінальною вартістю) і частини прибутку накопичуваного та вкладеного в розвиток фірми. Аналітиків приваблює те, що балансова вартість є відносно постійною величиною, яку можна порівнювати як у часі, так і між окремими емітентами. Проте цей показник не відображає якості прибутку і прогнозу грошових потоків, залежить від методів нарахування амортизації. Він може застосовуватись при аналізі діяльності компаній, що не мають значних основних засобів. Значення коефіцієнта P/B більше одиниці означає, що інвестори, купуючи акцію, здатні дати за неї ціну, що перевищує облікову оцінку реальному капіталу, який припадає на акцію (переоцінені акції). Значення P/B менше одиниці розглядається як свідчення недооціненості акції.

Розрахунок коефіцієнта "ціна-виручка" (K_3) здійснюється за формулою

$$K_3 = \frac{G}{F} = \frac{P}{S}, \quad (3)$$

де F – обсяг реалізації;

G – капіталізована вартість акцій;

P – ринкова ціна акції;

S – виручка від реалізації в розрахунку на одну акцію.

Відношення ринкової ціни акції до виручки від реалізації продукції в розрахунку на одну акцію характеризує показник P/S (Price-Sales). В умовах економічної стабільності для великих фірм значення P/S зазвичай складає 0,4-0,8. Якщо цей показник менший за 0,4, це свідчить про недооціненість акції. Слід зазначити, яку аналітичну роботу проводять під час відбору до портфеля простих акцій. Аналіз щодо привілейованих акцій буде значно спрощеним, оскільки інвестору заздалегідь відомий рівень фіксованого доходу за ними.

Коефіцієнт рентабельності акціонерного капіталу з чистого доходу (K_5) можна визначити наступним чином:

$$K_5 = \frac{R}{G}, \quad (4)$$

де R – чистий прибуток;

G – капіталізована вартість акцій.

Коефіцієнт дивідендної віддачі акцій (K_6):

$$K_6 = \frac{D}{P}, \quad (5)$$

де D – дивіденд за акцією;

P – ринкова ціна акції.

Коефіцієнт дивідендної віддачі (Dividend Yield) у компаніях, що розширюють свою діяльність шляхом капіталізації більшої частини прибутку, відносно невеликий. Він характеризує відсоток повернення коштів на капітал, вкладений в акції фірми (прямий ефект). Спостерігається також побічний ефект, що виявляється в зміні ринкової ціни акцій фірми-емітента. Для отримання прогнозованої прибутковості інвестиційного фонду на вже існуючих акціях емітентів за допомогою аналітичної підтримки можна визначити найбільш вірогідну ціну, а отже – придбати акції емітентів з найбільшою маржою.

Коефіцієнт балансової вартості портфеля (%):

$$B_{II} = \frac{P_p}{R_z}, \quad (6)$$

де P_p – прогнозована ціна;

R_z – ціна купівлі акції компанії емітента.

На основі вже існуючого портфеля можна розраховувати балансову вартість всього портфеля згідно з останніми біржовими даними. Для цього спочатку беруться дані з БД про інвестиційний портфель, код емітента акцій, кількість та ціну їх купівлі, котирування акції з джерел інформації біржі та, за описаною вище формулою, вираховується прибуток/збиток, все це робиться в автоматичному режимі.

Дивідендний дохід від акцій розраховується за формулою

$$D_I = Z_n \times V_n, \quad (7)$$

де Z_n – дивіденди на конкретну акцію;

V_n – кількість акцій в портфелі.

СППР для прийняття рішень в управлінні інвестиційним портфелем має такий набір характеристик:

1. СППР надає керівнику повну аналітичну допомогу у процесі прийняття рішень щодо формування інвестиційного портфеля і забезпечує підтримку у всьому діапазоні контекстів задач. Думка людини та інформація, що генерується ЕОМ, складають єдине ціле для прийняття рішень.

2. СППР підтримує і посилює (але не змінює і не відміняє) міркування та оцінку керівника. Остаточне рішення та контроль за керуванням залишається за людиною, з поглядів матеріальної безпеки. Система дуже проста в експлуатації, тому кінцевий користувач почуває себе комфортно при роботі з нею.

3. СППР підвищує ефективність процесу прийняття рішень. На відміну від адміністративних систем, де робиться акцент на аналітичному процесі, у СППР важливішою є ефективність процесу прийняття рішень.

4. СППР виконує інтеграцію моделей і аналітичних методів із стандартним доступом до даних і вибіркою з них. Вміст БД охоплює історію поточних і попередніх операцій, а також інформацію зовнішнього характеру та інформацію про середовище.

5. СППР побудована за принципом інтерактивного рішення задач. Користувач має можливість підтримувати діалог із СППР у безперервному режимі в потрібний час.

6. СППР орієнтована на гнучкість і адаптивність для пристосування до змін середовища або підходів до рішення задач, що обирає користувач. Керівник повинен пристосуватися до змінюваних умов сам і відповідно підготувати систему.

7. СППР не нав'язує користувачу визначеного процесу прийняття рішень.

Висновки з проведеного дослідження. З наведеного вище можна зробити наступні висновки. Перспективним напрямком подальших наукових досліджень є розробка і вдосконалення якості програмного комплексу, достовірне відображення інформації про ефективні результати діяльності компаній-емітентів та можливість автоматичного перенесення активних даних з біржі з деяким визначеним інтервалом для більш точного та швидшого прийняття рішення. При забезпеченні достовірної бази для блоку фінансового аналізу показників, процес прийняття та обґрунтування доцільності управлінського рішення буде простим та зрозумілим, а головне – максимально точним та достовірним для користувача, але кінцеві висновки з формування та управління інвестиційним портфелем повинна виконувати саме людина.

Література:

1. О'Лири Д'єніел "ERP системи. Современное планирование и управление ресурсами предприятия. Выбор, внедрение, эксплуатация" – Пер. з англ. / Д'єніел О'Лири. – М.: Вершина, 2004. – 258 с.
2. Эймор Д'єніел "Электронный бизнес: эволюция и/или революция" / Д'єніел Эймор – Пер. с англ. – М.: Издательский дом "Вильямс", 2001. – 752 с.
3. "The Brain Behind The Big, Bad Burger And Other Tales Of Business Intelligence" – Meridith Levinson – "CIO" (№ 3, 2005).

4. Проектирование пользовательского интерфейса на персональных компьютерах. Стандарт фирмы IBM. – Вильнюс: DBS Ltd, 1992. – 186 с.
5. Постанова правління Національного банку України № 124 від 19.03.2003 “Про затвердження “Правил організації статистичної звітності, що подається до Національного банку України”.
6. Ситник Н.В. Проективання баз і сховищ даних: Навч. посібник. – К.: КНЕУ, 2004. – 348 с.
7. Разработка баз данных в Microsoft Access. Обухов Н.П. – М.: 2008.
8. Кинг Д. Создание эффективного программного обеспечения. – М.: Мир, 1991. – 287 с.
9. Галіцин В.К., Левченко Ф.А. Багатокористувачькі обчислювальні системи та мережі: Навч. посібник. – К.: КНЕУ, 1998. – 360 с.
10. Архипенков С. Аналитические системы на базе Oracle Express OLAP. Проектирование, создание, сопровождение. – М.: ДИАЛОГ-МИФИ, 1999. – 320 с.

Курков Максим Семенович

кандидат экономических наук, доцент,
доцент кафедры информационных систем в экономике
Киевского национального экономического университета
имени Вадима Гетьмана

Данилюк Наталья Николаевна

аспирант кафедры высшей математики
Киевского национального экономического университета
имени Вадима Гетьмана

СРЕДСТВА ИСКУССТВЕННОГО ИНТЕЛЛЕКТА В УПРАВЛЕНИИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ НА ФИНАНСОВОМ РЫНКЕ

Аннотация

Статья посвящена актуальной проблеме автоматизации поддержки принятия решений в области инвестиционной деятельности. Предлагаемая в исследовании информационная система создается для анализа и эффективного управления инвестиционным портфелем участника финансового рынка. Поставленную задачу предлагается решать с использованием современных средств вычислительной техники.

Ключевые слова: инвестиционный портфель, инвестирование, программное обеспечение, система управления базой данных, информационная система, система поддержки принятия решений.

Kurkov Maksym Semenovich

PhD, Associate Professor,
Associate Professor of the Department of Information Systems in Economics
Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman

Danyliuk Natalia Mykolaivna

Postgraduate Student
of the Department of Advanced Mathematics
Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman

INTELLIGENT TOOLS FOR INVESTMENT MANAGEMENT IN THE FINANCIAL MARKET

Summary

The article is devoted to the actual problem of automation decision-making support in the sphere of investment activity. The proposed information system is created for the analysis and effective management of the investment portfolio of a participant in the financial market. The problem task is proposed and can be solved with using modern computer facilities.

Key words: investment portfolio, investment, software, database management system, information system, decision support system.

Legeza Nazar Viktorovich

Postgraduate Student of the Department of Economics and Entrepreneurship
The National Technical University of Ukraine
“Igor Sikorsky Kyiv Polytechnic Institute”

THEORETICAL ASPECTS OF ORGANIZATION-ECONOMIC DEVELOPMENT OF ENTERPRISES

In this article the researches of domestic and foreign scientists on the subject of organizational and economic support of the enterprise development were analyzed. The components of the concept of organizational development of enterprises are determined. The definitions of the concept of organizational and economic support of enterprises are given. On the basis of the obtained results an interpretation was defined that most fully characterizes the organizational and economic support for the development of enterprises. The results of this study can be used in the work of postgraduate students, masters and other scholars for further research.

Key words: provision, development, organizational, economic, development, enterprise.

Problem statement. The economy of the country is gaining momentum in its development. Directors of enterprises are facing the challenges of not only maintaining the activity of the companies, but also ensuring their stable development in a competitive environment. Therefore, the study of theoretical aspects of organizational and economic support of the development of enterprises is becoming increasingly relevant.

