

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
НАЦІОНАЛЬНИЙ АВІАЦІЙНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

**ПРОБЛЕМИ
СИСТЕМНОГО ПІДХОДУ
В ЕКОНОМІЦІ**

ЗБІРНИК НАУКОВИХ ПРАЦЬ

Випуск 6(62)

Частина 2

Київ-2017

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

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

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

Редакційна колегія:

Кизим Микола Олександрович, доктор економічних наук, професор, член-кореспондент Національної академії наук України, Заслужений економіст України, директор Науково-дослідного центру індустріальних проблем розвитку НАН України.

Колот Анатолій Михайлович, доктор економічних наук, професор, проректор з науково-педагогічної роботи Київського національного економічного університету імені Вадима Гетьмана.

Корж Марина Володимирівна, доктор економічних наук, професор, професор кафедри маркетингу Національного авіаційного університету.

Крейдич Ірина Миколаївна, доктор економічних наук, професор, професор кафедри теоретичної та прикладної економіки Національного технічного університету "Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського".

Матвеев В'ячеслав Васильович, кандидат економічних наук, професор, директор Навчально-наукового інституту економіки та менеджменту Національного авіаційного університету.

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

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

Сунцова Олеся Олександрівна, доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри економіки Національного авіаційного університету.

Мендель Тадеуш, Ph.D, професор економіки, ректор Європейського університету бізнесу (м. Познань, Польща).

Мелінте Клаудія, доктор економічних наук, професор, координатор National Erasmus+ Office in Moldova (м. Кишинів, Республіка Молдова).

Мамедов Махаббат Ашир огли, доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри економіки сфер обслуговування і менеджменту Азербайджанського архітектурно-будівельного університету (м. Баку, Республіка Азербайджан).

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

Збірник наукових праць «**Проблеми системного підходу в економіці**» включено до переліку наукових фахових видань України в галузі економічних наук на підставі Наказу МОН України від 13 грудня 2016 року № 1604.

Науковий журнал індексується у наукометричній базі **Index Copernicus**.

Рекомендовано до друку та поширення через мережу Internet
Вченою радою Національного авіаційного університету
на підставі Протоколу № 13 від 20 грудня 2017 року.

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

ЗМІСТ

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ**Петренко В.С.**АЛГОРИТМ УПРАВЛІННЯ ВАРТІСТЮ СПІЛЬНОГО АГРАРНОГО ПІДПРИЄМСТВА
НА ОСНОВІ ЗАСТОСУВАННЯ БАГАТОВАРІАНТНИХ РОЗРАХУНКІВ.....7**Петрик І.В.**ЕФЕКТИВНІСТЬ УПРАВЛІННЯ ІДЕНТИФІКОВАНИМИ БІЗНЕС-ПРОЦЕСАМИ
ТРАНСПОРТУВАННЯ В МЕРЕЖІ ПОСТАВОК: МОДЕЛІ SCOR, GSCF ТА ФРАЗЕЛЯ.....13**Романова Л.В.**ФОРМУВАННЯ МОДЕРНІЗАЦІЙНИХ ДРАЙВЕРІВ РОЗВИТКУ
МАРКЕТИНГУ АВІАРИНКОВИХ ІННОВАЦІЙ НА ПІДПРИЄМСТВІ.....21**Жмай А.В., Силкина Д.А.**АНАЛІЗ ЛІДЕРСКОГО ПОТЕНЦІАЛА ЧЛЕНОВ ПРОЕКТНОЇ ГРУППИ
С ПОМОЩЬЮ МЕТОДИКИ ОЦЕНКИ ТИПА ЛИЧНОСТІ DISC.....26**Харченко Т.О., Патлайчук А.І.**ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ
ОРГАНІЗАЦІЇ НА ОСНОВІ ЖИТТЄВОГО ЦИКЛУ.....32**Царик І.М., Гриценко П.В.**КОРПОРАТИВНА СОЦІАЛЬНА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ
У КОНТЕКСТІ СОЛІДАРНОЇ ЕКОНОМІКИ.....37**Шинкар С.М.**БАЗОВІ УМОВИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ
ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА.....42**Шкірко О.І.**

СУТНІСТЬ ТА ПОНЯТТЯ ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ.....48

Яровий В.Ф.ФОРМУВАННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ ФУНКЦІОНУВАННЯ
ПІДПРИЄМСТВ ГАЛУЗІ ТУРИЗМУ НА ЗАСАДАХ ІНТЕГРАЦІЇ.....53**РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ****І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА****Бутусов О.Д.**

ЄВРОПЕЙСЬКІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНЮВАННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ РЕГІОНІВ.....57

Зеленко О.О.МЕТОДОЛОГІЯ ВДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ
ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН НА РЕГІОНАЛЬНОМУ РІВНІ.....64**Кустріч Л.О.**ФОРМУВАННЯ І РОЗВИТОК ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ
СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ СФЕРИ.....72**ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ****Жердецька Л.В.**ФІНАНСОВІ КРИЗИ: ВИЗНАЧЕННЯ,
КЛАСИФІКАЦІЯ ТА СИСТЕМНИЙ ХАРАКТЕР.....79**Захаркін О.О., Захаркіна Л.С., Москальова О.О.**ОЦІНКА ВОЛАТИЛЬНОСТІ КРИПТОВАЛЮТНОГО РИНКУ
ПОРІВНЯНО З ІНШИМИ ІНСТРУМЕНТАМИ ІНВЕСТИВАННЯ В УКРАЇНІ.....85**Аванесова Н.Е., Ілляшенко М.П.**КОНЦЕПТУАЛЬНІ ОСНОВИ УПРАВЛІННЯ
ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЮ БЕЗПЕКОЮ БАНКІВ.....93

Кривенцова А.М.

ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ
ФІНАНСОВИМ СТАНОМ СТРАХОВИХ КОМПАНІЙ УКРАЇНИ..... 98

Lyutyy I.O., Pidchosa L.V.

EFFICIENT FINANCIAL CONTROL AS A CONDITION
FOR EFFECTIVE BUDGETING IN UKRAINE 104

Огородник В.В.

АНАЛІЗ СУЧАСНОГО ЕТАПУ РОЗВИТКУ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ 112

Пестовська З.С., Гудзь Н.І.

СУЧАСНІ АСПЕКТИ ОРГАНІЗАЦІЇ БАНКАМИ ФІНАНСОВОГО МОНІТОРИНГУ..... 118

Шульга К.Д.

КОНСОЛІДАЦІЙНІ ПРОЦЕСИ У БАНКІВСЬКОМУ СЕКТОРІ УКРАЇНИ:
ЕТАПИ РОЗВИТКУ ТА ФАКТОРИ АКТИВІЗАЦІЇ..... 125

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ**Павлова Г.Є., Приходько І.П., Парубенко Н.О.**

ЛОГІКА ДОСЛІДЖЕННЯ ТА МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ
ДО ОБЛІКОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗРАХУНКІВ ІЗ КРЕДИТОРАМИ..... 130

Трикашна Д.В., Прохорова Л.І.

ДЕЯКІ АСПЕКТИ МЕТОДОЛОГІЇ ТА ОРГАНІЗАЦІЇ
ОБЛІКУ ТА АУДИТУ ОПЕРАЦІЙ З ЦІННИМИ ПАПЕРАМИ..... 136

МАРКЕТИНГ**Ільченко Т.В.**

ФОРМУВАННЯ ЕЛЕМЕНТІВ КОМПЛЕКСУ МАРКЕТИНГУ
НА АГРАРНОМУ ПІДПРИЄМСТВІ..... 143

Колесник М.В.

МЕТОДОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ
КОРПОРАТИВНОЮ СОЦІАЛЬНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ:
ФІНАНСИ, МАРКЕТИНГ ТА SMART-ІНСТИТУЦІОНАЛІЗАЦІЯ..... 150

Раменська С.Є., Сібрuck В.Л.

ОСОБЛИВОСТІ ВПРОВАДЖЕННЯ СТРАТЕГІЙ
МАРКЕТИНГУ ТЕРИТОРІЙ В УКРАЇНІ..... 157

МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ**ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ****Безкоровайний В.С., Дербенцев В.Д.**

МОНІТОРИНГ СТАНУ ВАЛЮТНОГО РИНКУ
З ВИКОРИСТАННЯМ КУСКОВО-НЕПЕРЕРВНИХ ФУНКЦІЙ..... 162

РЕЦЕНЗУВАННЯ**Смерічевський С.Ф.**

РЕЦЕНЗІЯ НА МОНОГРАФІЮ «ЦИФРОВИЙ МАРКЕТИНГ –
МОДЕЛЬ МАРКЕТИНГУ ХХІ СТОРІЧЧЯ» ЗА РЕД. Д.Е.Н., ПРОФ. М.А. ОКЛАНДЕРА..... 167

CONTENTS

ECONOMY AND MANAGEMENT OF ENTERPRISES**Petrenko V.S.**THE ALGORITHM OF THE MANAGEMENT
OF THE COST OF A JOINT AGRICULTURAL VENTURE
ON THE BASIS OF THE APPLICATION OF MULTIVARIATE CALCULATIONS.....7**Petryk I.V.**THE EFFECTIVENESS OF MANAGEMENT OF IDENTIFIED BUSINESS PROCESSES
OF TRANSPORTATION IN THE SUPPLY NETWORK: SCOR, GSCF, AND FRAZELLE MODELS.....13**Romanova L.V.**FORMATION OF MODERNIZATION DRIVERS FOR THE DEVELOPMENT
OF MARKETING OF AVIATION MARKET INNOVATIONS AT THE ENTERPRISE.....21**Zhmai A.V., Silkina D.A.**LEADERSHIP POTENTIAL ANALYSIS OF THE PROJECT GROUP
MEMBERS' IN ACCORDANCE WITH DISC ASSESSMENT TOOL.....26**Kharchenko T.A., Patlaichuk A.I.**PECULIARITIES OF FORMATION OF THE ORGANIZATION'S
DEVELOPMENT STRATEGY BASED ON THE LIFE CYCLE.....32**Tsaryk I.M., Hrytsenko P.V.**CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY
WITHIN THE CONTEXT OF SOLIDARITY ECONOMY.....37**Shynkar S.M.**BASIC CONDITIONS OF PROVIDING ECONOMIC SAFETY
AT THE INDUSTRIAL ENTERPRISE.....42**Shkirko O.I.**

THE ESSENCE AND CONCEPT OF ENTREPRENEURSHIP IN UKRAINE.....48

Yarovyj V.F.FORMATION OF THE ORGANIZATIONAL AND ECONOMIC MECHANISM
OF OPERATION OF TOURISM ENTERPRISES ON THE BASIS OF INTEGRATION.....53**PRODUCTIVE POWER DEVELOPMENT AND REGIONAL ECONOMY****Butusov O.D.**EUROPEAN APPROACHES TO THE EVALUATION
OF REGIONAL COMPETITIVENESS.....57**Zelenko O.O.**METHODOLOGY FOR IMPROVING THE SYSTEM
OF ECONOMIC RELATIONS AT THE REGIONAL LEVEL.....64**Kustrich L.O.**

FORMATION AND DEVELOPMENT OF LABOUR POTENTIAL OF THE AGRICULTURE.....72

MONEY, FINANCES AND CREDIT**Zherdetska L.V.**FINANCIAL CRISIS: DEFINITION, CLASSIFICATION,
AND SYSTEMIC CHARACTERISTICS.....79**Zakharkin O.O., Zakharkina L.S., Moskalova O.O.**EVALUATION OF THE CRYPTOCURRENCY MARKET VOLATILITY COMPARED
WITH OTHER INVESTMENT TOOLS IN UKRAINE.....85**Avanesova N.E., Illyashenko M.P.**CONCEPTUAL BASES FOR THE MANAGEMENT
OF FINANCIAL AND ECONOMIC SECURITY OF BANKS.....93

Kriventsova A.M.

METHODS TO INCREASE THE EFFICIENCY OF UKRAINIAN
INSURANCE COMPANIES' FINANCIAL CONDITION MANAGEMENT.....98

Lyutyy I.O., Pidchosa L.V.

EFFICIENT FINANCIAL CONTROL AS A CONDITION
FOR EFFECTIVE BUDGETING IN UKRAINE.....104

Ogorodnyk V.V.

DEVELOPMENT OF MODERN UKRAINIAN BANKING SYSTEM.....112

Pestovska Z.S., Gudz N.I.

MODERN ASPECTS OF BANK FINANCIAL MONITORING ORGANIZATION.....118

Shul'ga K.D.

CONSOLIDATION PROCESSES IN THE BANKING SECTOR OF UKRAINE:
STAGES OF DEVELOPMENT AND FACTORS OF ACTIVATION.....125

ACCOUNTING, ANALYSIS AND AUDIT

Pavlova H.E., Prikhodko I.P., Parubenko N.O.

LOGIC OF RESEARCH AND METHODOLOGICAL APPROACHES
TO SETTLEMENTS WITH CREDITORS.....130

Trykashna D.V., Prokhorova L.I.

SOME ASPECTS OF THE METHODOLOGY AND ORGANIZATION
OF ACCOUNTING AND AUDIT OF SECURITIES TRANSACTIONS.....136

MARKETING

Ilchenko T.V.

FORMATION OF MARKETING COMPLEX ELEMENTS
IN THE AGRARIAN ENTERPRISE.....143

Kolesnyk M.V.

METHODOLOGICAL ASPECTS OF CORPORATE
SOCIAL RESPONSIBILITY MANAGEMENT:
FINANCE, MARKETING AND SMART-INSTITUTIONS.....150

Ramenska S.E., Sibruk V.L.