Both domestic and foreign scholars have paid attention to the issues of organizational and economic support of the development of enterprises. Among the domestic scientists who have made a significant contribution to the development of this problem, it is worth noting V.I. Gliadkyi, I.V. Alekseeva, N.V. Afanasieva, F.Kh. Yarullina, O.V. Busygina, T.O. Gurenko, S.V. Kliagina, S.S. Bakai, S.O. Bilun, A.V. Svitlychna, S.I. Nekrasova, Ye.V. Kvardakova, S.P. Dundu, K.O. Ivanchuk, Yu.S. Pogorelova, R.A. Fatkhutdinova. The most significant foreign works belong to F. Hedouri, S. Beer, S. Bell, M. Porter, D. Stiglitz, K. Benn, M. Albert. Despite the large number of publications on these issues, theoretical and practical studies of scientists remain poorly studied and highlighted.

Task statement: on the basis of the foregoing one can formulate the task of the study, which is to clarify the existing works related to the interpretation of the term of organizational and economic provision of the development of enterprises.

Presentation of the main study material. The analysis of existing points of view regarding the understanding of the essence of the organizational development allowed highlighting the elements or components of the definition of the organizational development of the enterprise.

The organizational development of the enterprise has a process nature, that is, it is distributed in time; whereby duration is characteristic of the organizational development as a process, due to some inertia of the organization of the enterprise as an object of development and the presence of a time lag between the momentum of development and its corresponding changes.

In various works of domestic and foreign scholars, a variety of synonymous concepts has spread identified with the “organizational development of

the enter-prise”. For example, S.S. Bakai, S.O. Bilun, and A.V. Svitlychna believe that the organizational development of the enterprise is improving the organization's ability to solve various problems and the ability to upgrade in the long run. The organization programs its development through technological and organizational innovations, improving the management of the company culture, and training [1, p. 108].

The next group of scholars (M.H. Mescon, M. Albert, F. Hedouri) argue that the organizational development of the enterprise is a long-term program for improving the organization's ability to solve various problems and the ability to upgrade, especially by improving the management of the culture of the organization [2, p. 692].

Having analysed the approaches and the same definitions of organizational development of enterprises, one should say that the best concept is disclosed by S.S. Bakai, S.O. Bilun, and A.V. Svitlychna. They believe that the organizational development is the improvement of the organization's ability to solve various problems and the ability to upgrade in the long run. The organization programs its development through technological and organizational innovations, improving the management of the company culture, and training [2, p. 692].

There are several approaches to defining the concept of “organizational support”; Table 1 presents an analysis of the definitions of various researchers [3].

According to the results of the analysis of four approaches to the definition of “organizational support of enterprises”, one should say that each of the approaches has both disadvantages and advantages. Therefore, on the basis of the above definitions one can say that the organizational support of enterprises is a set of conditions necessary for the normal maintenance of the operation of the enterprise and the management of human resources, financial and other resources through the documents regulating the activities of the personnel and establishing the organizational structure of the enterprise.

The development is reflected not only in progress but also in regression; therefore, the possibility of developing an enterprise in the downward

Table 1

Theoretical analysis of the definition of “organizational support”

Approach	Definition	Source
Structural	a set of documents regulating the activities of personnel in the conditions of the organization;	K.N. Yevsiukov, K.K. Kolin [3, p. 56]
	a set of documents establishing the organizational structure, rights and responsibilities of users and operational personnel;	Ye.V. Moiseenko [4]
Regulatory	a set of methods and tools governing the interaction of workers with equipment and with each other in the process of development and operation of the system;	F.Kh. Yarullina [5, p. 20]
Process	a set of measures carried out by the subject of management, organized in accordance with the current legislation regarding the implementation of the object of management of the management decision taken;	V.V. Kardashevskiy [6]
Systemic	a complex aggregate of stable, consciously created connections and interaction of elements of the production and management system, which arise in the process of functioning and development of the enterprise;	G.O. Kolesnikov [7]
	the organization of works and events, the creation of a structure that ensures the normal operation of the enterprise system.	V.I. Gladkyi [8, p. 68]

trajectory to prevent the unfolding of crisis phenomena cannot be ruled out [9].

A.V. Chernykh defines the development as a process of increasing the size of the enterprise and increasing its performance through continuous improvement of production, updating of technologies and models of the enterprise management [8, p. 65].

The views of other scholars: A.N. Arzilian, O.M. Arzilian, Ye.V. Kalashnikova, O.V. Kvardakova, S.P. Dundi, K.O. Ivanchuk, Yu.S. Pogorelova, R.A. Fatkhutdinova are focused on the vitality of the enterprise, the ability to counteract the negative effects of the environment. The basis of the enterprise development lies in the changes caused by the flexibility of the internal system and adaptability to the changes in the environment [11].

A.V. Chernykh presents the best concept of the enterprise development defining the development as the process of increasing the size of the enterprise and increasing its performance.

The economic support is usually understood as a system of economic relations that arise in the process of production and sale of benefits (goods, works, services) between separate (independent) market actors, between market actors and the state (region), between the structure itself and its labour collective, between the owners of capital and employees on the comparison of expenses with income, the identification, distribution and use of profits [8, p. 120].

In some works, according to the results of scientific research, the organizational and economic support of the functioning of enterprises in the general sense is considered as a system of adaptation of subjects of entrepreneurship to the conditions of the environment, focused on the search and implementation of the opportunities of enterprises that will ensure the sustainable development and survival of enterprises in the period of the transformational economy.

L.Ye. Dovgan defines the organizational and economic support of the functioning of enterprises as “a system of formation of goals and incentives that make it possible to transform in the process of labour activity the movement (dynamics) of the material and spiritual needs of members of society

into the movement of means of production and its final results, aimed at satisfying consumers' solvent demand” [1, p. 125].

S.F. Kucher considers the organizational and economic support of the enterprise as “a set of measures and means, creation of conditions conducive to the flow of economic processes, implementation of designed plans, programs, projects, etc.”, emphasizing the relationship between the organizational and economic provision and the implementation of the goals of the enterprise [5, p. 12].

Some authors divide the organizational and economic support of the functioning into a number of components that perform the above-mentioned functions in a comprehensive manner.

M.G. Molla distinguishes organizational and economic components with further distribution into the organization of the production process, production infrastructure, ensuring product quality control, labour and business organization; into the personnel of the enterprise, production facilities of the enterprise, business activity of the enterprise, financial stability, solvency of the enterprise, profitability of the enterprise [11, p. 252].

M.G. Molla most clearly presents the notion of the organizational and economic development of the enterprise, by division into two components, followed by their analysis.

Conclusions of the conducted research. The definitions of the scholars who studied the organizational and economic development of the enterprise were analysed. It is determined that M.G. Molla most clearly presents the notion of the organizational and economic development of the enterprise: separating organizational and economic components with further distribution into the organization of the production process, production infrastructure, ensuring product quality control, labour and business organization; into personnel, production facilities, business activity, financial stability, solvency, profitability of the enterprise. It is noted that A.V. Chernykh presents the best concept of the enterprise development, defining the development process as increasing the size of the enterprise and increasing its performance. According to the results of the analysis of four approaches to the definition of “organizational

support of enterprises”, one should say that each of the approaches has both disadvantages and advantages. Therefore, we can say that the organizational support of enterprises is a set of conditions necessary for the normal maintenance of the op-

eration of the enterprise and the management of personnel, financial and other resources through documents regulating the activities of the personnel and establishing the organizational structure of the enterprise.

References:

1. Bakaj S. S., Bilun S. O. & Svitlyčna A. V. (2012). Slovník z teorin orhanizacij: navč. posib. Poltava. [in Ukrainian].
2. Meskon M., Al'bert M. & Xeddouri F. (2010). Osnovy menedžmenta. Moskva: Delo. [in Russian].
3. Evsjukov K. N. & Kolyn K. K. (2011). Osnovy proektyrovanyja ynformacyonno-vychyslytelnykh system. Moskva: Statystyka. [in Russian].
4. Moysenko E. V. & Lavrushyna E. Gh. (n. d.). Vladyvostok – Ynformacy-onnye tekhnologhy v ekonomyke. Retrieved from https://abc.vvsu.ru/books/up_inform_tehno_l_v_ekon/default.asp [in Russian].
5. Jarullyna F. Kh. (2008). Formyrovanye orghanyzacyonno-ekonomycheskogho mekhanyzma ynvestyrovanyja tekhnnycheskogho perevooruzhenyja promyshlennogho proyzvodstva. (Extended abstract of Candidate's thesis). Moskva. [in Russian].
6. Kardashevskij, V. V. (2005). Moskva – Admynystratyvno-pravovoe y orghanyzacyonnoe obespechenye yspolnenyja upravlencheskykh reshenyj shtabnymy podrazdelenyjamy orghanov vnutrennykh del: po materyalam Ghlavnogho upravlenyja vnutrennykh del gh. Moskvy. Retrieved from <http://www.dslib.net/admin-pravo/administrativno-pravovoe-i-organizacionnoe-obespechenie-ispolnenija-upravlencheskih.html> [in Russian].
7. Kolesnikov, Gh. O. (n. d.). Kyjiv – Mizhnarodnyj slovník. Retrieved from http://ebooktime.net/book_294_glava_18_Ob'ekty_vplyvu_.html [in Ukrainian].
8. Ghladkyj, V. Y. (2011). Kadastrvyje raboty v ghorodakh. Novosybyrsk: Nauka. [in Russian].
9. Pryjma L. R. & Kulynjak I. Ja. (2012). Rozvytok pidpryjemstva: sutnistj ponjattja. Ljviv: RVV NLTU Ukrajinj. [in Ukrainian].
10. Dunda S. P. (2011). Kyjiv – eoretychni pidkhody do vyznachennja ponjattja “rozvytok pidpryjemstva”. Retrieved from <http://jrn1.nau.edu.ua/index.php/PPEI/article/view/380/369> [in Ukrainian].
11. Molla M. Gh.(2012). Formuvannja systemy pokaznykiv ocinky or-ghanizacijnykh skladovykh konkurentospromozhnosti pidpryjemstva. Odesa: ODEU. [in Ukrainian].