FEATURES OF THE INTRODUCTION
OF TERRITORIAL MARKETING STRATEGIES IN UKRAINE.....157

MATHEMATICAL METHODS, MODELS

AND INFORMATIONAL TECHNOLOGIES IN ECONOMY

Bezkorovainyi V.S., Derbentsev V.D.

MONITORING OF THE STATE OF CURRENCY MARKET
USING PIECEWISE CONTINUOUS FUNCTIONS.....162

REVIEW

Smerichevskyi S.F.

REVIEW OF THE MONOGRAPH "DIGITAL MARKETING –
A MODEL OF MARKETING OF THE XXI CENTURY"
EDITED BY DOCTOR OF ECONOMIC SCIENCES, PROFESSOR M.A. OKLANDER.....167

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

УДК 658

Петренко В.С.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки, фінансів і підприємництва
Херсонського державного університету

**АЛГОРИТМ УПРАВЛІННЯ ВАРТІСТЮ
СПІЛЬНОГО АГРАРНОГО ПІДПРИЄМСТВА НА ОСНОВІ
ЗАСТОСУВАННЯ БАГАТОВАРІАНТНИХ РОЗРАХУНКІВ**

У роботі досліджено проблеми побудови алгоритму управління вартістю спільного аграрного підприємства, розкрито науково-практичні підходи до оцінки вартості такого підприємства як об'єкта купівлі-продажу, сформовано класифікаційний розподіл факторів генерування та руйнування вартості, розвинуто концепцію побудови методології економічних показників вартості підприємства на основі застосування багатоваріантних розрахунків оцінки вартості.

Ключові слова: спільні аграрні підприємства (САП), вартість САП, алгоритм оцінки, автоматизація вартості, фактори вартості.

В работе исследованы проблемы построения алгоритма управления стоимостью общего аграрного предприятия, раскрыты научно-практические подходы к оценке стоимости такого предприятия как объекта купли-продажи, сформировано классификационное распределение факторов генерирования и разрушения стоимости, развита концепция построения методологии экономических показателей стоимости предприятия на основе применения многовариантных расчетов оценки стоимости.

Ключевые слова: совместные аграрные предприятия (САП), стоимость САП, алгоритм оценки, автоматизация стоимости, факторы стоимости.

Постановка проблеми. Відповідно до сучасних концепцій будь-яка компанія виступає товаром особливого роду. По-перше, це інвестиційний товар, де витрати і віддача розділені, причому віддача має ймовірнісний характер. По-друге, це один з небагатьох товарів, вартість якого може і повинна зростати з часом [96]. При цьому компанія є інструментом задоволення різних особистих цілей, як економічних (гроші), так і позаекономічних (престиж, самореалізація). Тому вартість компанії є основою її сутнісною характеристикою, єдиним по-справжньому ефективним критерієм оцінки бізнесу. Вартість є фактично єдиним кількісним критерієм для стратегічного менеджменту і планування, істотний недолік яких полягає в розпливчастості якісних критеріїв. Крім того, вартість є стабільним, довгостроковим критерієм, оскільки базується на грошових потоках.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Тематикою оцінки спільних підприємств займалися та продовжують займатися чимало українських вчених та науковців, таких як І. Олександренко, М. Гороховатська, Т. Щедрина, Н. Георгіаді, В. Проскура, а управлінням вартістю підприємства займаються М. Корягін О. Бабій, В. Малишко, Г. Пудичева. Незважаючи на чималі напрацю-

вання з названих тем, дослідження є актуальним, адже потребує додаткового вивчення питання, що стосується саме автоматизованого управління вартістю спільних аграрних підприємств.

Метою дослідження є застосування алгоритму управління вартістю для спільного аграрного підприємства на основі застосування багатоваріантних розрахунків.

Виклад основного матеріалу дослідження. Вартість компанії є надзвичайно ємним, інформативним, інтегрованим критерієм. Цей критерій залежить від безлічі показників, що відображають як внутрішню ситуацію в компанії, так і її зовнішнє оточення, а також тісно пов'язаний з іншими традиційними критеріями бізнесу. Наприклад, чим більше цінність товару, тим більше його ціна, отже, більше одержуваний дохід і вартість бізнесу.

Таким чином, сутність вартісного мислення полягає в тому, що головним завданням і головним критерієм діяльності менеджменту стає створена вартість. Під час реалізації Value Based Management (концепції управління, орієнтованого на вартість) управління орієнтується на максимальну вартість, на довгострокові фінансові потоки, на майбутнє зростання доходів і вартості компанії, а не на поточне зростання доходів, прибутковості і рентабельності, як зазвичай.

Можна виділити два типи менеджменту, які орієнтовані, відповідно, на два типи економіки. Управління, яке орієнтоване на максимізацію поточних і чітко прорахованих найближчих прибутків, характерне для традиційної економіки, де ціна акцій на 70% визначається поточними отриманими прибутками. Зазвичай кажуть, що тут реалізується стратегія "marketing pull", тобто стратегія вивчення попиту.

Управління, яке націлене на створення передумов для набагато більших, але не прорахованих чітко прибутків в більш віддаленому майбутньому, характерне для нової економіки, де ціна акцій на 70% визначається майбутніми прибутками від інвестиційних проектів. Зазвичай кажуть, що тут реалізується стратегія "technology push", тобто стратегія створення ринку. До такої економіки відносяться наукоємні галузі, а саме зв'язок, сфера інформаційних технологій, біотехнологія, де витрати на НДДКР перевищують 10% від обсягу продажів (в традиційних галузях вони не перевищують 3%) [2, с. 48].

На відміну від вартості, яка є оптимальним критерієм ефективності діяльності компанії, гонитва за короткостроковим прибутком має такі мінуси: відсутня динаміка і перспективи, не відображаються темпи зростання і падіння, грошові потоки не збігаються з фінансовим результатом, який багато в чому є штучним бухгалтерським показником. Інший популярний показник ефективності, рентабельність, є показником відносним і не відображає інвестиційної діяльності компанії.

З іншого боку, заперечення щодо антигромадського характеру вартісного підходу досить легко знімаються. Як правило, позитивне задоволення нефінансових цілей веде до збільшення вартості, і навпаки. Наприклад, компанія, що має більш високу продуктивність праці та ефективність виробництва, має і більш високу вартість, а збільшення вартості компанії зазвичай тягне за собою зростання інвестицій і кількості робочих місць [3, с. 36].

Проста оцінка вартості ще не означає управління вартістю, для реалізації якого необхідно виділити та обґрунтувати систему чинників впливу на вартість. Саме наявність такої функціональної залежності між факторами впливу на вартість і самої вартістю робить можливим управління вартістю.

З метою управління вартістю можна впливати на внутрішні чинники вартості, які є різними змінними грошового потоку. Сюди відносяться такі чинники, як час, виручка, собівартість, валовий прибуток, оборотні та основні засоби, а також фактори, що впливають на дисконт (співвідношення власних та оборотних коштів, вартість залучення капіталу). Можна впливати також на зовнішні чинники

вартості за рахунок реорганізації видів діяльності і структури компаній (купівля-продаж, злиття-поглинання), що дає зростання вартості за рахунок синергетичного ефекту.

Фактори впливу на вартість не є взаємно незалежними, тому можуть бути побудовані дерева залежно від ключових факторів, що впливають на вартість, а саме від найзагальніших до детальних. Наприклад, вартість залежить від валового прибутку, витрат на доставку продукції. Валовий прибуток залежить від кількості угод, середнього розміру однієї угоди.

Нині зазвичай виділяють такі інструменти управління вартістю [1, с. 97]:

1) диверсифікація продукції; в цьому разі досягаються зростання виручки за рахунок збільшення номенклатури (ефект синергії) і зростання рентабельності за рахунок зменшення постійних витрат;

2) зменшення оборотного капіталу, наприклад зменшення за рахунок зростання оборотності, що зменшує грошовий відтік;

3) зміна номенклатури продукції (вартість збільшується за рахунок збільшення частки товарів-донорів, що створюють грошові потоки, порівняно з товарами-реципієнтами);

4) вплив на зовнішні фактори, такі як розширення компанії (злиття, купівля) і скорочення компанії (продаж, розділ); в цьому разі вартість зростає за рахунок диверсифікації, збільшення грошових потоків, ефекту доповнення (наприклад, під час інтеграції з каналами збуту) та синергетичного ефекту.

Але найважливішим інструментом, що впливає на вартість, є виконання компанією різних інноваційних проектів [5, с. 114]. Будь-який інноваційний проект забезпечує певний технологічний відрив – можливість знімати «цінові вершки» на нову продукцію, а також закріпити за собою клієнтуру. Причому зростання вартості починається вже під час демонстрації дослідних зразків, наявності відгуків експертів та клієнтів.

Інноваційні проекти, що реалізують продуктові та технологічні інновації, дають збільшення грошових потоків, зростання якості і зменшення собівартості продукції. До них відносяться такі види проектів, як НДДКР з розробки нових продуктів, нові технології (ресурсозберігаючі, ресурсозамінні, більш продуктивні), освоєння виробництва нового виду продукції, освоєння нового виду продажів, а також проекти реорганізації та реструктуризації компаній.

Реалізація перерахованих інструментів створення вартості вимагає впровадження в компанії самостійної системи управління виробництвом вартості. Управління створенням вартості розуміється як інтегруючий процес, спрямова-

ний на якісне поліпшення стратегічних та оперативних рішень на всіх рівнях організації за рахунок концентрації загальних зусиль на ключових факторах вартості [4, с. 170]. Можна виділити такі узагальнені етапи функціонування механізму управління створенням вартості.

1) Аналіз діяльності компанії, побудова адекватної моделі бізнесу для встановлення вартості компанії, визначення значення вартості за поточного стану компанії, а також виявлення чинників, що впливають на значення вартості.

2) Вироблення конкретної системи цілей подальшого розвитку компанії, під час створення якої необхідно користуватися єдиним критерієм максимального збільшення вартості компанії (рис. 1).

3) Розробка стратегії як поступовий рух від розрахунку сформованої ринкової вартості до вивчення внутрішньої вартості, а потім до визначення інвестиційної вартості (оптимальної реструктурованої вартості).

4) Реалізація стратегії для скорочення розриву в показниках ринкової та реструктурованої вартості з урахуванням зворотних зв'язків, зокрема за рахунок реорганізації (перебудови) компанії.

5) Впровадження вартісної філософії в менеджмент.

Виділяють такі основні умови успішного впровадження та реалізації системи управління вартістю [6]:

- підтримка вищого керівництва як головна і необхідна умова;

- впровадження системи управління вартістю, що є поступовим, постійним процесом, що складається з послідовності дрібних поліпшень, а не разовим заходом;

- різке збільшення ролі фінансового директора компанії, тому що стратегія бізнесу все більше залежить від фінансової стратегії;

- збільшення критичної маси людей, що підтримують систему управління вартістю;

- ув'язка системи заохочення зі створенням вартості;

- орієнтація всього на збільшення вартості, а саме планування, інвестицій, оцінки потреб в капіталі і трудових ресурсах;

- використання вартісного підходу під час прийняття щоденних рішень.

Насамперед для розрахунку вартості використовуються методи дохідного підходу, оскільки вони дають змогу забезпечити якісний розрахунок багатьох варіантів стратегій розвитку компанії в автоматичному режимі.

Потім автоматизація управління вартістю базується на використанні різноманітних розрахунків, де кожен варіант відображає вплив на величину вартості чергової стратегії управління, кількісно виражається через значення факторів впливу на вартість.

Нарешті, для знаходження найкращого керуючого впливу необхідно вирішити оптимізаційні задачі для знаходження варіанта з максимальною вартістю.