Легеза Назар Вікторович

аспірант кафедри економіки та підприємництва
Національного технічного університету України
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ

Анотація

В даній статті було проаналізовано дослідження вітчизняних та зарубіжних науковців на тему організаційно-економічного забезпечення розвитку підприємства. Визначено складові поняття організаційного розвитку підприємств. Наведено дефініції науковців поняття організаційне та економічне забезпечення підприємств та поняття «розвиток». На основі отриманих результатів було визначено тлумачення яке найбільш повно характеризує організаційно-економічне забезпечення розвитку підприємств. Результати даного дослідження можуть використовуватися в роботах аспірантів, студентів-магістрів та інших науковців для подальших досліджень.

Ключові слова: забезпечення, організаційний, економічний, розвиток, підприємство.

Легеза Назар Вікторович

аспірант кафедри економіки и предпринимательства
Национального технического университета Украины
«Киевский политехнический институт имени Игоря Сикорского»

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ

Аннотация

В данной статье были проанализированы исследования отечественных и зарубежных ученых на тему организационно-экономического обеспечения развития предприятия. Определены составляющие понятия организационного развития предприятий. Приведены дефиниции ученых понятие организационное и экономическое обеспечение предприятий. На основе полученных результатов были определены толкование, которое наиболее полно характеризует организационно-экономическое обеспечение развития предприятий. Результаты данного исследования могут использоваться в работах аспирантов, студентов-магистров и других ученых для дальнейших исследований.

Ключевые слова: обеспечения, развитие, организационный, экономический, развитие, предприятие.

УДК 336.64

Мазур Галина Олександрівна
кандидат економічних наук, доцент,
Київський університет ринкових відносин

Гнатюк Ольга Миколаївна
магістр
Київського університету ринкових відносин

Романьонук Катерина Олександрівна
магістр
Київського університету ринкових відносин

МАЛІ ПІДПРИЄМСТВА ЯК ОБ'ЄКТИ УПРАВЛІННЯ

В статті розглянуто досліджено особливості малих підприємств як об'єктів в управлінні. Розглянуто принципи управління господарського розрахунку підприємства яке діє незалежно від розмірів форм власності та інших критеріїв в умовах орієнтованої ринкової економіки. Запропоновано певні критерії для визначення малих підприємств.

Ключові слова: рентабельність, договірні товариства, товариства з обмеженою відповідальністю, акціонерні компанії, фінансово-кредитні об'єднання, комерційна діяльність, венчурні підприємства.

Постановка проблеми. Найбільш соціально важливою, перспективною, інноваційною і демократичною формою ведення бізнесу визначається мале підприємництво, що поєднує індивідуальні та суспільні економічні інтереси на основі використання ринкових механізмів. Розвиток малих підприємств створює сприятливі умови для оздоровлення економіки, оскільки розвивається конкурентне середовище, створюються додаткові робочі місця, активніше йде структурна перебудова; розширюється споживчий сектор. Крім того, розвиток малого бізнесу веде до насичення ринку товарами і послугами, підвищенню експортного потенціалу, кращому використанню місцевих сировинних ресурсів. Однак під впливом різних чинників малий бізнес в Україні розвивається повільно. Загальна його ефективність є низькою, оскільки для розвитку підприємницької діяльності потрібна всебічна допомога держави як у законодавчому, так і у фінансовому плані. Малий бізнес є органічним структурним елементом ринкової економіки. Цей сектор економіки історично і логічно відіграв роль неодмінної передумови створення ринкового середовища.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В економічній літературі дослідженню проблем щодо управління малими підприємствами та їх ефективного функціонування присвячено багато праць провідних вчених світу – Г. Амме́ль-бурга, М. Вебера, Х. Гемондана, П. Друкера, Дж. Кеннета, А. Маршала, А. Обер-Крїйо, М. Портера, Ф. Хайєка, К. Ховарда, Е. Цандера, О. Черноуцана, Г. Шмалена, Г. Шпрайєгга, Д. Штайнхоффа, Й. Шумпетера тощо. Такі дослідження здійснювались як на макроекономічному (оцінка потенціалу та внеску сектора малого бізнесу у створення ВВП, державна політика підтримки), так і на мікроекономічному (вибір оптимального виробничого процесу, забезпечення ресурсами, організація управлінської діяльності, фінансування, кооперація з великими підприємствами, підготовка кадрів для здійснення підприємницької діяльності) рівнях. Серед вітчизняних фахівців значний внесок у дослідження окреслених вище проблем зробили В. Турчак, З.С. Варналій,

А.М. Виноградська, Я.А. Жаліло, О.М. Ткачук, В.І. Шпак тощо.

Постановка завдання. Метою статті є теоретичне обґрунтування системи управління малим підприємством в умовах сучасності.

Виклад основного матеріалу дослідження. Підприємство – це основна ланка народного господарства, яка забезпечує виробництво основної маси товарів і послуг, здійснює науково-дослідницьку і комерційну діяльність з метою привласнення доходу (прибутку).

Як у первинній ланці народного господарства, на підприємстві зосереджена певна сукупність продуктивних сил (засоби праці, працівників, землі, сировини та ін.) та відносин економічної власності. Останні функціонують з приводу привласнення наявних на підприємстві об'єктів власності, обміну товарів і послуг з іншими підприємствами та розподілу створеного працівниками необхідного і додаткового продукту. Суб'єктами відносин власності є саме підприємство як юридична особа, його працівники. Кожне підприємство вступає у відносини з іншими підприємствами (купуючи комплектуючі вироби, сировину, надаючи й отримуючи послуги), державою (сплачуючи податки до бюджету та ін.), банками (отримуючи кредити та сплачуючи відсотки за ними) [1, с. 78].

Крім того, на підприємстві відбувається одиничний поділ праці. Залежно від технологічного процесу виробництва, розміру підприємства на ньому функціонують основні, допоміжні цехи, дільниці, різні служби, відділи. Одиничний поділ праці між працівниками здійснюється за професіями, спеціальностями. Підприємство вступає у відносини кооперації, спеціалізації, комбінування з іншими підприємствами, тобто є важливою ланкою техніко-економічних відносин [2, с. 35].

На підприємствах відбувається поєднання працівників із засобами виробництва, від характеру якого значною мірою залежить тип підприємства. Якщо, наприклад, засоби виробництва належать окремому власнику або групі власників і працівники наймаються на умовах продажу робочої сили за певну заробітну плату, такі підприємства є капіталістичними. Якщо засоби

виробництва викупили працівники, то воно стає колективним трудовим підприємством. Отже, основний критерій розмежування підприємств – тип власності [3, с. 77].

Відповідно до цього критерію в Україні функціонують такі основні види підприємств: державні – засновані на державній формі власності. Оскільки вона поділяється на загальнодержавну та комунальну, відповідно виділяють загальнодержавні та комунальні підприємства; колективні – засновані на власності трудового колективу. Вони поділяються на колективні трудові підприємства, кооперативні, підприємства громадських організацій та ін.; приватнокапіталістичні – засновані на власності окремої особи (капіталіста), яка наймає робочу силу; колективні капіталістичні – засновані на власності декількох власників капіталу, які наймають робочу силу; індивідуальні – засновані на приватній власності фізичної особи та її особистій праці; сімейні – засновані на праці членів однієї сім'ї; спільні (або змішані) – засновані на поєднанні різних форм власності, в тому числі із залученням іноземного капіталу [4, с. 65].

З іншого погляду виділяють договірні товариства, товариства з обмеженою відповідальністю, відкриті та закриті акціонерні компанії тощо. Договірне (повне або змішане) товариство заснують юридичні та фізичні особи, які не об'єднують свої капітали і не створюють нової юридичної особи, зберігають господарську та юридичну самостійність, мають самостійні баланси тощо. Учасники договірного товариства на підставі договору про спільну діяльність передають спільне майно в управління одного з них. Учасники такого товариства поділяються на дійсних членів (які є рівноправними) і членів-вкладників (які мають лише дорадчий голос). Крім того, у повному товаристві повну відповідальність за зобов'язання несуть усім майном всі учасники, а у змішаному – один або кілька дійсних членів. Вкладники таку відповідальність несуть лише у межах своїх вкладів. Прибуток розподіляється згідно з домовленістю, зафіксованою в договорі. Договірне товариство не має права випускати цінні папери.

Товариство з обмеженою відповідальністю створюється шляхом об'єднання пайових внесків, і відповідно до їх величини розподіляється прибуток. Члени цього товариства відповідають за зобов'язаннями підприємства лише розміром вкладеного у пай капіталу. Такі товариства можуть створювати підприємства, організації, громадяни та інші суб'єкти. Установчі документи цих товариств – статут і установчий договір [5, с. 56].

Існують також інші критерії класифікації підприємств. Так, за наявністю влади на ринку вони поділяються на конкурентні, олігопольні та монопольні. За характером економічної діяльності – на виробничі, торговельні, фінансово-кредитні, посередницькі, науково-виробничі об'єднання та ін. За сферою діяльності – місцеві, регіональні, національні, міжнародні підприємства. За кількісними показниками – малі, середні й великі [6, с. 77].

Малі підприємства кількісно переважають в усіх розвинутих країнах світу. У різних країнах

до них відносять неоднакові за величиною підприємства: у США, наприклад, це підприємства, на яких зайнято до 500 працівників, в Італії до 300, в Україні, у промисловості й будівництві – до 200, а в інших галузях сфери матеріального виробництва – до 50 працівників.

Венчурні підприємства набули широкого розвитку в останні два десятиріччя у передових країнах світу. Вони є організаційно-правовою формою функціонування венчурного (ризикового) капіталу і займаються науковими дослідженнями і розробками, а також створенням, впровадженням у виробництво нової ідеї або проекту насамперед у прогресивних наукоємних галузях. Формування венчурного капіталу здійснюється шляхом пайової участі інвесторів (венчурних капіталістів, які безпосередньо здійснюють стратегічне керівництво інвестиційними проектами), а акумульовані ресурси функціонують у формі акціонерного капіталу. Одночас венчурні підприємства можуть бути окремими відділеннями (філіями) крупних промислових і страхових компаній, фінансових груп тощо, а також створюватися за підтримкою держави. Венчурне фінансування стимулює розвиток науково-технічного прогресу, сприяє прискоренню впровадження новітніх досягнень науки у виробництво [7, с. 37].

Створення венчурних підприємств вигідне крупним компаніям, банкам, страховим компаніям, оскільки таким чином вони використовують підприємницький талант окремих винахідників, дрібних бізнесменів, їх енергію і творчу ініціативу, частково перекладають на них ризик нововведень [8, с. 76].

Для того, щоб якомога повніше використати позитивні сторони малих підприємств і послабити негативні сторони їх діяльності, держава повинна надавати їм всебічну підтримку. З цією метою у багатьох розвинутих країнах світу держава допомагає малим компаніям у підготовці кадрів, розповсюджує науково-технічну інформацію, надає податкові пільги для створення нових підприємств, для їх кооперації з середніми та крупними фірмами, стимулює впровадження нових технологій, субсидіює науково-дослідні роботи тощо. Важлива роль відводиться створенню таких підприємств в економічно відсталих регіонах країни.

В Україні майже половина малих підприємств займається торговельною, посередницькою діяльністю. Основні причини цього – недосконалість законодавства (насамперед податкового), практика створення малих підприємств на базі державних, великі податки і дорогі кредити тощо.

Кожне підприємство незалежно від розмірів, форм власності та інших критеріїв в умовах соціально орієнтованої ринкової економіки повинно в результаті своєї діяльності отримувати дохід (прибуток). Для цього воно має діяти на принципах господарського (або комерційного) розрахунку. Такими основними принципами є самокупність, самофінансування, самозабезпечення, матеріальна зацікавленість, економічна відповідальність, господарська самостійність у межах чинного законодавства в поєднанні з контролем державних органів за його дотриманням.

Основними функціями підприємництва є новаторська, організаційна, господарська, соціальна і особистісна. Новаторська функція полягає у сприянні процесу продукування нових ідей (технічних, організаторських, управлінських та ін.), здійсненні дослідно-конструкторських розробок, створенні нових товарів і наданні нових послуг тощо. Організаційна функція полягає у впровадженні нових форм і методів організації виробництва, нових форм заробітної плати та їх оптимальному поєднанні з традиційними, у раціональному поєднанні форми єдиного поділу праці, основних елементів системи продуктивних сил та контролю за їх виконанням. Господарська функція зводиться до найефективнішого використання трудових, матеріальних, фінансових, інтелектуальних та інформаційних ресурсів. Соціальна функція полягає у виготовленні тих товарів і послуг, які необхідні суспільству відповідно до головної мети, вимог дії основного економічного закону. Особистісна функція передбачає самореалізацію власної мети підприємця, отримання задоволення від своєї роботи.

Існують такі основні форми підприємництва: приватні підприємства (товариства власників); товариства капіталів; особливі форми товариств. За формами власності та організацією розрізняють такі основні форми підприємництва: індивідуальні, засновані на приватній власності фізичної особи та її особистій праці (фермери, ремісники, окремі винахідники тощо); сімейні, які ґрунтуються на приватній власності та праці членів сім'ї; колективні, засновані на власності трудового колективу та праці його членів; приватнокапіталістичні, що ґрунтуються на власності й праці окремого підприємця та найманою ним робочої сили; колективні капіталістичні, засновані на власності кількох (багатьох) власників капіталу та найманою ними робочої сили; орендні, які беруть за певну плату на різний період, що дає змогу бути власником результатів праці та розпоряджатися майном; інноваційні, діяльність яких передбачає створення та використання інтелектуальної власності (патентів, ліцензій, «ноу-хау») тощо; спільні або змішані, засновані на поєднанні різних форм капіталу, в тому числі із залученням іноземного капіталу; державні, що ґрунтуються на державній власності.

Усі великі та переважна більшість середніх і навіть частина малих підприємств існують у формі акціонерних підприємств (компаній). Мали підприємства використовують таку форму організації, як акціонерне товариство з обмеженою відповідальністю. Тому необхідно з'ясувати сутність акціонерних компаній, розкрити їх прогресивні та негативні сторони, соціально-економічні наслідки.

Існує декілька думок стосовно визначення поняття «мала фірма». Основні з них: мала фірма – це фірма, яка керується власником

і не має складної та ієрархічної організаційної структури, тобто існує поєднання капіталу-власності та капіталу-функції. При цьому власник фірми повністю відповідає за результативність її діяльності; мала фірма – це офіційно зареєстрована організація, власник якої використовує найману працю хоча б однієї людини; малою фірмою є організація, що відповідає наступним критеріям: чисельність зайнятих до 100 осіб; чисельність управлінського складу – 3 особи; річний дохід від 1 до 10 млн. дол.

В Україні діючим законодавством в якості критерію для віднесення підприємства до категорії малих передбачено: обсяг господарського обороту, а також максимальну чисельність працюючих в залежності від галузі. Відповідно до Закону України «Про державну підтримку малого підприємництва» суб'єктами малого підприємництва є суб'єкти підприємницької діяльності будь-якої організаційно-правової форми та форми власності, в яких середньооблікова чисельність працюючих за звітний період (календарний рік) не перевищує 50 осіб та обсяг річного валового доходу не перевищує 500 тис. євро. Наявність зазначених вище критеріїв створює певні труднощі: 1) для виокремлення зі всієї кількості підприємницьких організацій саме малих підприємств; 2) ведення статистичного обліку на рівні держави. Отже, можна запропонувати наступну таблицю певних критеріїв віднесення підприємств до категорії малих (рисунк 1).

Відносно діяльності функціонуючих малих підприємств в Україні, слід зазначити, що для них є характерним: слабе технічне оснащення (багато підприємств функціонують на кустарній або напівкустарній технічній базі). Низьким є рівень механізації, відчувається нестача кваліфікованих кадрів; часто виготовляють таку продукцію, виробництвом якої ефективним є тільки на середніх і великих підприємствах, а звідси – збитки або низька рентабельність (заводи будматеріалів, підприємства, які виготовляють певні

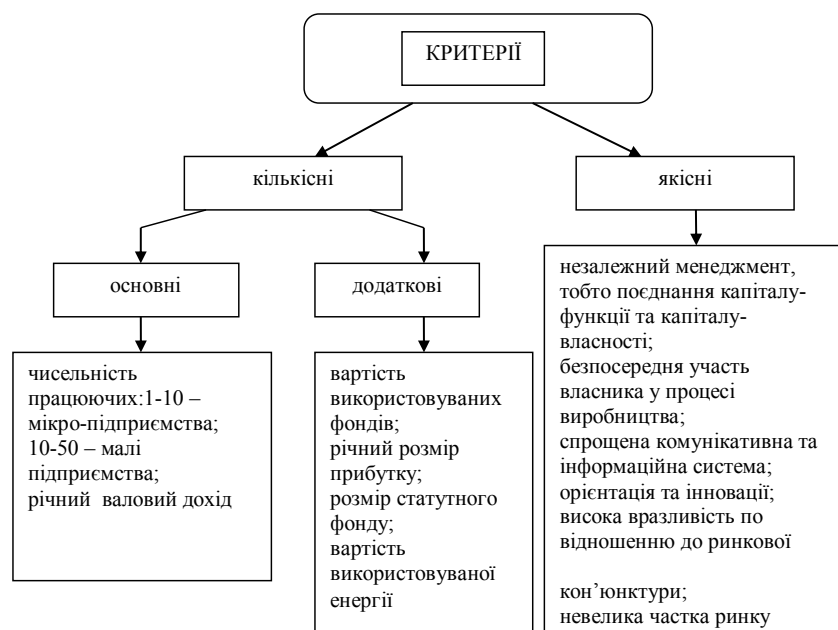


Рис. 1. Критерії для визначення малих підприємств

види машин невеликими серіями); ігнорування місцевих джерел сировини (постачають сировину і комплектуючі за тисячі кілометрів); недостатня орієнтація на місцеві ринки збуту своєї продукції.

Висновки з проведеного дослідження. Малі підприємства мають значний вплив на розви-

ток економіки, що відбувається завдяки значній кількості конкурентних переваг. Але їм притаманні і ознаки, що визначають слабку життєздатність. З метою врівноваження дії різних груп факторів, які впливають на функціонування малих підприємств, вони потребують ефективної системи управління.

Література:

1. Гевко І. Б. Методи прийняття управлінських рішень : підруч. для студ. вузів / І. Б. Гевко. – К. : Кондор, 2017. – 187 с.
2. Белінський П. І. Менеджмент виробництва та операцій: підруч. для студ. вузів / П.І. Белінський. – К. : Центр навчальної літератури, 2012. – 634 с.
3. Варналії З. С. Державна регуляторна політика у сфері малого підприємництва. – К., 2015. – 104 с.
4. Баєва О.В. Менеджмент організації. Медичний та фармацевтичний менеджмент : навч. посіб. / О.В. Баєва ; МАУП. – К. : Персонал, 2012. – 336с.
5. Гончар М. Ф. Вдосконалення механізму прийняття управлінських рішень щодо націоналізації структури джерел фінансування інвестиційних проектів розвитку підприємства / М. Ф. Гончар // Інвестиції: практика та досвід. – 2012. – № 24. – С. 3-6.
6. Антикризисное управление : учеб. для студ. вузов / под ред. : Э. М. Короткова. – Изд. 2-е, доп. и перераб. – М. : ИНФРА-М, 2016. – 620 с.
7. Горелик О.М. Производственный менеджмент: принятие и реализация управленческих решений : учеб. пособие для студ. вузов / О. М. Горелик. – М. : КноРус, 2012. – 270 с.
8. Варналії З. С. Державна регуляторна політика у сфері малого підприємництва. – К., 2015. – 104 с.