Автоматизації процесу управління вартістю повинна передувати формалізація цього процесу. Тому завдання управління вартістю пропонується записати у вигляді такої оптимізаційної задачі:

$$F(x) \rightarrow \max, x \in X, X \subset X_0,$$

де x – вектор значень факторів впливу на вартість;

X_0 – безліч всіх допустимих комбінацій значень факторів;



Рис. 1. Схема структурної перебудови аграрного підприємства

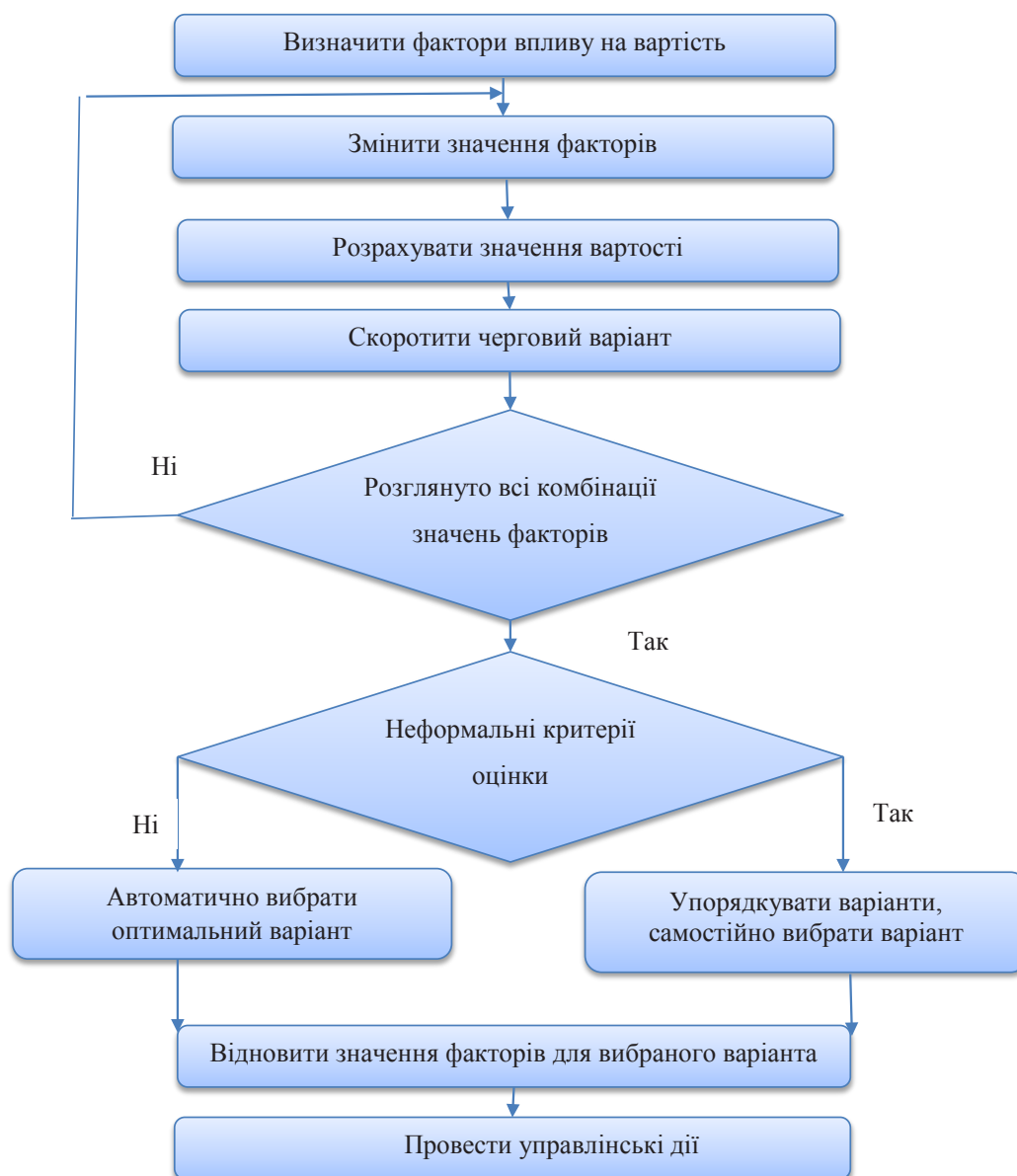


Рис. 2. Алгоритм управління вартістю

X – безліч розглянутих комбінацій значень факторів;

F – функціонал, що відображає залежність вартості від факторів впливу на вартість.

Алгоритм підтримки вартісного управління в СЕОС має такий вигляд (рис. 2).

Цей алгоритм відображає такі етапи:

1) визначити фактори впливу на вартість, значення яких будуть варіюватися;

2) змінити значення факторів впливу на вартість;

3) розрахувати значення вартості для заданого набору значень факторів;

4) запам'ятати черговий варіант;

5) якщо не всі комбінації значень факторів досліджені, то перейти до пункту 2;

6) автоматично вибрати варіант з оптимальним значенням вартості або впорядкувати варі-

анти по спадаючій значення вартості і вручну вказати найбільш прийнятний варіант на основі неформалізованих критеріїв вибору;

7) відновити значення факторів впливу на вартість;

8) провести відповідні управляючі на підставі аналізу отриманих результатів.

До цього алгоритму слід зробити такі зауваження.

1) Пункти 2–5 виконуються в циклі для кожного варіанта.

2) За замовчуванням оптимальним значенням вартості є найбільше значення, однак можна уявити собі оціночні ситуації, де ставиться завдання мінімізувати значення вартості (наприклад, за мінімізації оподаткування, для приведення компанії до навмисного банкрутства).

Під час вибору варіанта (пункт 6) передбачається ситуація, коли користувач може вручну вибрати варіант. Це буває корисно, коли користувач здійснює вибір не тільки за критерієм вартості, але й за деякими неформалізованими критеріями (тоді вибраний варіант не обов'язково є оптимальним).

3) Пункт 8 алгоритму не відноситься до роботи системи СЕОС.

У табл. 1 наводиться перелік факторів впливу на вартість, які враховуються під час розрахунку в системі СЕОС. Хоча насправді кількість факторів набагато більше, в цій реалізації грошові потоки в прогнозованому періоді визначаються автоматично з використанням методів прогнозування за даними динаміки ретроперспективи. Тому у користувача немає можливості окремо управляти такими параметрами грошового потоку, як обсяг реалізації, виручка, собівартість, прибуток, оборотні та основні засоби, він може тільки скорегувати вручну отримані прогнозні значення грошового потоку.

З урахуванням усього викладеного вище пропонується така технологія використання оцінки вартості та управління вартістю під час створення, експлуатації та завершення діяльності спільних підприємств. У всіх випадках використовується різноманітний алгоритм підтримки вартісного управління, що забезпечує вирішення оптимізаційної задачі.

Попередньо введемо такі позначення:

А – компанія, яка ініціює створення спільного підприємства («сильний партнер»);

B_i – компанії, які є можливими партнерами для створення САП;

В – компанія, вибрана як партнер для створення САП («слабкий партнер»);

С – створене САП;

C_j – різні варіанти САП, які розглядаються під час вирішення завдання управління вартістю;

D – нова компанія, організована в результаті придбання спільного підприємства з більш сильним партнером.

1) На етапі створення спільного аграрного підприємства вирішується оптимізаційна задача з пошуку найкращого партнера для створення спільного підприємства. Найкращим партнером є той, для якого досягається максимальний синергетичний ефект від об'єднання партнерів:

$$V(A + B_i) - (V(A) + V(B_i)) \rightarrow \max.$$

2) Рішення досягається для деякого найбільш підходящого партнера В, після чого організовується спільне підприємство С:

$$V(C) = V(A + B).$$

3) У процесі функціонування та розвитку спільного підприємства вирішуються завдання управління вартістю для вибору найкращої стратегії розвитку підприємства:

$$V(C_j) \rightarrow \max.$$

4) Більш сильний партнер припиняє діяльність спільного підприємства, набуваючи це підприємство, якщо:

$$V(D) = V(A + C) > (V(A) + kV(C)).$$

Іншими словами, більш сильному партнеру вдається знайти таку стратегію розвитку

Таблиця 1

Фактори впливу на вартість в системі СЕОС

Група факторів	Фактори впливу на вартість
Параметри методів дохідного підходу	Метод дохідного підходу для розрахунку вартості; тривалість прогнозного періоду (період стабілізації доходу); накопичена величина прогнозного грошового потоку; тип грошового потоку (бази капіталізації); спосіб розрахунку чистого доходу; спосіб розрахунку ставки дисконтування (коефіцієнта капіталізації); темпи зростання в постпрогнозний період (в прогнозний період під час використання методу капіталізації).
Параметри способів розрахунку ставки дисконтування	Номінальна безризикова ставка; дохід на акцію даної компанії; середній дохід на акцію на фондовому ринку; відсоток інфляції.
Ризики	Надбавка за ризик інвестування в акції; надбавка за малий розмір компанії; надбавка за фінансовий ризик; надбавка за недостатню диверсифікацію; надбавка за ступінь достовірності прогнозу грошового потоку; надбавка за ризик країни.
Поправки для корекції вартості	Премія за функціонуючі активи; поправка на недолік або надлишок оборотного капіталу; знижка на недостатню ліквідність; знижка на неконтрольний характер оцінюваної частки.

свого власного підприємства А і таку стратегію участі в роботі спільного підприємства С, що з точки зору його доходів об'єднання ресурсів спільного підприємства і його власної компанії А дає змогу отримати синергетичний ефект (звичайно, за умови, що у більш сильного партнера є достатньо коштів для придбання САП). Коефіцієнт k відображає той факт, що цей партнер використовує тільки частину ефекту від функціонування спільного підприємства. З позицій системного підходу процес оціночної діяльності розглянуто як складну систему; розглянуто елементи цієї

системи, їх взаємні зв'язки, а також взаємодія з іншою системою – об'єктом оцінки.

Висновки з проведеного дослідження. Виконано порівняльний аналіз переваг і недоліків різних підходів і методів оцінки вартості. Розроблено єдину таблицю, яка відображає придатність різних підходів і методів оцінки залежно від значень факторів вибору методів оцінки, таких як мета оцінки, вид вартості, вид діяльності, тип і розмір компанії, наявність даних для оцінки. Розглянуто узагальнений алгоритм вибору методу оцінки залежно від конкретної оціночної ситуації.

Список використаних джерел:

1. Корягін М. Бухгалтерський облік у системі управління вартістю підприємства: теоретико-методологічні концепції : [монографія] / М. Корягін. – Львів : ЛКА, 2012. – 389 с.
2. Управління вартістю підприємства : [навчальний посібник] / [О. Бабій, В. Малишко, Г. Пудичева]. – О. : ОНЕУ, ротапринт, 2016. – 207 с.
3. Управление стоимостью бизнеса : [учебное пособие] / [В. Бочаров, И. Самонова, В. Макарова]. – СПб. : изд-во СПбГУЭФ, 2009. – 124 с.
4. Олександренко І. Спільні підприємства як форма залучення іноземного капіталу / І. Олександренко // Економічний аналіз. – 2008. – Вип. 2 (18). – С. 168–172.
5. Стахів І. Створення спільних підприємств як основа успішного міжнародного бізнесу / І. Стахів // Вісник Львівського університету. Серія економічна. – 2013. – Вип. 49. – С. 294–297.
6. Петренко П. Спільні підприємства у контексті чинного законодавства / П. Петренко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.minjust.gov.ua>.

Petrenko V.S.

THE ALGORITHM OF THE MANAGEMENT OF THE COST OF A JOINT AGRICULTURAL VENTURE ON THE BASIS OF THE APPLICATION OF MULTIVARIATE CALCULATIONS

In the work problems of construction of the algorithm of management of the value of joint agricultural venture are investigated, scientific and practical approaches to the estimation of the value of such an enterprise as a purchase and sale object are formulated, the classification distribution of factors of generation and destruction of value is formed, the concept of construction of the methodology of economic indicators of the enterprise value on the basis of application of multivariate cost estimation calculations.

From the point of view of the system approach, the process of valuation is considered as a complex system; considered the elements of this system, their mutual relations, as well as interaction with another system – the object of evaluation. A comparative analysis of advantages and disadvantages of different approaches and methods of estimation of value is fulfilled. A single table is developed that reflects the suitability of different approaches and assessment methods, depending on the factors of the choice of evaluation methods such as the purpose of the assessment, type of cost, type of activity, type and size of the company, availability of data for the evaluation, etc. A generalized algorithm for choosing the method of evaluation is considered, depending on the specific assessment situation.

A formal apparatus is proposed that provides automation of verification of applicability of estimation methods. For this purpose, the multidimensional space of valuation situations is introduced as a Cartesian product of factors of the choice of evaluation methods, and each permissible estimation situation (the point of this space) is put in accordance with the set of applicable assessment methods. This provides a verification of the applicability of methods of the income approach and the issuance of recommendations on the application of other methods of evaluation.

Key words: joint agricultural ventures (JAV), cost of JAV, estimation algorithm, cost automation, cost factors.

Петрик І.В.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри «Фінанси, банківська справа та страхування»
Львівського університету бізнесу і права

ЕФЕКТИВНІСТЬ УПРАВЛІННЯ ІДЕНТИФІКОВАНИМИ БІЗНЕС-ПРОЦЕСАМИ ТРАНСПОРТУВАННЯ В МЕРЕЖІ ПОСТАВОК: МОДЕЛІ SCOR, GSCF ТА ФРАЗЕЛЯ

У статті досліджено основні стратегічні моделі, що використовуються для управління бізнес-процесами у мережі поставок. Встановлено основні умови застосування стратегічних моделей. Виділено основні відмінні та спільні риси стратегічних моделей SCOR, GSCF та Фразеля. Встановлено роль транспорту в мережах поставок. Проаналізовано структуру моделей SCOR, GSCF та Фразеля. Зображено графічну структуру мережі поставок транспортних перевезень на прикладі моделей SCOR, GSCF та Фразеля. Запропоновано шляхи підвищення ефективності транспортування в мережі поставок за допомогою стратегічних моделей. Усі три моделі (SCOR, GSCF та Фразеля) є чітко визначеними та потенційно можуть бути впроваджені широким колом компаній. Розвиток стратегічних моделей управління бізнес-процесами мережі поставок залежить від розвитку та еволюції інформаційних технологій та нанотехнологій, а також інноваційної діяльності.

Ключові слова: мережа поставок, SCOR, GSCF, модель Фразеля, транспортування, бізнес-процеси, ідентифікація.

В статье исследованы основные стратегические модели, используемые для управления бизнес-процессами в сети поставок. Установлены основные условия применения стратегических моделей. Выделены основные отличительные и общие черты стратегических моделей SCOR, GSCF и Фразеля. Установлена роль транспорта в сетях поставок. Проанализирована структура моделей SCOR, GSCF и Фразеля. Изображена графическая структура сети поставок транспортных перевозок на примере моделей SCOR, GSCF и Фразеля. Предложены пути повышения эффективности транспортировки в сети поставок с помощью стратегических моделей. Все три модели (SCOR, GSCF и Фразеля) являются четко определенными и могут быть внедрены широким кругом компаний. Развитие стратегических моделей управления бизнес-процессами сети поставок зависит от развития и эволюции информационных технологий и нанотехнологий, а также инновационной деятельности.