Мазур Галина Александровна

кандидат экономических наук, доцент
Киевский университет рыночных отношений

Гнатюк Ольга Николаевна

магистр
Киевского университета рыночных отношений

Романюк Екатерина Александровна

магистр
Киевского университета рыночных отношений

МАЛЫЕ ПРЕДПРИЯТИЯ КАК ОБЪЕКТА УПРАВЛЕНИЯ

Аннотация

В статье рассмотрены исследованы особенности малых предприятий как объектов в управление. Рассмотрены принципы управления хозяйственного расчета предприятия которое действует независимо от размеров форм собственности и других критериев в условиях ориентированной рыночной экономики. Предложено определенные критерии для определения малых предприятий.

Ключевые слова: рентабельность, договорные общества, общества с ограниченной ответственностью, акционерные компании, финансово-кредитные объединения, коммерческая деятельность, венчурные предприятия.

Mazur Galina Aleksandrovna

Candidate of Economic Sciences,
Associate Professor Kyiv University of Market Relations

Gnatyuk Olga Nikolaevna

Master
Kyiv University of Market Relations

Romanenok Kateryna Alexandrovna

Master
Kyiv University of Market Relations

SMALL ENTERPRISES AS MANAGEMENT OBJECTS

Summary

In the article the features of small enterprises as objects in management are investigated. The principles of management of the economic calculation of the enterprise which are valid regardless of the sizes of ownership forms and other criteria in the conditions of the oriented market economy are considered. Certain criteria are proposed for the definition of small enterprises.

Key words: profitability, contractual companies, limited liability companies, joint-stock companies, financial and credit unions, commercial activities, venture companies.

УДК 336.64

Мазур Дмитро Васильович
кандидат економічних наук,
Київський університет ринкових відносин

Дуброва Людмила Олексіївна
магістр
Київського університету ринкових відносин

Ігнат'єва Людмила Іванівна
магістр
Київського університету ринкових відносин

МЕТОДОЛОГІЯ ОЦІНКИ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ ПІДПРИЄМСТВА

В статті розглянуто методологію оцінки системи управління витратами підприємства. Дано оцінку витратам підприємства, визначено їх класифікація. Розглянуто прямий зв'язок між витратами та прибутком та рівень витрат від якого залежить фінансовий стан підприємства. Використано систему узагальнюючих та часткових показників для оцінки ефективності використання матеріальних ресурсів на практиці. Розглянуто вигляд витрат ресурсів і одержання доходів їхнього розподілу та використання який супроводжує безперервний кругообіг коштів функціонування підприємства.

Ключові слова: собівартість продукції, фінансовий стан, раціональність використання, узагальнюючі показники, виявлення резервів, рента більшість виробництва, матеріаломісткість, коефіцієнт співвідношення темпів, питома вага.

Постановка проблеми. Відхід від централізованого – планової системи господарювання і перехід до ринкової економіки по-новому порушує питання про методи ведення економічної діяльності підприємства. Традиційні структури та форми господарювання змінюються. У цих умовах керівники підприємств, вивчаючи і формуючи те, що називається цивілізованою формою ринкових відносин, стають своєрідними «архітекторами» розвитку нових господарських зв'язків і методів здійснення господарської діяльності.

В умовах розвитку економіки все більше і більше зростає роль витрат підприємства, як невід'ємної складової виробничого процесу, що в свою чергу вимагає повного переосмислення теорії виробництва починаючи від вхідних ресурсів і закінчуючи кінцевим продуктом, готовим для продажу. Саме тому оперативний та точний аналіз дозволяє достовірно відобразити інформацію про склад витрат, їх зміну, та визначити напрямки збільшення прибутків підприємства шляхом визначення оптимальної суми витрат на виробництво продукції.

На сучасному етапі розвитку ринкової економіки питання витрат виробництва продукції повинні бути в центрі уваги всіх працівників суб'єктів господарської діяльності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Серед наукових праць, які істотно вплинули на систему управління підприємств, можна виділити дослідження в області оптимізації системи управління підприємств, наступних авторів О.В. Ареф'євої, І.Є. Давидовича, В.М. Гриньової, В.С. Пономаренка, Л.В. Руденка, П.Г. Грабового, Ф.Ф. Бутинця, Н.М. Ткаченка, В.М. Гальперина, В.П. Завгороднього, М.С. Пушкара, О.Є. Романова, С.Ф. Покропівного. Не зважаючи на значний науковий вклад від науковців та практиків очікується здійснення систематизації та доповнення теоретичних знань про організацію управління витратами підприємств у період проведення економічних реформ в сучасних умовах, виявлення причин нестачі витрат, розроблення окремих ре-

комендацій щодо їх усунення на рівні підприємства та економіки в цілому.

Постановка завдання. Метою статті є вивчення формування ключової стратегії, системи управління витратами підприємств та запропоновано планування забезпеченості потреби підприємств фінансовими ресурсами щодо розвитку бізнесу в перспективі.

Виклад основного матеріалу дослідження. Вживання підприємства в умовах ринкової конкуренції значною мірою залежить від здатності підтримувати оптимальний рівень витрат виробництва, оскільки саме витрати є одним з основних факторів формування прибутку. Між витратами та прибутком існує прямий зв'язок: якщо за відповідний період собівартість підвищилась, то при всіх інших рівних умовах розмір прибутку за цей же період обов'язково зменшиться за рахунок цього фактора на таку ж саму величину. Від рівня витрат залежить і фінансовий стан підприємства.

Собівартість продукції є важливим показником, який характеризує ефективність діяльності підприємства, оскільки в ньому відображається організаційно-технічний рівень підприємства, продуктивність праці, якість продукції, раціональність використання усіх видів ресурсів [1, с. 28-29].

До узагальнюючих показників собівартості продукції відносять: витрати на 1 гривню товарної продукції; зниження собівартості порівняно товарної продукції; собівартість одиниці окремих видів продукції; собівартість продукції за калькуляційними статтями та елементами витрат.

Витрати на 1 гривню товарної продукції – важливий узагальнюючий показник собівартості продукції, який дає можливість оцінити не лише виконання плану за собівартістю продукції, а й дати оцінку її динаміки в будь-якій галузі виробництва, провести порівняльний аналіз собівартості товарної продукції на підприємствах, які випускають однорідну продукцію.

Показник витрат на 1 грн. товарної продукції наочно відображає прямий зв'язок між собівартістю та прибутком, тобто в певному сенсі виконує роль показника рентабельності виробництва.

Зниження витрат на 1 грн. товарної продукції відбуватися в основному за рахунок зміни структури фактично випущеної товарної продукції та зниження затрат на одиницю продукції [2].

Більш поглиблений аналіз передбачає дослідження на відхилення по витратах на 1 грн. товарної продукції і таких факторів, як віковий склад продукції та рівень рентабельності окремих груп продукції.

Підвищення ефективності використання матеріальних ресурсів на сучасному етапі – одне з найважливіших завдань кожного суб'єкта господарювання, оскільки саме матеріальні витрати в багатьох галузях становлять значну частину витрат виробництва, від яких в основному залежить розмір прибутку. Прибуток в умовах переходу до ринкової економіки є основним джерелом виробничого і соціального розвитку підприємства.

Для оцінки ефективності використання матеріальних ресурсів на практиці використовують систему узагальнюючих та часткових показників [3, с. 309].

Узагальнюючими показниками ефективності використання матеріальних ресурсів є: матеріаловіддача; матеріаломісткість; коефіцієнт співвідношення темпів зростання обсягу виробництва і матеріальних затрат; питома вага матеріальних затрат у собівартості продукції; коефіцієнт використання матеріалів.

Матеріаловіддача (Мвд.) визначається відношенням вартості продукції до суми матеріальних витрат. Цей показник характеризує віддачу матеріалів, а саме – вихід продукції з кожної гривні спожитих матеріальних ресурсів (сировини, палива, електроенергії):

$$\text{Мвд} = \text{ВВ} / \text{Мв} \quad (1)$$

де: ВВ – витрати виробництва;

Мв – матеріальні витрати.

Матеріаломісткість (М/м.) визначається відношенням суми матеріальних витрат до вартості виробленої продукції і показує, скільки матеріальних витрат припадає на кожну гривню випущеної продукції:

$$\text{Мм} = \text{Мв} / \text{ВВ} \quad (2)$$

Коефіцієнт співвідношення темпів зростання обсягу виробництва і матеріальних витрат визначається відношенням індексу товарної (вальної) продукції до індексу матеріальних витрат.

Для того, щоб визначити питому вагу матеріальних витрат у собівартості продукції, необхідно суму матеріальних витрат віднести до повної собівартості випущеної продукції. Цей показник відображає рівень використання матеріальних ресурсів, а також структуру виробництва продукції, тобто чи є воно матеріаломістким, чи ні. Динаміка цього показника характеризує зміну матеріаломісткості продукції.

Аналіз беззбитковості є однією з найважливіших характеристик взаємозв'язку затрат, обсягу виробництва і прибутку.

Такий аналіз можливий при системі обліку змінних витрат, основою якої є поділ затрат на

постійні і змінні, а також при використанні показника маржинального доходу.

Точка беззбитковості – це такий обсяг реалізації, коли доходи підприємства дорівнюють його затратам, а підприємство не має ані прибутку, ні збитків.

Синонімами поняття точки беззбитковості є точка рентабельності, мертва точка, точка критичного обсягу реалізації.

Аналіз беззбитковості використовують при започаткуванні нового виду діяльності.

Точка беззбитковості може бути визначена трьома методами: методом рівняння; методом маржинального доходу; графічним методом.