Ключевые слова: сеть поставок, SCOR, GSCF, модель Фразеля, транспортировка, бизнес-процессы, идентификация.

Постановка проблеми. Управління мережею поставок полягає в управлінні відносинами між діловими партнерами в рамках цієї мережі. Мережа поставок управляється партнерами та управляє всіма зв'язками між партнерами за допомогою ключових процесів. Для охарактеризування взаємозв'язку між логістикою та мережею поставок варто ідентифікувати бізнес-процеси, що пов'язують їх. Для проведення цієї характеристики допоміжними можуть бути моделі управління SCOR, GSCF та модель Фразеля.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Більшість досліджень стосується ринку логістичних послуг в тій чи іншій країні, в окремих галузях транспорту, для окремих пакетів логістичних послуг. Водночас бракує досліджень перспективного спрямування, які б дали змогу створити майбутній профіль типового споживача, субординувати його преференції, а отже, спрямувати зусилля надавачів логістичних послуг щодо максимально можливої гармоні-

зації виявлених преференцій із цілями власного бізнесу [1, с. 16–34].

В умовах економіки України історичний досвід останніх 25 років щодо розвитку ринку логістичних послуг не може гарантувати отримання об'єктивних оцінок перспективи через державну монополію в багатьох сферах логістичних послуг, високу корупцію та брак сучасних систем менеджменту. Тому було вибрано метод порівняльного аналізу стратегічних моделей управління мережею поставок для логістичних фірм, зокрема транспортних послуг [2, с. 44–56].

Питання ефективності використання стратегічних моделей мереж поставок досліджували зарубіжні та вітчизняні вчені, зокрема Гатнер [1], А. Олівейра, А. Джімено [2], Р. Хендфілд, Ф. Строуб, Прол [3], Д. Файярд, Л.С. Лі, Р.А. Літч, У.Дж. Кеттінгер [6], М.В. Кіндій [9], Є.В. Крикавський [10], [11]. Роль конкретних моделей у бізнес-процесах транспортування

загалом досліджували Дж.Л. Хескетт [4], Т. Олбрайт, Б. Хадженс, П.Е. Джурас, Б. Петті [5], А. Ходженбум, У. Кеттер, Дж. ван Делен, У. Каймак, Дж. Коллінс, А. Гупта [7], М.Я. Гвоздь [8], О.В. Солодка [12] та інші вчені. Проте ефективність управління ідентифікованими бізнес-процесами транспортування мережами поставок ще має багато недосліджених аспектів.

Метою дослідження є оцінка ефективності використання деяких стратегічних моделей для управління ідентифікованими бізнес-процесами транспортування в мережах поставок.

Виклад основного матеріалу дослідження. Модель SCOR була розроблена Радою ланцюга поставок, яка є некомерційною асоціацією, що обслуговує всі види організацій, зацікавлених у вдосконаленні процесів в ланцюгу поставок. SCOR пропонує стандартний набір процесів та методів для моделювання ділової активності ланцюга поставок, а отже, і мережі поставок, показників результативності та кращих практик для вирішення проблем, виявлених на етапах моделювання та вимірювання.

SCOR також полегшує процес інтеграції партнерів ланцюга поставок через забезпечення спільних процесів, впровадження стандартних показників вимірювання ефективності процесів, забезпечення найкращої ділової практики, що можуть бути застосовані для великих масштабів промисловості, а також для прискореного вдосконалення бізнес-процесів. Зразкова модель процесів SCOR пов'язує між собою реінжиніринг, бенчмаркінг та аналіз кра-

сих практик (рис. 1). Це допомагає збудувати таку модель, що буде відповідати саме нашій мережі поставок з виділенням транспортної структури.

Застосування моделі SCOR вимагає детального аналізу кожної зі складових цієї моделі. Типові складові є в кожному процесі моделі і використовуються найчастіше в промисловості. В цьому дослідженні наведена модель застосована для мережі поставок транспортно-го перевезення.

Планування передбачає дві важливі функції в рамках моделі SCOR, а саме процес планування, що забезпечує механізм збалансування попиту та наявних ресурсів через організацію необхідних з точки зору обсягу транспортних засобів; планування процесів транспортування через забезпечення інтеграції між іншими елементами процесу та постачальниками та/або замовниками. Планування включає такі елементи, як визначення пріоритетів вимог до попиту та пристосування до них транспорту; інвентаризація, розподіл, та визначення потенціалу транспортної фірми для перевезення всіх матеріалів та готової продукції, за потреби використання послуг іншої транспортної компанії, що має необхідний вид транспорту; конфігурація транспортних ланок у ланцюгу поставок, послуги визначення ролі транспортної фірми у короткостроковому чи довгостроковому виробництві та, відповідно, планування перевезення ресурсів, бізнес-планування, транспортування у фазах введення/виведення продукту, збільшення перевезень за

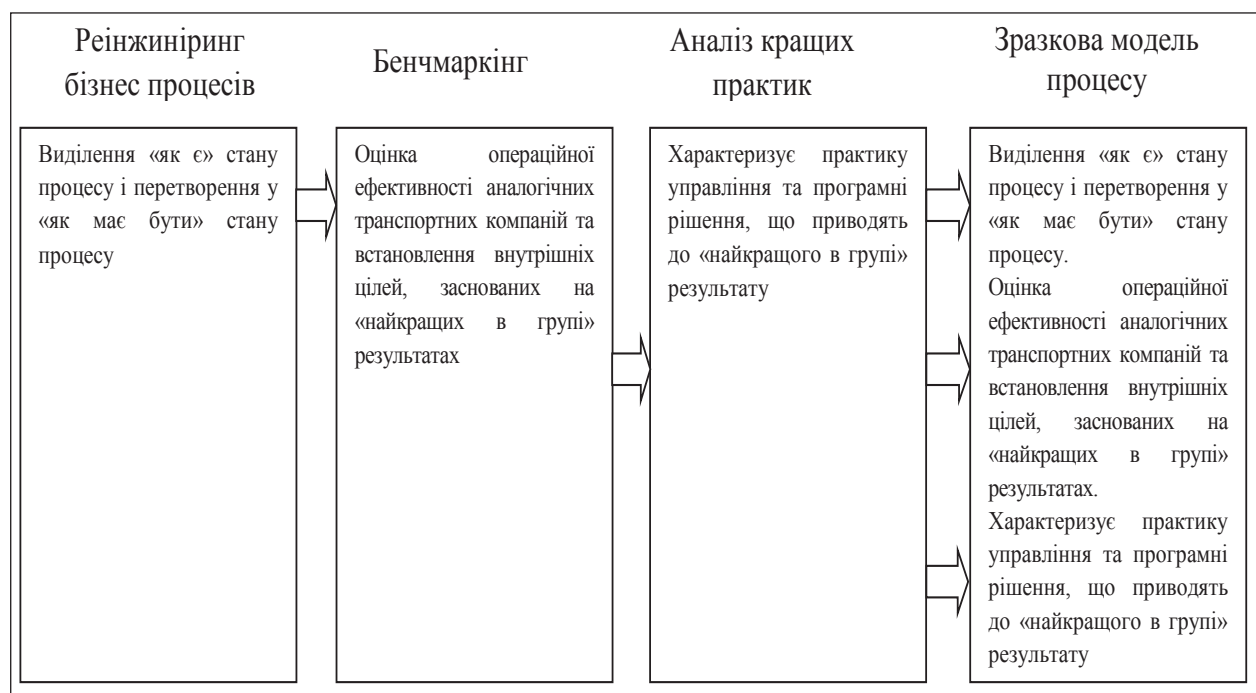
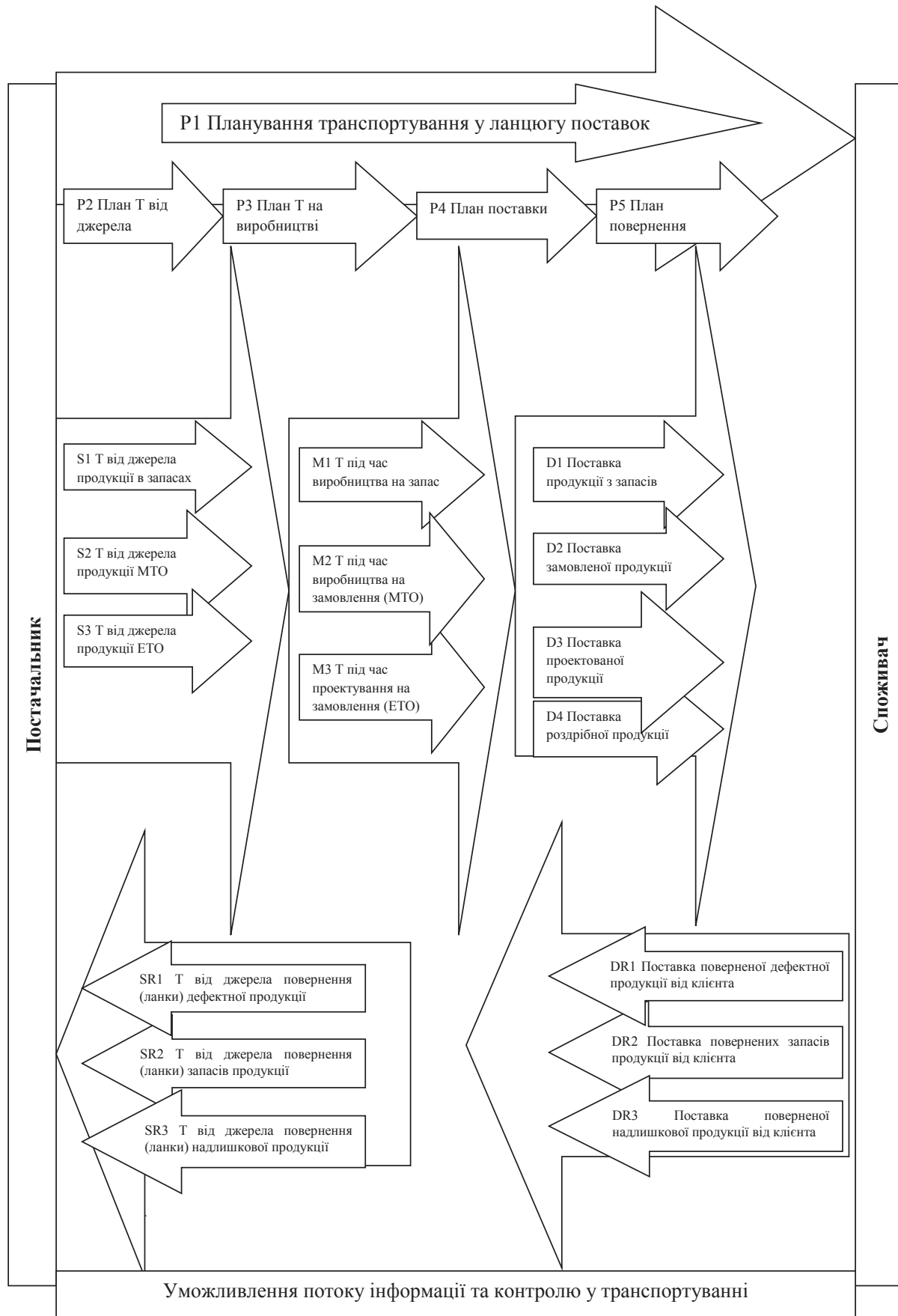


Рис. 1. Зразкова модель процесів управління ланцюгом поставок транспортних підприємств
Джерело: власне опрацювання автора на основі [3]



Т – транспортування

Рис. 2. Участь транспортних фірм у зразковій моделі процесів ланцюга поставок SCOR

Джерело: власне опрацювання автора на основі [6, с. 143–152]

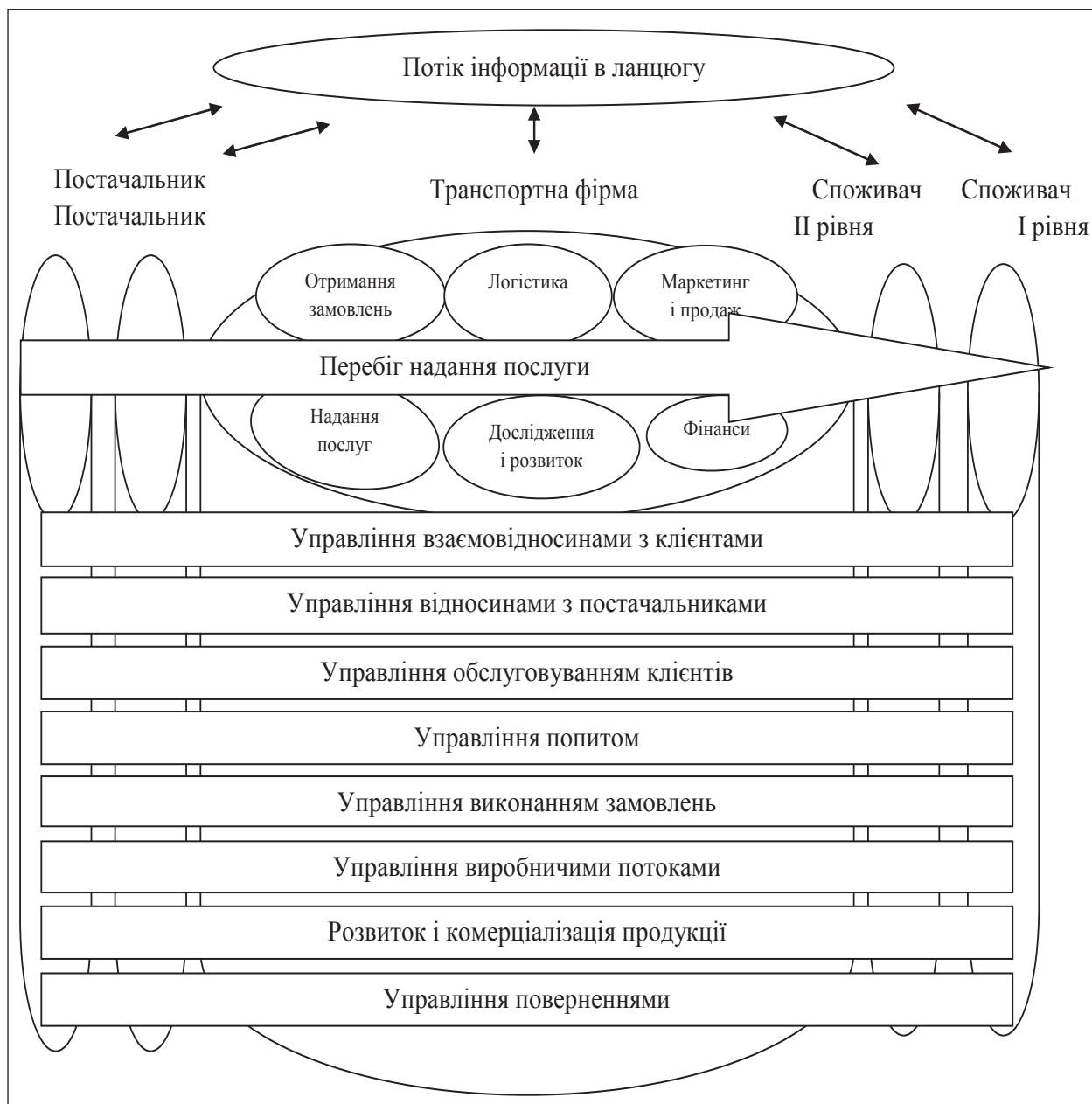


Рис. 3. Участь транспортних фірм у зразковій моделі процесів ланцюга поставок GSCF

Джерело: власне опрацювання автора на основі [6, с. 143–152]

збільшення виробництва, управління перевезенням у кінцевій фазі продукту; управління транспортною інфраструктурою під час планування ланцюга поставок.

Під час процесів, пов'язаних з джерелом замовлення, отримання товарів документуються дії, які зв'язують транспортне підприємство із замовниками та постачальниками. Ці процеси включають такі дії, як перевезення придбаних матеріалів (отримання, перевірка, утримання та випуск матеріалів); оформлення відповідної документації для перевезення вантажу та його зберігання; управління інформацією щодо розміщення запасів, управління маршрутом перевезення, управління вхідним вантажем [4, с. 69–75].

На етапі виробництва транспортні фірми беруть участь у доставці матеріалів із джерела до виробника; зміні місця розташування матеріалів у внутрішньому просторі фірми-виробника (за потреби); перевезенні готової продукції.

Процес поставки включає в себе такі заходи, як управління замовленням (перевезення замовлення до кінцевого чи проміжного споживача); управління складом готових товарів (завантаження продукції на склад та пересування по площині складу (за потреби)).

Під час процесу повернення виконуються діяльність, пов'язана з обробкою повернень, тобто повернення товару постачальнику або отримання поверненого продукту від клієнта;



Рис. 4. Модель правильного ланцюга поставок

Джерело: власне опрацювання автора на основі [7, с. 72–76]

діяльність, пов'язана з поверненням матеріалу постачальнику; діяльність, пов'язана з транспортуванням до одержувача поверненого матеріалу від клієнта [5, с. 135–138].

Уможливлення підтримує процеси для виконання операцій в ланцюгу поставок і включає встановлення та управління правилами перевезення; управління інформацією під час транспортування; керування транспортом; управління активами капіталу для транспортування; управління конфігурацією ланцюга поставок; управління відповідністю перевезень чинному законодавству; управління елементами процесу особового складу транспортування. Нижче наведено схему участі транспортних фірм у зразковій моделі процесів ланцюга поставок SCOR (рис. 2).

Фундаментальна структура управління ланцюгом поставок у баченні моделі GSCF Глобального форуму мережі поставок складається з 8 ключових процесів, показаних на рис. 3.

З восьми процесів управління взаємовідносинами з клієнтами та управління відносинами з постачальниками є ключовою ланкою для взаємодії із зовнішніми компаніями в рамках мережі, інші процеси GSCF характерні для внутрішніх процесів кожної компанії, а їх кількість відрізняється залежно від ситуації.

Значення наявності стандартних бізнес-процесів полягає в тому, що керівники ланцюга поставок різних фірм можуть впроваджувати передові технології спільної роботи та координації, оскільки їхні компанії використовують загальні концепції та методи, а також мають відповідну організаційну культуру.

Модель Фразеля представлена на рис. 4. Її автор, Едвард Фразель, рекомендує реалізувати модель «правильного» ланцюга. На рис. 5 показано порівняння «правильного» та «неправильного» ланцюгів. Авторська пропозиція полягає в тому, щоб вийти з «неправильного» ланцюга в баченні фірми [1].

На рисунку виділено роль транспортування, що полягає в розробці транспортної мережі перевезення товарів, управлінні відвантаженнями, співпраці з перевізниками, транспортним флотом та вантажоперевезенням.

«Правильний» ланцюг об'єднує всі компоненти ланцюга поставок, а показники ефективності є глобальними, а не локальними. Вони спрямовані на максимізацію рівня кожного елемента логістичного ланцюга.

Усі три моделі (SCOR, GSCF та Фразеля) є чітко визначеними та потенційно можуть бути впроваджені широким колом компаній таким чином:

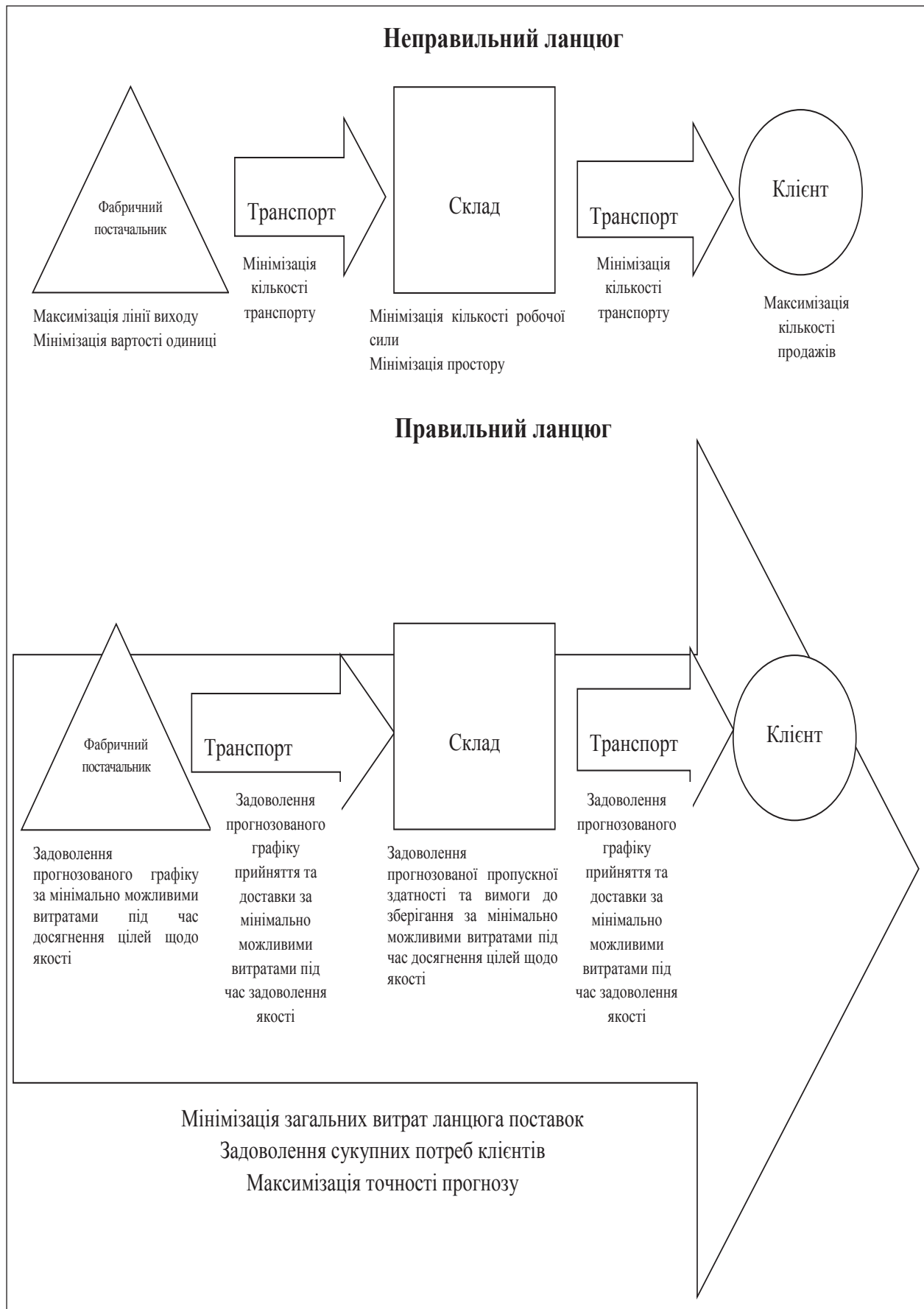


Рис. 5. Порівняння «правильного» та «неправильного» ланцюгів поставок

Джерело: власне опрацювання автора на основі [7, с. 72–76]

1) GSCF має розширену сферу застосування, забезпечує внесення змін до організаційної структури та особливо рекомендується компаніям, що мігрують з ієрархічної структури в структуру, орієнтовану на процес;

2) SCORE легше реалізувати в бізнес-функціях моделювання, що стосуються джерел, виробничих та логістичних управлінських заходів; також ця модель поєднується зі стандартною методологією для проведення операцій порівняльного аналізу;

3) модель Фразеля дуже близька до логістичних заходів і може бути використана для ефективного управління логістичними видами діяльності (у нашому випадку – управління транспортуванням) [8, с. 136–137].

Висновки з проведеного дослідження.

Розвиток стратегічних моделей управління аутсорсинговою мережею поставок залежить від розвитку та еволюції інформаційних технологій та нанотехнологій, а також інноваційної діяльності. З'являються все новіші методи, що є доско-

налішими від попередніх і більш пристосованими до сучасних умов розвитку ринку. Це допомагає швидше та якісніше задовольняти потреби клієнтів. Ефективність цих моделей залежить від темпів розвитку інформаційних технологій та може бути забезпечена такими способами: ефективне використання наявних та новітніх, доступних для фірми інформаційних технологій всередині фірми та отриманої від зовнішніх джерел; координація роботи мережі поставок за допомогою моделей управління командою професіоналів власної фірми чи аутсорсингової; оптимізація та стимуляція процесів, що відбуваються в мережі поставок; інноваційність шляхів зниження витрат через застосування новітніх стратегічних моделей організації та управління транспортною мережею поставок; вибір зручного розташування мережі для забезпечення доступу до якісної транспортної логістики, кваліфікованої робочої сили, інфраструктури; використання стратегічних моделей для забезпечення конкурентоспроможності на ринку транспортних послуг.

Список використаних джерел:

1. McQuail D. *McQuail's Mass Communication Theory* (5th edition) / D. McQuail // Sage, London, 2013. – P. 16–34.
2. The Internet of Everything for Cities: Connecting People, Process, Data, and Things To Improve the 'Livability' of Cities and Communities / [S. Mitchell, N. Villa, M. Stewart-Weeks, A. Lange] // Cisco Systems, 2014. – P. 44–56.
3. Right Chain [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.rightchain.com>.
4. Witkowski J. Zarządzanie łańcuchem dostaw. Koncepcje, procedury, doświadczenia / J. Witkowski // Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne. – Warszawa, 2010. – S. 69–75.
5. Гвоздь М.Я. Реінжиніринг бізнес-процесів як чинник прискореного розвитку економіки / М.Я. Гвоздь // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». – 2013. – № 754. Проблеми економіки та управління. – С. 135–138.
6. Управління ланцюгами поставок торгових мереж на засадах категорійного менеджменту / [М.В. Кіндій, Я.В. Малиш, Л.П. Прийма] // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Серія: Логістика. – 2015. – № 833. – С. 143–152.
7. Крикавський Є.В. Конкурентоспроможність ланцюгів поставок промислової продукції / Є.В. Крикавський, І.С. Рикованова. – Львів : видавництво Національного університету «Львівська політехніка», 2011. – С. 72–76.
8. Крикавський Є.В. Концептуальні орієнтири маркетингово-логістичного управління ланцюгами поставок / Є.В. Крикавський, О.А. Похильченко // Маркетинг інновацій і інновації у маркетингу : збірник тез доповідей X Міжнародної науково-практичної конференції (29 вересня – 1 жовтня 2016 р.) / відп. за вип. Ю.М. Гладенко. – Суми, 2016. – С. 136–137.