Згідно методу рівняння для визначення точки беззбитковості використовуємо загальну формулу розрахунку доходу від реалізації:

$$\text{Дохід} = \text{змінні витрати} + \text{постійні витрати} + \text{прибуток}; \quad (3)$$

або

$$\text{Ціна виробу} = \text{змінні витрати на одиницю виробу} + \text{постійні витрати на одиницю виробу} + \text{прибуток на одиницю виробу}; \quad (4)$$

Звідси, згідно з наведеним правилом, формула розрахунку точки беззбитковості матиме такий вигляд:

$$\begin{aligned} \text{Точка беззбитковості} &= \\ &= \text{постійні затрати} / (\text{ціна одиниці виробу} - \text{змінні витрати на одиницю виробу}) \end{aligned} \quad (5)$$

Метод маржинального доходу полягає в тому, що для визначення точки беззбитковості використовується наступна формула:

$$\begin{aligned} \text{Маржинальний дохід} &= \\ &= \text{постійні затрати} + \text{прибуток} \end{aligned} \quad (6)$$

У точці беззбитковості маржинальний дохід дорівнює постійним затратам;

Формула точки беззбитковості у штуках:

$$\begin{aligned} \text{ТБ} &= \text{постійні затрати} / \\ &\text{коефіцієнт маржинального доходу} \end{aligned} \quad (7)$$

Коефіцієнт маржинального доходу – це співвідношення сум маржинального доходу і суми доходу від реалізації.

Графічний метод полягає в графічному відображенні точки беззбитковості

Діяльність підприємства має на меті не лише беззбитковість виробництва, а й отримання прибутку. Аналіз беззбитковості легко продовжити для визначення планової величини прибутку.

Обсяг реалізації, необхідний для отримання планової величини прибутку, визначають згідно з методикою знаходження точки беззбитковості з урахуванням планової величини прибутку.

Функціонуючи в ринковій економіці як суб'єкт підприємницької діяльності, кожне підприємство має забезпечувати такий стан своїх фінансових ресурсів, за яких воно стабільно зберігало б здатність безперервно виконувати свої фінансові зобов'язання перед діловими партнерами, державною, власниками, найманими працівниками. Набуваючи в ринкових умовах не а справжньої фінансової незалежності, несучи реальну економічну відповідальність за ефективність господарювання і за своєчасне виконання фінансових зобов'язань, підприємства здатні досягти ста-

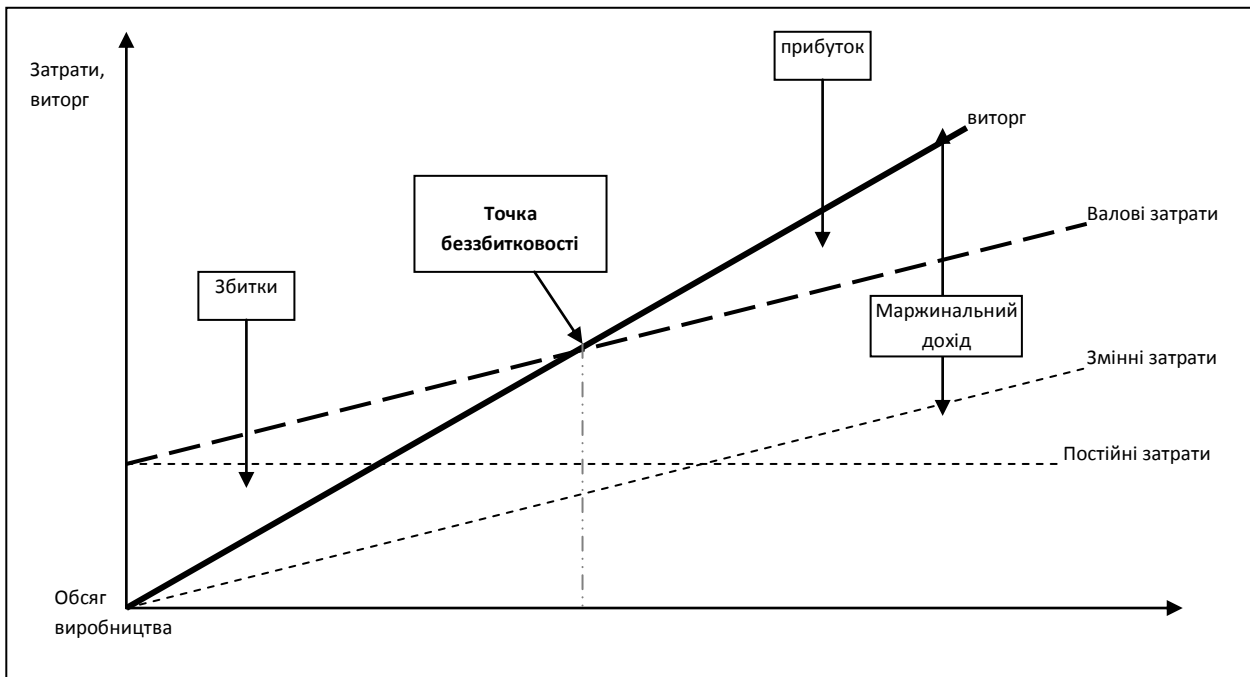


Рис. 1. Графік беззбитковості

більності своїх фінансів лише при суворому додержанні принципів комерційного розрахунку, головним серед яких є зіставлення витрат і результатів, одержання максимального прибутку за мінімальних витрат. Саме ця умова є визначеною для формування фінансового стану підприємства.

Головною метою фінансового планування є своєчасне виявлення та усунення недоліків у фінансовій діяльності підприємства і пошук резервів зміцнення фінансового стану підприємства та його платоспроможності.

Важливим показником ефективності витрат підприємства є прибутковість, що виражається прибутком та показниками рентабельності.

Функціонування підприємства супроводжується безперервним кругооборотом коштів, який здійснюється у вигляді витрат ресурсів і одержання доходів, їхнього розподілу і використання. При цьому визначають джерела коштів, напрямки та форми фінансування, оптимізується структура капіталу, проводяться розрахунки з постачальниками матеріально-технічних ресурсів, покупцями продукції, державними органами (сплата податків), персоналом підприємства

тощо. Усі ці грошові відносини становлять зміст фінансової діяльності підприємства [4].

Планування фінансової діяльності може здійснюватися залежно від виду планів підприємства за періодичністю планування [5, с. 528].

Висновки з проведеного дослідження. З наведеного вище можна зробити наступні висновки, що класифікація витрат є широкою, витрати поділяють за складом, структурою. З метою обліку, витрати класифікують на матеріальні витрати, витрати на оплату праці та соціальні відрахування, амортизаційні витрати та інші витрати. Основними нормативними документами, що регулюють формування витрат є податкове законодавство та закони, постанови та інструкції з бухгалтерського обліку. На підприємствах витрати регулюються наказом про облікову політику, трудовими договорами та іншими внутрішніми документами. Говорячи про управління витратами мається на увазі такі дії з боку керівництва підприємства, за допомогою яких витрати стануть оптимальними, а в майбутньому це дасть можливість підприємству підвищити прибуток підприємства.

Література:

1. Давидович І. Є. Управління витратами: Навчальний посібник / Давидович І.Є. – К.: Центр учбової літератури, 2008. – 320 с., с. 28-29.
2. Табурчак, П.П. Аналіз і діагностика фінансово господарської діяльності підприємства/ Підред. П.П. Табурчака, В.М. Тумина й М.С. Саприкина. – Ростов н/Д: Фенікс, 2012.
3. Финансовый анализ субъекта хозяйствования : Справочное пособие / Н.А. Русак, В.А. Русак. – Мн. : Вышэйш. шк., 2009. – 309 с.
4. Романов О.Є. Аналіз господарської діяльності. Підручник / За редакцією Романова О.Є.- Москва 2013р.
5. Покропивний С.Ф. Економіка підприємства: Підручник / За заг.ред.С.Ф. Покропивного. – Вид.2-ге, перероб. Та доп. –К.: КНЕУ, 2011. – 528 с., іл.

Мазур Дмитрий Васильевич

кандидат экономических наук,
Киевский университет рыночных отношений

Дуброва Людмила Алексеевна

магистр

Киевского университета рыночных отношений

Игнатьева Людмила Ивановна

магистр

Киевского университета рыночных отношений

МЕТОДОЛОГИЯ ОЦЕНКИ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ЗАТРАТАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ**Аннотация**

В статье рассмотрены методология оценки системы управления затратами предприятия. Дана оценка затратам предприятия, определены их классификация. Рассмотрены прямая связь между затратами и прибылям и уровень расходов от которого зависит финансовое состояние предприятия. Использована система обобщающих и частных показателей для оценки эффективности использования материальных ресурсов на практике. Рассмотрены вид затрат ресурсов и получения доходов их распределения и использования сопровождающий непрерывный кругооборот средств функционирования предприятия.

Ключевые слова: себестоимость продукции, финансовое состояние, рациональность использования, обобщающие показатели, выявление резервов, рента большинство производства, материалоемкость, коэффициент соотношения темпов, удельный вес.

Mazur Dmitry Vasilyevich

PhD, Associate Professor

Kyiv University of Market Relations

Dubrova Lyudmila Alekseevna

Master

Kyiv University of Market Relations

Ignatyeva Lyudmila Ivanovna

Master

Kyiv University of Market Relations

METHODOLOGY OF EVALUATION OF THE SYSTEM OF MANAGEMENT OF ENTERPRISE EXPENDITURE**Summary**

The article deals with the methodology of estimating the enterprise cost management system. The estimation of enterprise expenses is given, their classification is determined. A direct relationship between costs and profits is considered and the level of expenses on which the financial condition of the enterprise depends. A system of generalizing and partial indicators was used to assess the effectiveness of the use of material resources in practice. The form of resource expenses and receipt of income of their distribution and use, which accompanies the continuous circulation of the means of operation of the enterprise, is considered.

Key words: cost of production, financial condition, rationality of use, generalization indicators, identification of reserves, rent the majority of production, material intensity, ratio of rates, specific gravity.

УДК 336.64

Мазур Олександр Васильовичкандидат економічних наук, доцент,
Київський університет ринкових відносин**Веремчук Віталій Сергійович**магістр
Київського університету ринкових відносин**Гуменюк Віталій Мирославович**магістр
Київського університету ринкових відносин

НЕОБХІДНІСТЬ ТА СУТНІСТЬ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

В статті розглянуто розглянуто необхідність та сутність антикризового управління на основі дослідження науково-дослідної літератури. А також розглянуто фактори впливу на формування фінансової кризи, мету та інструментарій антикризового фінансового управління. Визначено конкретну політику антикризового управління, яка базується на принципах, які є обов'язковими етапами формування і реалізації політики антикризового фінансового управління, які формують завдання, зміст та принципи антикризового управління. Розглянуто суть антикризового фінансового управління підприємством.