THE EFFECTIVENESS OF MANAGEMENT OF IDENTIFIED BUSINESS PROCESSES OF TRANSPORTATION IN THE SUPPLY NETWORK: SCOR, GSCF, AND FRAZELLE MODELS

The main strategic models used to manage business processes in the supply chain are explored. The basic conditions of application of strategic models are established. The main distinct and common features of SCOR, GSCF, and Frazelle strategic models are highlighted. The role of transport in supply networks is established. The structure of SCOR, GSCF, and Frazelle models is analyzed. The graphic structure of the transport network of transport services is depicted on the example of models SCOR, GSCF, and Frazelle models. Ways to increase transportation efficiency in the supply network with the help of strategic models are offered. All three models (SCOR, GSCF, and Frazelle model) are clearly defined and potentially can be implemented by a wide range of companies. The development of strategic models for managing business processes in the supply chain depends on the development and evolution of information and nanotechnology, as well as on innovation. The development of strategic models of outsourcing supply chain management depends on the development and evolution of information and nanotechnology, as well as on innovation. The effectiveness of these models depends on the pace of development of information technology and can be ensured in the following ways: efficient use of existing and new, accessible to the firm information technology in the middle of the firm and obtained from external sources; coordination of the supply chain with the help of models of management by a team of professionals of their own company or outsourcing; optimization and stimulation of processes taking place in the supply chain; innovative ways to reduce costs through the use of the latest strategic models of organization and management of the transport supply network; choosing a convenient network location for access to high-quality transport logistics, skilled labour, infrastructure; use of strategic models to ensure competitiveness in the market for transport services.

Key words: supply network, SCOR, GSCF, Frazelle model, transportation, business processes, identification.

Романова Л.В.доктор економічних наук, професор
Міжрегіональної Академії Управління персоналом

ФОРМУВАННЯ МОДЕРНІЗАЦІЙНИХ ДРАЙВЕРІВ РОЗВИТКУ МАРКЕТИНГУ АВІАРИНКОВИХ ІННОВАЦІЙ НА ПІДПРИЄМСТВІ

У статті розкрито багатофункціональну природу інституціональних учасників інноваційного авіаційного процесу. Це пов'язане з альтернативністю передачі інноваційних авіаційних технологій, оскільки їх генераторами і продавцями можуть бути не тільки авіаційно-технологічна галузь, але й авіаційно-виробнича галузь, як і авіаційно-технологічна галузь може виступати на стороні попиту та створення інноваційних авіаційних технологій, що створює можливості для розвитку більш ефективних систем генерації, винаходів, здійснення латеральних зрушень, прискорення процесу розвитку та реалізації й поліпшення управління інноваційною діяльністю авіаційної галузі України.

Ключові слова: авіаційний маркетинг, інновації.

В статье раскрыта многофункциональная природа институциональных участников инновационного авиационного процесса. Это связано с альтернативностью передачи инновационных авиационных технологий, поскольку их генераторами и продавцами могут быть не только авиационно-технологическая отрасль, но и авиационно-производственная отрасль, как и авиационно-технологическая отрасль может выступать на стороне спроса и создания инновационных авиационных технологий, что создает возможности для развития более эффективных систем генерации, изобретений, осуществления латеральных сдвигов, ускорения процесса развития и реализации и улучшения управления инновационной деятельностью авиационной отрасли Украины.

Ключевые слова: авиационный маркетинг, инновации.

Постановка проблеми. Ринок інновацій найчастіше досліджується в контексті інтелектуальних продуктів. Однак маркетингове дослідження авіаринку інновацій припускає ідентифікацію цього авіаринку не як товарного (авіаринку), а з позицій маркетингу, де під авіаринком розуміється сукупність споживачів, які характеризуються певною реакцією на дану пропозицію конкретної інноваційної цінності. У зв'язку з цим авіаринок інновацій підрозділяється на два основні типи, а саме авіаринок інновацій-авіатоварів та авіаринок інновацій-авіатехнологій. Однак така диференціація в умовах сучасної технологічно розвинутої економічної системи не настільки актуальна, коли практично всі інновації-авіатовари мають авіатехнологічний характер. Тому пріоритет інноваційних авіатехнологій (ІАТ), стаючи об'єктивністю, не має потреби в додаткових доказах.

Складність і багатомірність авіаринку інновацій визначає необхідність його глибокого аналізу. При цьому насамперед необхідно відзначити, що якщо існування авіаринку інновацій характерне для будь-яких, навіть не розвинених авіаринків, то формування авіаринку ІАТ визначили три об'єктивні історичні умови. Першою з них є розвиток НТП і його інституціоналізація, другою – дія стимулів з боку конкуренції, а третьою – інноваційний характер

авіаційної галузі України (АГУ), що здійснює розвиток та реалізацію інновацій (РРІ) і формуючих в результаті РРІ нових авіаринків. В сучасних умовах авіаринок інновацій (ІАТ) відіграє провідну роль, будучи джерелом інноваційних та перспективних форм інституціоналізації сучасних авіаринків, актуальної для будь-яких інших авіаринків та особливо для ринків інноваційної економіки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Альтернативний характер РРІ впливає на прийняття рішень суб'єктів про нього, оскільки передача ІАТ означає для продавця упущену вигоду, тому що тоді він одержує тільки технологічну ренту, що веде до дифузійного виду авіаринкової рутинізації даної інновації [5; 10].

Слід виділити три види цілей, яких продавець може досягти в результаті передачі ІАТ: по-перше, авіаринкові, що дають можливість розширювати авіаринки збуту за рахунок РРІ ІАТ (або їх передачі як цілісного авіатовару); по-друге, авіавиробничі (комерціалізуючи інновацію, продавець одержує доступ до нових ресурсів (за ліцензійної торгівлі)) [1]; по-третє, комерційні (продавець одержує доходи від продажу інновації (передачі ІАТ)) [8]. При цьому слід звернути увагу на те, що основною відмінністю комерційних від ринкових і виробничих цілей є одноразове одержання прибутку. Цю стра-

тегію суб'єкт авіаринку може вибрати у випадках, по-перше, рутинізації (будь-якого виду) авіатехнології продавця (будь-якого виду); по-друге, відсутності конкуренції між учасниками угоди (міжгалузевий/міжринковий трансферт); по-третє, коли трансакційні витрати продавця надзвичайно великі, а також існують інституціональні обмеження для здійснення їм PPI IT у його галузі або на його авіаринку; по-четверте, коли продавець не має у своєму розпорядженні ресурси, що забезпечують їхнє самостійне споживання [2].

Метою дослідження є формування модернізаційних драйверів розвитку маркетингу авіаринкових інновацій в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Функціонування авіаринку інновацій визначається інституціоналізацією PPI та специфікою реалізації інтересів його суб'єктів. У зв'язку з цим автором пропонується виділяти три типи інститутів.

1) Неринкові інститути, що визначають інноваційну інфраструктуру, що й створюють умови для інституціоналізації авіаринку інновацій (IAT), такі як патентна система, нормативно-правова база, інститути національної маркетинго-інноваційної системи (NMIC) і захисту прав інтелектуальної власності та стратегічної безпеки. Головним неринковим інститутом є держава, яка, забезпечуючи нормативно-правову базу для розвитку NMIC та інституціоналізацію PPI, створює умови для функціонування авіаринку інновацій шляхом утвору й розвитку інститутів захисту інтелектуальної власності, патентної системи та стратегічної технологічної безпеки країни, що перешкоджає витоку знань.

2) Фінансові інститути, що забезпечують розвиток авіаринку інновацій шляхом постачання їх кредитно-фінансовими ресурсами. Основним завданням цих інститутів (банки, інвестиційні, інноваційні фонди, страхові компанії, лізингові, франчайзингові компанії, венчурні фонди тощо) є фінансове забезпечення суб'єктів авіаринку інновацій, комерціалізованих інновацій, крім того, до цих завдань може бути віднесене й створення інноваційних фінансових продуктів, що дають змогу більш ефективно забезпечувати розвиток авіаринків інновацій.

3) Авіаринкові інститути, а саме покупці, авіавиробники, посередники, тобто безпосередні суб'єкти PPI.

Авіаринкові інститути можна диференціювати за низкою критеріїв, перший з яких визначається наявністю або відсутністю організаційної форми. Згідно з ним виділяються, по-перше, суб'єкти організації та суб'єкти-індивіди (винахідники), але їх частка на авіаринку неухильно знижується за останні 20–30 років.

Другий критерій визначається сферою суб'єкта-організації, отже, виділяються комерційні підрозділи АГУ та некомерційні підрозділи АГУ. До комерційних інститутів відносяться лабораторії і науково-дослідні центри АГУ, малий інноваційний авіабізнес, інжинірингові, консалтингові підрозділи АГУ, венчурні підрозділи АГУ, а також підрозділи АГУ, які спеціалізуються на маркетингу РР авіаринкових інновацій, – технологічні підрозділи АГУ. Технологічні підрозділи АГУ можуть або здійснювати весь проект PPI, або тільки розробляти їх, даючи можливість реалізації маркетингових проектів по РР авіаринкових інновацій покупцям. Крім того, технологічні підрозділи АГУ можуть розробляти інновації, наприклад, на замовлення споживача або внаслідок досягнутих ними результатів у своїй інтелектуальній діяльності. В ролі технологічних підрозділів АГУ можуть виступати й науково-дослідні лабораторії АГУ.

До некомерційних інститутів (тобто тих, для кого одержання прибутку не є основною метою діяльності) відносяться науково дослідницькі підрозділи АГУ, меморіальні інститути, що існують переважно за рахунок державного фінансування і часток пожертвувань, галузеві науково-дослідні інститути, зокрема наукові підрозділи АГУ.

Окремо серед суб'єктів слід виділити посередницькі підрозділи АГУ. Організація посередницьких підрозділів АГУ відбувається здебільшого через відсутність інформації в потенційних споживачів про існування IAT, тому їх завдання полягають в інформуванні споживачів про IAT і в створенні баз даних пропозиції. Посередники на авіаринку інновацій (knowledge brokering), як правило, мають такі організаційні форми: брокери, дилери, франчайзи, дистриб'ютори, а також VAR-мережі трансферу авіатехнологій (value-added-reseller), фінансовані державою інноваційні центри.

Зазначені групи агентів на авіаринку інновацій визначають його структуру, але не повністю відбивають усі функціональні ознаки. Інституціональна приналежність на авіаринку інновацій (IAT) не є обов'язковою умовою для цього авіаринку, що й стає причиною виникнення двох феноменів на ньому. Перший феномен – феномен рольового дуалізму, що виявляється, по-перше, в тому, що всупереч інституціональній приналежності та спеціалізації ролями можуть помінятися як суб'єкти авіаринкових інститутів (покупці, продавці, посередники), так і суб'єкти неринкових і фінансових інститутів. Іншими словами, навіть підрозділ АГУ, спеціалізований на РР ринкових інновацій, може виступати на стороні попиту на них. Крім того, і суб'єкти, що представляють авіаринкові інститути, можуть виступати в ролі фінансових інститутів, інвестуючи в інноваційні авіапроекти.

По-друге, суб'єкти, що відносяться до фінансових інститутів, також можуть не тільки здійснювати інвестиційне забезпечення РРІ, але й виступати як в ролі покупців інновацій (ІАТ), так і в ролі їх продавців, здійснюючи власну РРІ, лізингову, франчайзингову, диверсифікаційну діяльність, а також комерціалізуючи інноваційні фінансові продукти.

По-третє, держава не тільки виконує свої інституціональні функції нормативно-правового забезпечення авіаринку інновацій, але й може вступати в ролі фінансового інституту, покупця інновацій для забезпечення власних потреб (коли розробки вважаються безперспективними для приватного сектору) на авіаринку, а також в ролі продавця. Якщо держава виступає продавцем на авіаринку інновацій, то реалізується другий феномен міжсуб'єктних відносин на авіаринку інновацій, а саме характерний тільки для авіаринку ІАТ тип авіаринку – авіаринок "Government to Business". З одного боку, авіаринок характеризує участь у процесах РРІ, інновацій некомерційних інститутів, держави, а з іншого боку, визначає особливу інституціональну форму участі держави в РРІ, особливо перспективну для сучасної України.

Однак оскільки в сучасній Україні пріоритетним напрямом розвитку економіки визначений курс на модернізацію, названі «стратегічні довгострокові цілі модернізації України», а також визначені «п'ять стратегічних векторів економічної модернізації нашої країни», перерахованими напрямками компетенції державного маркетингу обмежуватися не можуть. Повинна формуватися виразна політика реалізації стратегії модернізації і розвитку інноваційних ініціатив (для АГУ маркетингової стратегії інноваційного розвитку авіаційної галузі України (МСІРАГУ)). Для цього необхідна відповідна методологія розвитку державного маркетингу та двох його напрямів, а саме державного модернізаційного маркетингу і державного маркетингу РРІ авіаринкових інновацій.

Розвиток першого напрямку державного модернізаційного маркетингу (ДММ) повинен забезпечувати виконання низки спільних завдань державного стимулювання інновацій, зокрема підтримку інноваційної діяльності в разі прийняття держорганами відповідного рішення, що може виявлятися за рахунок засобів державного або місцевих бюджетів і містити в собі фінансово-кредитну, майнову, технічну, консультаційну, інформаційну підтримку, підтримку зовнішньоекономічної авіадіяльності тощо

Способами вирішення цих завдань можуть вважатися три основні. Перший спосіб – радикальний спосіб. Він застосовувався в Німеччині. Інший шлях – постачальницький – засто-

совувався в Японії та полягав в активній участі держави в придбанні технологій за кордоном. Третій спосіб – податковий, – реалізований одним з варіантів: 1) збільшення податків (застосовувався по Франції, де за рахунок збільшення ПДВ здійснювався перерозподіл додатково отриманих витрат на утвір); 2) створення податкових пільг (у США); 3) застосування надзвичайних податкових пільг у формі виключення з оподатковуваного прибутку вкладень у НДДКР (Австралія – 150%, Сінгапур – 200%, Бельгія – 110%), а у Франції вчені, що володіють заслугами розробки, можуть взяти на п'ять років безпроцентний кредит для їхньої реалізації.

Перший шлях є найбільш перспективним для України (на думку автора), адже для нашої країни прийнятним буде обов'язковий напрям АГУ у 1–1,5% виторгу на фінансування НДДКР та інновацій. Це дасть змогу в 2–3 рази збільшити фінансування науки. Однак чи припустимо в Україні прийняття таких твердих заходів, а найголовніше, чи дасть така політика позитивні результати, адже цей шлях фактично означає прийняття стратегії «модернізації зверху»? Аналіз можливості реалізації такої стратегії дав змогу зробити висновок про те, що «модернізація зверху» викликає серйозні сумніви. Однак і сам ринок не здатний розв'язати завдання наздоганяючого розвитку. Їх вирішення слід шукати на шляху формування інститутів, що забезпечують ефективну взаємодію держави бізнесу та суспільства.

Справді, сучасна економіка чутлива тільки до більш тонких методів впливу, які, наприклад, є в розпорядженні методології державного маркетингу, яка також одержує новий розвиток у контексті комунікаційної політики держави, що методично розбудовується на стику маркетингових концепцій, таких як державний маркетинг, державний PR і пропаганда, маркетинг впливу. Один з напрямів розвитку такої комунікаційної політики уже досить давно й глибоко обговорюється в наукових і політичних колах, а саме діяльність, спрямована на формування певного іміджу держави. З погляду ДММ робота над створенням іміджу уточнюється й означає самостійний напрям – формування інноваційного іміджу України.

Загалом необхідність здійснення цілеспрямованих дій з формування бренду України назріла, і сьогодні вже існує достатня кількість думок, позицій і навіть реалізованих проєктів. Особливо складним є формування інноваційного іміджу України. В рамках відведених компетенцій таке завдання ставиться, наприклад, авіазаводом «АНТОНОВ» і починає розбудовуватися у проєкті літакобудування в Україні. Формування іміджу повинне бути підкріплене відповідним розви-

тком інноваційних ініціатив з боку інших елементів суспільно-економічної системи, в рамках вивчення інституціоналізації РРІ на макrorівні. Остання визначає необхідність комунікаційної роботи з формування інноваційних мотивів інститутів та суб'єктів авіаринку до РРІ. Комунікаційна політика, з одного боку, спрямована на досягнення вищезгаданих цілей, а з іншого боку, покликана створити «коаліції за модернізацію», що, зрештою, спрямоване на активізацію інноваційних процесів. Таким чином, комунікаційна політика покликана підготувати суспільство та проінформувати його про розвиток дій з боку держави, спрямованих на формування НМІС.

Відповідно до важливості формування «коаліцій за модернізацію» у контексті розвитку інноваційної системи слід враховувати, по-перше, те, що комунікаційна політика спрямована на формування й розвиток цих коаліцій; по-друге, те, що вони диференціюються за групами, а їх напрямки й методи спрямовані на подолання протиріч; по-третє, те, що комунікаційна політика встановлює таку ієрархію, у якій ядро коаліції повинні становити бізнес, середній клас, інтелектуали і водночас усі інші рівні, зокрема державна влада.

Це визначає й завдання комунікаційної політики ДММ:

- 1) визначення цільової аудиторії;
- 2) вироблення методів комунікаційної політики стосовно кожної групи, а саме ядра, периферії й громадянського суспільства;
- 3) формування ядра коаліції модернізації за допомогою методів комунікаційної політики;
- 4) динамічна робота з коаліцією, спрямована на розширення їх ядра за рахунок вертикального та горизонтального включення в нього суб'єктів, що приступають до РРІ, з числа тих, хто входить у різні «аналітичні» і «статистичні» групи, як і залучення в периферію коаліції тих суб'єктів і груп суб'єктів, які дотепер не були включені в нього;
- 5) робота з інформування коаліції про удосконалення інституціонального та інфраструктурного середовища, формується НМІС;
- 6) створення іміджу учасників коаліції, що дає їм змогу відчувати їхнє особливе положення в суспільстві (як учасників коаліції), а особливо тоді, коли йдеться про їх ядро;
- 7) формування уяви і розуміння перспективності вступу в коаліцію тих, хто виявляє пасивність до стратегії модернізації;
- 8) методична робота з виявлення суспільних настроїв і настроїв усередині коаліції щодо виникаючих питань і пропозиції варіантів вирішення їх завдань.

Вивчення ступеня унікальності авіапроекту України дало змогу зробити кілька висновків. По-перше, такі авіапроекти вже здійснювалися в інших державах, наприклад інноваційно-авіа-

технологічні центри в Японії (високотехнологічний центр Цукуба), а якщо такі проекти є, отже, є й проблеми і досвід як їхнього вирішення, так і формування позитивного образу цих авіапроектів, що також треба враховувати під час формування позитивного іміджу України.

Як результат реалізації ДММ проект України має певні перспективи, тому що вже зараз чітко виявляється його стимулююча до МІД роль. Активна державна участь у розвитку цього авіапроекту повинна гарантувати виникнення позитивного тренда в розвитку інновацій у нашій країні. Однак стимулювання наукових розробок – це тільки одна частина завдань, які покликаний вирішувати авіапроект України. Інша, більш важлива його частина повинна вирішуватися в рамках розвитку вже не тільки ДММ, але й більшою мірою відносно державного маркетингу РР авіаринкових інновацій (ДМРРАІ). А цей вид маркетингу вимагає не тільки розвитку механізмів стимулювання, але й активної участі держави безпосередньо в проектах по РРІ. Наведені вище приклади показують, що тільки тим технопаркам, які роблять пріоритетним **результат** РРІ, а не **процес** досліджень, тобто орієнтуються на **попит**, а не **можливості**, вдається досягти успіху в реалізації таких проектів.

Саме фактор розвитку РРІ повинен ставати ведучим у формуванні державної політики в Україні, орієнтиром розвитку інновацій в авіабізнесі, що забезпечують підвищення зацікавленості в інноваціях з боку споживачів, насамперед українських. У зв'язку з цим важливою є думка автора, що відзначає, що для того, щоб не програти конкурентну гонку, необхідно протягом найближчих п'яти років підвищити рівень РРІ результатів НДДКР у нашій країні з нинішніх 5% до 25%. Завдання амбіційне, але реалізоване: в Європі сьогодні до 65% усіх результатів наукових досліджень стають об'єктами комерційних справ. Саме це актуалізує розвиток ДМРРАІ.

Для інституціоналізації ДМРРАІ перспективною є більш пильна увага до авіаринку, який може стати драйвером активізації інноваційних авіапроцесів у України (як це було в період Рейганоміки в США).

Висновки з проведеного дослідження. Слід зазначити, що багаторольова й багатofункціональна природа характерна й для інституціональних учасників інноваційного авіапроцесу. Це пов'язане з альтернативністю передачі інноваційних авіатехнологій, тому що і їхніми генераторами, і продавцями можуть бути не тільки авіатехнологічна галузь, але й авіавиробнича галузь, як і авіатехнологічна галузь може виступати на стороні попиту, здобувача (наприклад, патенти для подальшого вдосконалення й створення інноваційних авіатехнологій).

Резюмуючи сказане, додатково підкреслимо, що для розвитку маркетингу РР авіаринкових інновацій в Україні важливо приділяти велику увагу безпосередньо суб'єктам авіаринку інновацій і суб'єктам РРІ, а це означає, що необхідно стимулювати не стільки пропозицію інновацій, скільки попит на них, а також

систему утвору, яка формує людський капітал для економіки, у якій інновації та модернізація стають драйверами економічного росту й розвитку. Крім того, великий потенціал має розвиток авіаринку, обумовлений реалізацією інноваційних національних авіапроектів в Україні.

Список використаних джерел:

1. Балабанова Л.В. Маркетингова товарна політика в системі менеджменту підприємств : [монографія] / Л.В. Балабанова, О.А. Бриндіна. – Донецьк : ДонДУЕТ, 2006. – 230 с.
2. Головкова Л.С. Сукупний економічний потенціал корпорації: формування та розвиток : [монографія] / Л.С. Головкова. – Запоріжжя : Класич. приват. ун-т, 2009. – 340 с.
3. Каракай Ю.В. Маркетинг інноваційних товарів : [монографія] / Ю.В. Каракай. – К. : КНЕУ, 2005. – 226 с.
4. Маркіна І.А. Методологія сучасного управління : [монографія] / І.А. Маркіна. – К. : Вища школа, 2001. – 312 с.
5. Нельсон Р. Эволюционная теория экономических изменений / Р. Нельсон, С.Дж. Уинтер ; пер. с англ. – М. : Дело, 2002. – 536 с.
6. Інноваційна парадигма соціально-економічного розвитку України / [В.В. Онікієнко, Л.М. Ємельяненко, І.В. Терон] ; за ред. В.В. Онікієнка. – К. : РВПС НАН України, 2006. – 480 с.
7. Стратегическая гибкость / [Г. Хэмел, К. Прахалад, Г. Томас, Д. О'Нил] ; пер. с англ. – СПб. : Питер, 2005. – 384 с.
8. Концепція реформування транспортного сектора України / [Ю.М. Цветов, Л.М. Соколов, Ю.М. Федюшин]. – К., 1999. – 65 с.
9. Winston C. Aviation Infrastructure Performance: A Study in Comparative Political Economy / C. Winston, G. de Rus // Brookings Institution Press. – 2008. – May 1. – 237 p.
10. Macario R. Critical Issues in Air Transport Economics and Business (Routledge Studies in the Modern World Economy) / R. Macario, E. van de Voorde // Rout ledge ; 1 edition October 29, 2010. – 432 p.

Romanova L.V.

FORMATION OF MODERNIZATION DRIVERS FOR THE DEVELOPMENT OF MARKETING OF AVIATION MARKET INNOVATIONS AT THE ENTERPRISE

In the article the multifunctional nature of institutional participants in the innovation aviation process is revealed. This is due to the alternative of the transfer of innovative aviation technologies, since not only the aviation technology industry but also the aviation manufacturing industry may be their generators and sellers, as well as the aviation technology industry can act on the demand side and create innovative aviation technologies, which creates opportunities for the development of more efficient generation systems, inventions, implementation of lateral shifts, acceleration of the development and implementation process, and improvement of the management of innovation activity of aviation industry in Ukraine, creates conditions for the formation of the competencies needed to implement multitechnologies approach to training, it is also important to determine the characteristics and parameters of consumer behavior on the aviation innovations market, which integrate organizational and individual behaviors and decision-making. Also for the aviation market of marketing innovations in Ukraine, it is important to pay a great attention to business aviation market directly to business innovation and the development and implementation of innovations, which means that it is necessary to encourage not only offer innovation, as the demand for them, in which innovation and modernization become drivers of economic growth and development. In addition, the aviation market development has a great potential due to the implementation of innovative national aviation projects in Ukraine.

Key words: aviation marketing, innovation.

Жмай А.В.преподаватель кафедры экономики и управления
Одесского национального университета
имени И.И. Мечникова**Силкина Д.А.**студентка
Одесского национального университета
имени И.И. Мечникова

АНАЛИЗ ЛИДЕРСКОГО ПОТЕНЦИАЛА ЧЛЕНОВ ПРОЕКТНОЙ ГРУППЫ С ПОМОЩЬЮ МЕТОДИКИ ОЦЕНКИ ТИПА ЛИЧНОСТИ DISC

Статья посвящена рассмотрению проблематики лидерства на современном этапе развития науки и практики управления. Изучена типология формальных и неформальных лидеров в группе. Проведен анализ типов личности с помощью методики DISC, благодаря чему сопоставлены теоретические и практические данные относительно личностных характеристик членов команды, которая являлась объектом исследования статьи.

Ключевые слова: менеджмент, самоменеджмент, тип личности, управление, лидерство, формальный лидер, неформальный лидер, потенциальный лидер.

Стаття присвячена розгляду проблематики лідерства на сучасному етапі розвитку науки та практики управління. Вивчено типологію формальних і неформальних лідерів в групі. Проведено аналіз типів особистості за допомогою методики DISC, завдяки чому зіставлені теоретичні і практичні дані стосовно особистісних характеристик членів команди, що була об'єктом дослідження статті.

Ключові слова: менеджмент, самоменеджмент, тип особистості, управління, лідерство, формальний лідер, неформальний лідер, потенційний лідер.

Постановка проблемы. Проблема лидерства и руководства является актуальной в современном обществе. Лидерство можно назвать одним из уникальных феноменов управленческой и общественной жизни, связанным с осуществлением властных функций. Оно является неизбежным в любом цивилизованном обществе и пронизывает все сферы жизнедеятельности.

Лидерство понимается как сложный механизм взаимодействия лидеров и подчиненных. Главными составляющими частями этого понятия являются способность лидера точно оценивать ситуацию, находить правильное решение поставленных задач, осуществлять правильную мотивацию людей, которые сознательно и добровольно подчиняются руководителю, что способствует достижению групповых целей в оптимальные сроки и с максимальным эффектом.