Ключові слова: криза, стабілізація, локалізація, антикризове управління, мобілізація грошових коштів, формування, фінансова криза, моніторинг фінансового стану, банкрутство, екологічні системи.

Постановка проблеми. Сьогодні в Україні спостерігається велика кількість фінансово неспроможних підприємств. На таку ситуацію вплинуло багато факторів, серед яких і застарілі методи управління, і застарілі умови виробництва, виробництво неконкурентоспроможної продукції. Світова фінансова криза торкнулася практично всіх галузей економіки.

В умовах ринкової економіки однією з найважливіших є проблема неплатоспроможності і банкрутства підприємств. В Україні досить велика кількість підприємств щороку проходять процедуру банкрутства, наслідком якої може бути їх ліквідація. Крім того, значна кількість підприємств знаходиться на межі платоспроможності і працює зі збитками, що може призвести до банкрутства в майбутньому.

Подолання проблеми банкрутства залежить від своєчасного виявлення загрози банкрутства на підприємстві та розробки і впровадження відповідних антикризових заходів, що дозволяють подолати кризу, відновити ліквідність і платоспроможність та запобігти процедурі банкрутства і ліквідації підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні основи антикризового управління підприємством і широке коло питань, пов'язаних з розробкою моделей оцінки схильності підприємства до банкрутства відображені в розробках вітчизняних і зарубіжних вчених, серед яких варто виділити таких авторів, як: Благун І.С., Забродський В.А., Кадиков Г.Г., Кизим О., Клебанова Т.С., Кромонов В., Ліготенко Л.О., Сайфулін Р.С., Альтаман Е., Бівер У., Чессер Д., Лис Р., Коваленко Л.О., Ременов Л.М., Грязнова А.І., Бланк І.О., Барінов В.А., Пепа Т.В., Федоров В.О., Кондрашинін А.Б., Андреев О.В., Василенко В.О. Однак, наслідки кризи оцінюються фахівцями досить неоднозначно, і точки зору на подальші перспективи розвитку галузі серед різних експертів суттєво розходяться.

Постановка завдання. Метою статті є обґрунтування теоретичних підходів щодо сутності антикризового управління фінансовою діяльністю підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Багато із підприємств, що працювали в кризовий період із збитками, вдавалися до мобілізації грошових коштів, щоб зберегти чи покращити свій фінансовий стан. В теорії фінансів підприємств такі дії називаються антикризовим управлінням фінансовою діяльністю.

Основною метою антикризового фінансового управління є розробка і реалізація заходів, спрямованих на швидке відновлення платоспроможності та забезпечення достатнього рівня фінансової стійкості підприємства для виходу з кризового стану [1].

Основними завданнями антикризової політики на рівні підприємства є:

- оперативне виявлення ознак кризового стану;
- недопущення банкрутства підприємства;
- локалізація кризових явищ;
- фінансова стабілізація підприємства;
- запобігання повторенню кризи [1. с. 454-455].

На рисунку 1 проілюстровано об'єкт та суб'єкт антикризового фінансового менеджменту на сільськогосподарських підприємствах, а також система зовнішніх (екзогенних) та внутрішніх (ендогенних) факторів, які можуть зумовити фінансову кризу на підприємстві.

Конкретний зміст управлінських заходів залежить від глибини фінансової кризи. З цих позицій антикризове фінансове управління може становити: систему профілактичних заходів, спрямованих на попередження фінансової кризи; систему конструктивних та дійових заходів, спрямованих на виведення підприємства з фінансової кризи.

Мету та інструментарій антикризового управління залежно від реального фінансового стану підприємства наведено на рисунку 1.

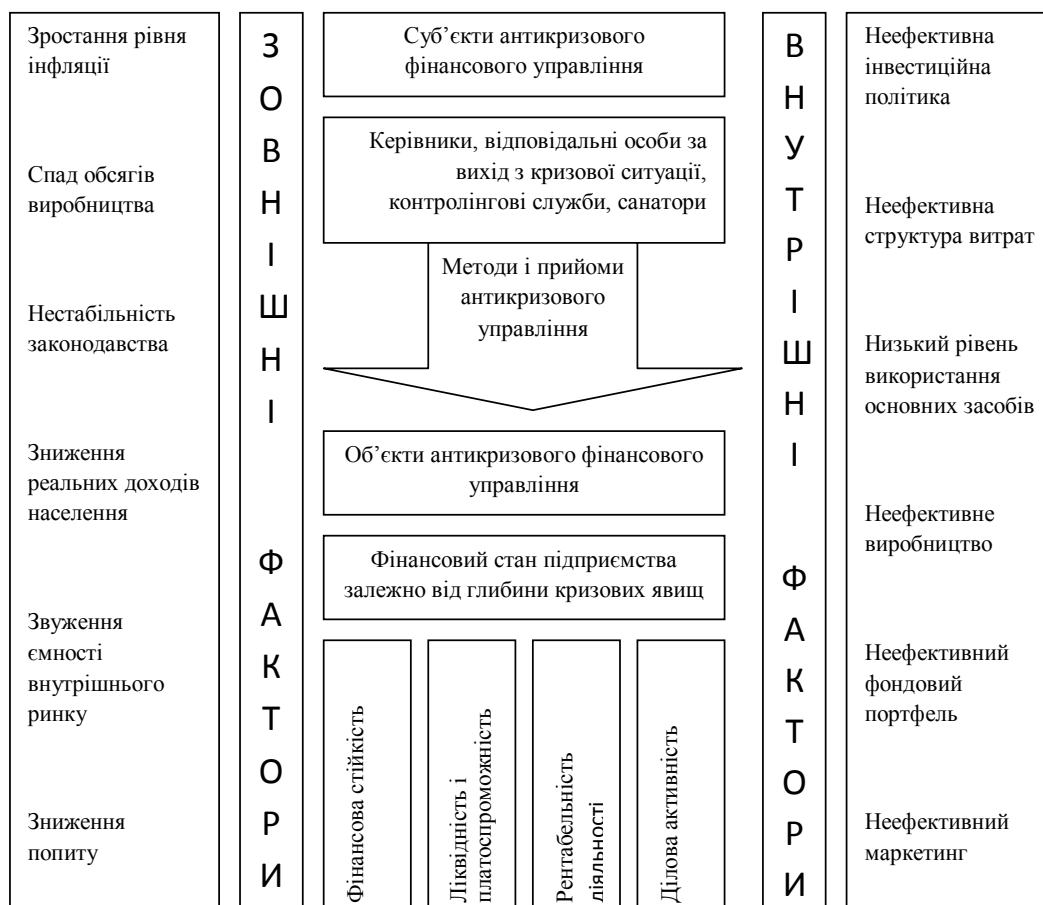


Рис. 1. Фактори впливу на формування фінансової кризи на підприємстві

Розробка конкретної політики антикризового управління базується на таких принципах, як:

- необхідність запобіжного управління кризовими явищами у фінансовій діяльності підприємства шляхом ранньої їх діагностики та розробки системи превентивних заходів;
- диференційований підхід до кризових явищ (факторів виникнення, виду кризи та стадії її розвитку) залежно від рівня небезпеки для фінансового розвитку підприємства;
- своєчасне та адекватне реагування на окремі кризові явища у фінансовому розвитку підприємства;
- першочергова реалізація внутрішніх можливостей фінансової стабілізації;
- фінансова санація з метою уникнення банкрутства.

Відповідно до зазначених принципів обов'язковими етапами формування і реалізації політики антикризового фінансового управління є:

- 1) постійний моніторинг фінансового стану підприємства з метою своєчасного виявлення ознак кризових явищ;
- 2) ідентифікація основних факторів, що зумовили кризовий стан підприємства;
- 3) виявлення масштабів фінансової кризи;
- 4) формування мети антикризової політики;
- 5) вибір адекватних інструментів антикризового управління і розробка комплексу антикризових заходів;
- 6) контроль за своєчасністю та ефективністю впроваджених заходів;

7) внесення коректив у антикризову політику з урахуванням досягнутих результатів та зміни факторів зовнішнього і внутрішнього середовища [1, с. 458].

Завдання, зміст та принципи антикризового управління формують його визначення.

Антикризове управління – це управління, в якому передбачена безпека кризи, аналіз її симптомів, заходів щодо зниження негативних наслідків кризи та використання її факторів для позитивного розвитку [2, с. 504]. Антикризове управління – це така система управління, яка має комплексний характер та спрямована на запобігання або ліквідацію небажаних для бізнесу явищ шляхом використання всього потенціалу сучасного менеджменту, розробки та реалізації на підприємстві спеціальної програми, що має стратегічний характер і дає змогу ліквідувати тимчасові ускладнення, зберегти та примножити ринкові позиції за будь-яких обставин, при використанні в основному власних ресурсів [2].

«Антикризове управління» – постійно організоване спеціальне управління, в основу якого покладена система методів та принципів розробки та реалізації специфічних управлінських рішень, що приймаються відокремленим суб'єктом в умовах суттєвих ресурсних та часових обмежень, підвищеного ризику, фінансових та інтелектуальних витрат для відновлення життєздатності підприємства та недопущення його ліквідації як господарюючого суб'єкта [2, с. 504; 3, с. 368].

Антикризове фінансове управління підприємством – це комплекс постійно діючих, взаємозумовлених і взаємопов'язаних складників управлінського процесу, спрямованих на запобігання, попередження та подолання фінансових криз або усунення їх негативних наслідків для підприємства за допомогою використання всього потенціалу управління фінансовим підрозділом підприємства [4, с. 36].

Суть антикризового фінансового управління підприємством полягає в тому, що заходи щодо запобігання кризовій ситуації повинні бути вжиті ще задовго до настання такої ситуації. У разі появи тенденції до спаду необхідно коригувати тактику вже з урахуванням появи в майбутньому кризових явищ, акумулювати фінансові кошти з метою успішного протистояння спричиненим кризовою ситуацією збиткам, щоб уникнути банкрутства. Економічні системи, що містять як необхідний елемент людей, їхні спільності, є завжди соціально-економічними (в їх основі завжди лежать інтереси людей) [5, с. 672].

Відповідальними за вихід із фінансової кризи є керівники підприємства.

Професіоналізм керівників проявляється не лише у використанні усього комплексу відомих інструментів управління (у тому числі методів організації бізнес-процесів), але і в умінні передбачати розвиток подій в зовнішньому середовищі [6, с. 150].

Залежно від глибини кризових явищ можна виділити два якісно відмінних одно від іншого напрямку роботи команди менеджерів.

1. Систематична робота по відвертанню кризових явищ. За змістом вона зводиться до досягнення запланованих результатів і умовах внутрішнього і зовнішнього ризику.

2. Робота в умовах кризи, одно з проявів якого – довгострокова неплатоспроможність. Її причинами служать, з одного боку, недоліки в організації бізнес-процесів (їх некерovanість), а з другої – негнучка взаємодія із зовнішнім середовищем (слабкий маркетинг, уповільнена перебудова організаційної структури, недоліки в обліку ризиків і програми страхування і ін.) [6, с. 144].

Важливе місце в даному процесі виділяють призначенню тимчасової адміністрації має на меті суттєву зміну в системі управління господарським суб'єктом. Такий захід викликає появу принципово нових цілей управління та усунення застарілих, які вже дискредитували себе. Оновлення виробничих відносин відбувається водночас зі змінами особистого складу менеджерів, що породжує нові економічні інтереси навколо підприємства. Проте підвищується ризик порушення стійкості підприємства на ринку внаслідок недобросовісних чи необережних дій. Це може

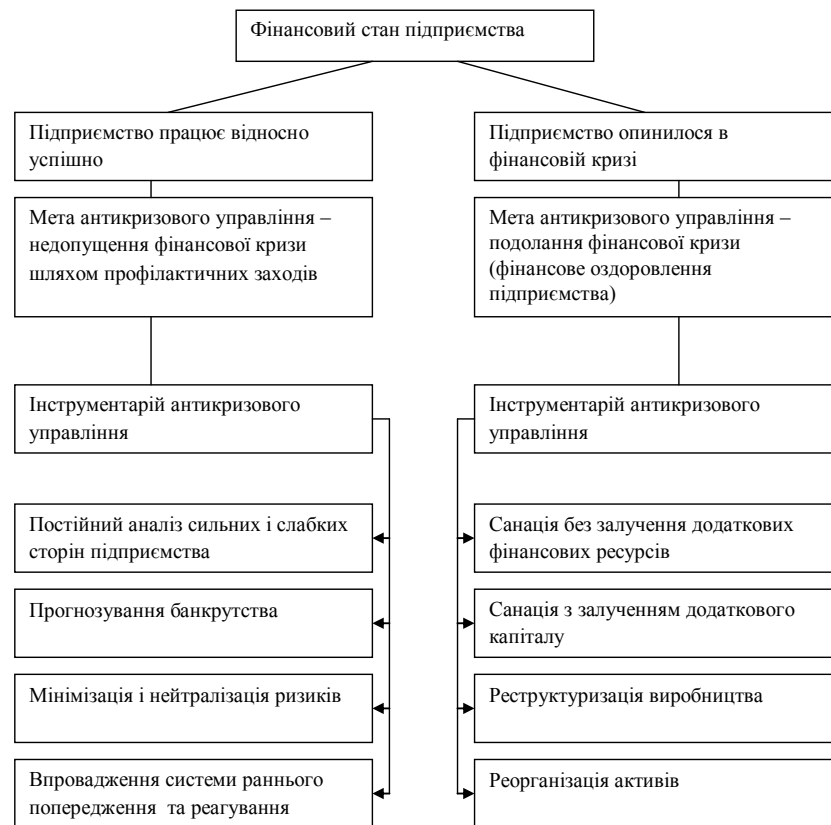


Рис. 2. Мета та інструментарій антикризового фінансового управління

спричинити ще більше погіршення її фінансово-економічного стану [7, с. 46-47].

Реорганізація передбачає комплекс заходів організаційного характеру, які не потребують значних фінансових вкладень.

Законодавство України передбачає окремі варіанти здійснення реорганізації підприємств. Ретельно вивчення нормативних вимог дозволяє відбирати саме такі шляхи, що найповніше узгоджують інтереси суб'єктів, задовольняють суспільні вимоги. Але внаслідок реорганізації залишається певне коло інтересів, які не можуть бути задоволеними в повному обсязі, наприклад, внаслідок скорочення робочих місць та звільнення працівників підприємства, фінансової установи тощо [8, с. 440].

В умовах ринку банкрутом може виявитися будь-яка виробнича система. Фінансова санація попереджає банкрутство, а економічні відносини між суб'єктами ринку, які відповідають цьому складному періоду життя підприємства, є більш лагідними та пристосованими до національних традицій, виробничої культури, ніж відносини банкрутства.

Історично склалося два підходи до усвідомлення банкрутства – англійський (європейський) та американський.

Фінансова санація відповідає саме американському підходу, який припускає дбайливіше поводження з виробничою структурою банкрута, застосування делікатних заходів фінансової санації, навіть якщо це вимагає значних резервів часу або коштів. Доцільність такого підходу пояснюється бажанням зберегти налагоджену структуру господарського комплексу (району,

міста, області) і економічні зв'язки за рахунок деяких витрат на фінансове оздоровлення окремого її елементу.

Недосконалість ринкових відносин не дозволяє одночасно врахувати інтереси всіх суб'єктів навколо виробничої системи, віддзеркалити їхню участь безпосередньо в грошовому виразі.

Головною метою заходів фінансової санації висувається відновлення виробничої та соціально-економічної функції суб'єкта господарювання на ринку.

Висновки з проведеного дослідження. З наведеного вище можна зробити наступні висновки, що особи, що відповідальні за вихід із кризової ситуації складають активну частину

виробничої системи, оскільки приводять в рух продуктивні сили, здійснюють поєднання засобів виробництва, предметів праці і робочої сили, забезпечують функціонування відтворювальних циклів і розвиток виробництва. При цьому використання відтворювального підходу до дослідження соціально-економічних явищ стає доцільним завдяки цілісному і комплексному аналізу кінцевого результату – підвищенню ефективності функціонування окремого господарського суб'єкта на ринку, поліпшення соціально-економічних показників регіону в цілому. Це повною мірою повинне враховуватися при розробці антикризових заходів на підприємстві.

Література:

1. Коваленко Л.О., Ремньова Л.М. Фінансовий менеджмент: Навч. посіб. – 3-тє вид., випр. і доп. – К.: Знання, 2008. – 483 с. – (Вища освіта ХХІ століття), с. 454-458.
2. Василенко В.О. Антикризове управління підприємством: Навч. посібник. Вид. 2-ге, виправл. і доп. – Київ: Центр навчальної літератури, 2015. – 504 с.
3. Антикризисный менеджмент/ Под ред. проф. Грязновой А. Г. – М.: Ассоциация авторов и издателей «Тандем»; Изд – во «ЭКМОС», 2015. – 368с
4. Кукурудза Л.О. Банкрутство: причини, наслідки, організація протидії / Л.О. Кукурудза // Вісник КДТЕУ. – 2009. – № 1. – С. 36-58.
5. Бланк И.А. Антикризисное финансовое управление предприятием / И.А. Бланк. – К. : Изд-во «Эльга», Ника – Центр, 2012. – 672 с.
6. Баринов В.А. Антикризисное управление: Учебное пособие.– М.: ИД ФБК-ПРЕСС, 2012.
7. Біла О.Г. Фінансове планування і прогнозування. Навчальник посібник. – Львів: Компакт-ЛВ, 2015. – 312 с.
8. Т.В. Пепа, В.О. Федорова, А.Б. Кондрашихін, О.В. Андреева. Управління фінансовою санацією підприємств; Навч. іос. – К.: Центр учбової літератури, 2008. – 440 с.

Мазур Александр Васильевич

кандидат экономических наук, доцент
Киевский университет рыночных отношений

Веремчук Виталий Сергеевич

магистр
Киевского университета рыночных отношений

Гуменюк Виталий Мирославович

магистр
Киевского университета рыночных отношений

НЕОБХОДИМОСТЬ И СУЩНОСТЬ АНТИКРИЗИСНОГО УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация

В статье рассмотрены рассмотрена необходимость и сущность антикризисного управления на основе исследования научно-исследовательской литературы. А также рассмотрены факторы влияния на формирование финансового кризиса, цели и инструментарий антикризисного финансового управления. Определены конкретную политику антикризисного управления, основанная на принципах, которые являются обязательными этапами формирования и реализации политики антикризисного финансового управления, формируют задачи, содержание и принципы антикризисного управления. Рассмотрены суть антикризисного финансового управления предприятием.

Ключевые слова: кризис, стабилизация, локализация, антикризисное управление, мобилизация денежных средств, формирование, финансовый кризис, мониторинг финансового состояния, банкротство, экологические системы.

Mazur Alexander Vasilyevich

Candidate of Economic Sciences,
Associate Professor Kyiv University of Market Relations

Veremchuk Vitaly Sergeevich

Master
Kyiv University of Market Relations

Gumenyuk Vitaliy Myroslavovych

Master
Kyiv University of Market Relations

NECESSITY AND SATISFACTION OF ANTI-CRISIS MANAGEMENT BY THE FINANCIAL ACTIVITY OF THE ENTERPRISE

Summary

The article considers the necessity and essence of crisis management of agriculture on the basis of research literature. Also, the factors influencing the formation of the financial crisis, the purpose and tools of the crisis financial management are considered. The specific policy of crisis management, which is based on the principles, which are mandatory stages of formation and implementation of the policy of crisis financial management, which form the tasks, contents and principles of crisis management, are determined. The essence of anti-crisis financial management of the enterprise is considered.

Key words: crisis, stabilization, localization, anti-crisis management, mobilization of funds, formation, financial crisis, monitors of financial condition, bankruptcy, ecological systems.

НОТАТКИ