Сегодня в качестве основных черт лидера выделяют следующие [1, с. 196]:

- 1) напористость (желание успеха, амбиции, большая энергия, упорство, инициатива);
- 2) честность и прямота (способность заслужить доверие, честность, открытость);
- 3) мотивация (желание оказывать влияние на других для достижения общих целей);
- 4) самоуверенность (вера в собственные способности);

5) умственные способности (способность объединять и интерпретировать большое количество информации);

6) креативность (творческие способности, готовность к созданию принципиально новых идей, а также способность решать проблемы, возникающие внутри статичных систем);

7) приспособляемость (способность адаптироваться к нуждам своих подчиненных и к изменяющимся требованиям ситуации);

8) компетентность (знание деятельности группы, знание соответствующих технических вопросов).

Но, на наш взгляд, данных критериев недостаточно для выявления эффективного лидера в группе. Процесс становления человека как лидера не только базируется на вышеперечисленных критериях, но и должен учитывать другие факторы, как внутренние (тип личности, харизма и т. д.), так и внешние (социальные роли, окружение и культурные особенности и т. д.).

Анализ последних исследований и публикаций. Основателями первых концепций лидерства являются Л. Бернард, В. Бинхам, О. Тид, С. Килбоурн, Г. Юкл, Э. Гизелли, Р. Стогдилл, У. Беннис, К. Левин, М. Вудкок, Д. Френсис, З. Фрейд и др. С 1970-х годов интерес к изучению лидерства начал расти еще больше, о чем свидетельствует появление работ Д. Макгрегора,

Р. Лайкерта, Р. Блейка, Д. Мутона, Ф. Фидлера, П. Херси, К. Бланшара, В. Врума, Ф. Йеттона, Т. Митчелла, Ф. Хауса, Р. Танненбаума, У. Шмидта и других исследователей. Изучали модель DISC такие ученые, как Дж.П. Кливер, Л. МакМанус, Б.Дж. Боннстеттер, Дж. Гайер, М.Дж. Сьютер, Д. Уорбертон, Д. Козлов, И. Толмачева.

Целью исследования является выявление и анализ закономерностей между занимаемой позицией в группе и внутренними и внешними факторами, воздействующими на личность и на ее формирование как лидера.

Изложение основного материала исследования. Люди строги и постоянно осуждают поведение друг друга, в результате чего выполнение задания в команде замедляется или вовсе прекращается. Понимание поведенческих различий непосредственно влияет на коммуникацию, помогает разрешать конфликты и мотивировать людей.

Понимание сходств и различий в стиле поведения является первым шагом в разрешении и предотвращении конфликтов. Понимая поведенческие потребности человека, вы сможете избавиться от множества проблем еще до их возникновения. Разным людям импонируют разные стили руководства. Некоторые предпочитают структурированный стиль, другие – нет. Некоторым нравится работать в команде, а другие предпочитают трудиться в одиночку.

Ежедневно в наш мозг попадает все большее количество информации из электронных писем, смс-сообщений, интернета, книг и т. д. Перегруженные объемом и сложностью полученной информации люди все чаще обращаются друг к другу за советом или поддержкой. В результате все больше и больше решений принимаются на основе доверия к отдельным людям, организациям и даже странам. Другими словами, большинство людей, принимая решение, полагается на слова и действия других людей, организаций и стран. Чтобы соответствовать этому, любой лидер обязан заручиться поддержкой и одобрением.

Люди часто доверяют тем и слаженно работают с теми, кто на них похож. Самый эффективный способ добиться от окружающих заинтересованности и сотрудничества – это проникнуть в их мир и «слиться» с их собственным стилем [2]. Понаблюдайте за языком тела человека и тем, как он ведет себя с окружающими, а также

обратите внимание на особенности его рабочего и личного пространства.

На сегодняшний день существует методика DISC, которая может поспособствовать установлению эффективных связей в коллективе.

Создателем типологии DISC является американский психолог, PR-специалист, писатель и юрист по имени Уильям Марстон [3; 9].

Данная типология представляет собой четырехсекторную поведенческую модель для исследования поведения людей в окружающей их среде или в определенной ситуации. Она позволяет диагностировать поведенческий тип человека, а затем подбирать инструменты общения и влияния, максимально подходящие для данного типа людей. DISC сравнительно проста для обучения и возможности эффективного ее использования людьми без специального психологического образования. При этом DISC не оценивает умственные способности человека, эмоциональный интеллект, не является инструментом выявления ценностей человека, не оценивает образование, способности и опыт [4].

В упрощенном изложении модель DISC базируется на двух основных критериях:

- как человек воспринимает среду, в которой действует (как благоприятную или как враждебную);
- как человек действует или реагирует в конкретных ситуациях (активно или реактивно).

Соответственно, характеризуя человека по двум критериям, таким как окружающая среда (враждебная и благоприятная) и поведение (активное и реактивное), мы получим четыре поведенческих типа [5].

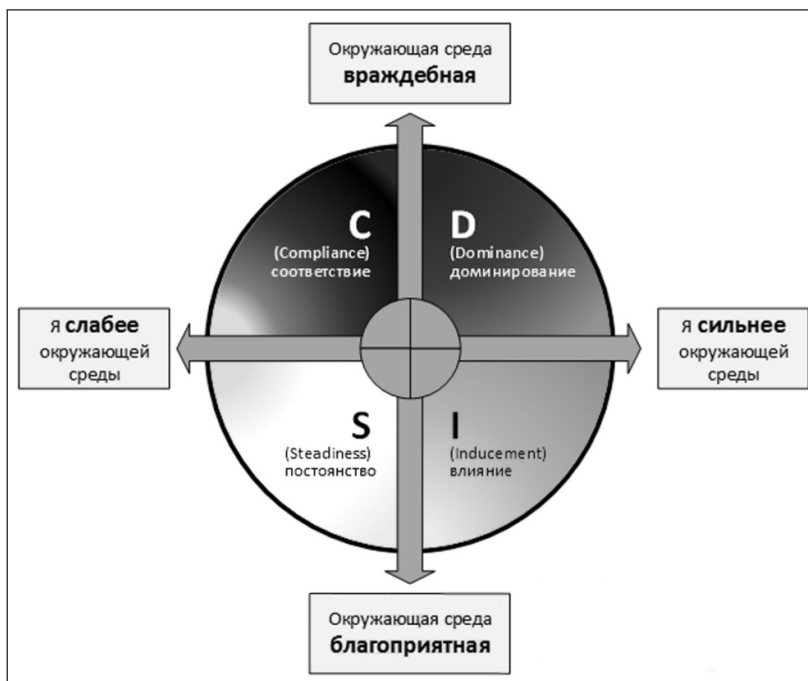


Рис. 1. Поведенческие типы методики DISC [5]

Если представить эти критерии в виде осей, то при их пересечении получаются 4 базовых типа [6].

1) Доминирование (Dominance). Быстры в действиях и решениях; нетерпеливы, настойчивы и неумолимы; открыто говорят то, что думают; готовы рисковать; соревновательны, любят вызов и умеют его принимать.

2) Влияние (Influence). Открыто выражают свои чувства и эмоции, притягивают к себе эмоции других людей; обладают высоким творческим потенциалом и нестандартным мышлением; разговорчивы, обаятельны, обладают повышенной харизмой; легко доверяют людям, очень дружелюбны, легко заводят друзей; невнимательны к деталям, импульсивны, мало пунктуальны.

3) Постоянство (Steadiness). Умеют внимательно слушать и слышать собеседника, обидчивы (тонко чувствуют фальшь и обман); любят покой, плановость и методичность; отстаивают сложившийся порядок вещей; в команде будут стараться сохранить гармонию отношений; сочувствуют и сопереживают, будут пытаться помочь.

4) Постоянство (Compliance). Эмоционально закрыты; демонстрируют собранность и высокую самоорганизованность; заранее тщательно готовятся, любят системный подход; анализируют, взвешивают, планируют, предусматривают; думают о плохом и гото-

вятся к этому; готовы уступить, чтобы избежать прямого конфликта.

В реальной жизни помимо людей, у которых один доминирующий поведенческий тип проявляется очень отчетливо, встречаются и те, в поведении которых два поведенческих типа DISC проявляются почти в равной степени ярко. Каждый из поведенческих типов может проявляться в человеке в равной степени, или один из них может проявляться чуть больше, но главное, что они оба заметны в поведении данного человека и определяют его ценности и базовую мотивацию. Как правило, в человеке сочетаются «граничащие» цвета. Давайте рассмотрим такие типы подробнее [5].

1) **“DI-ID”. Вдохновитель.** Они умеют добиваться результата на переговорах, убеждать других людей в своей точке зрения. Однако у них есть склонность к манипуляции другими людьми, оказанию на них давления, особенно в тех случаях, когда они находятся в состоянии стресса. Их агрессивный стиль поведения часто вызывает в людях скрытое сопротивление.

2) **“IS-SI”. Связной.** С этими людьми легко общаться, им наиболее комфортно работать в стабильной обстановке, они могут быть довольно гибкими. Их слабое место – излишняя доверчивость и всепрощение.

3) **“SC-CS”. Координатор.** Такие люди обычно надежны и усидчивы при выполнении заданий. Наиболее комфортно они себя чувствуют в стабильной предсказуемой атмос-

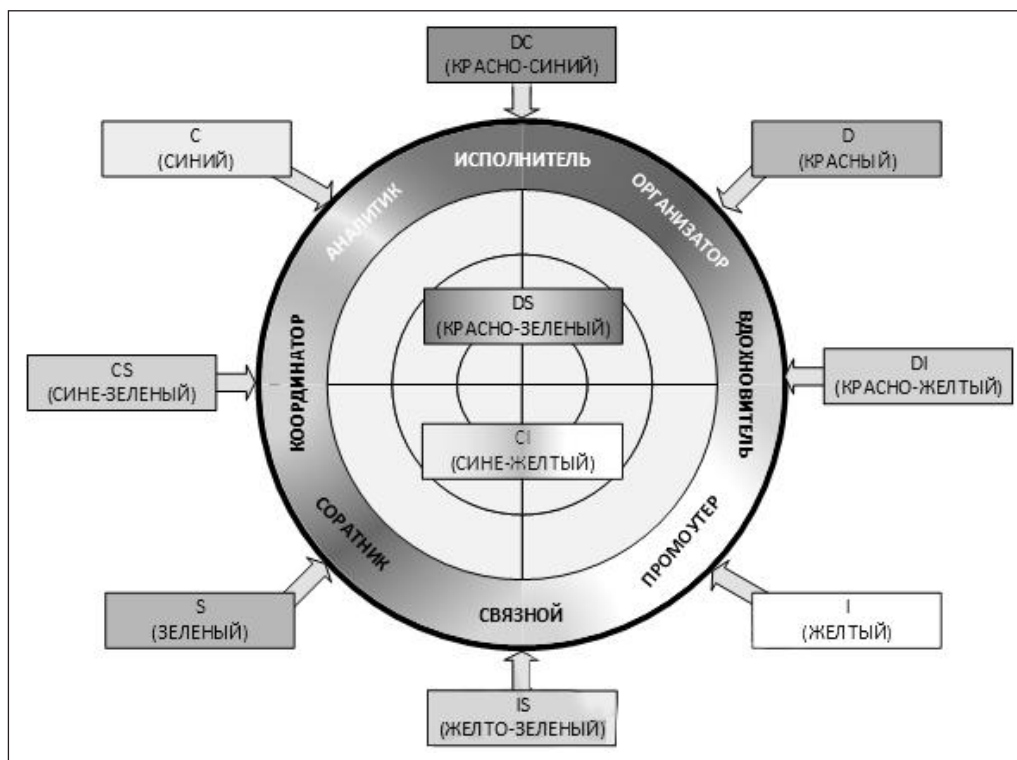


Рис. 2. Комбинированные типы личности методики DISC

фере. Они боятся сюрпризов и иррационального мышления. Они не очень гибки и не очень амбициозны.

4) **“DC–CD”.** **Исполнитель.** Эти люди склонны проявлять агрессивность, когда стремятся добиться совершенства во всем, что они делают. Они обладают талантом критической оценки существующих систем и поиска путей их улучшения. Им свойственна чрезмерная критичность и требовательность по отношению к другим людям.

5) **“IC–CI”.** **Противоречивый.** Это очень редкий тип, таким людям свойственно стремление ко всему новому. Они стараются во всем добиваться совершенства и способны заражать других людей своим энтузиазмом. С другой стороны, они могут быть очень авторитарными, жестко настаивать на своем мнении. Им очень трудно сохранять рациональное мышление в стрессе.

6) **“DS–SD”.** **Противоречивый.** Это самый сложный и противоречивый поведенческий тип. Они предприимчивы, упорны и настойчивы в выполнении любых задач, поэтому часто добиваются успеха. Они стремятся достигнуть результатов во всем, что делают. Они слишком фокусируются на своих личных задачах, а не на задачах, стоящих перед коллективом.

Для реализации данной методики необходимо прохождение тестового задания. Самое распространенное – тест У. Марстона, состоящий из 15 вопросов, на основе ответов на которые происходит определение двух основных типов личности. Отвечая на вопросы, необходимо выбрать только один правильный вариант ответа [7].

Рассмотрим определение простых и комбинированных типов личности на примере членов команды Одесского национального университета имени И.И. Мечникова, которые принимают участие в международном конкурсе студенческих маркетинговых PR-проектов и стартапов «Золотой компас» [8].

Команда состоит из 29 человек, среди которых присутствуют 4 формальных лидера. В данной группе был проведен опрос на основе теста У. Марстона, на основе которого мы получили следующие результаты:

- DC–CD – 8 человек;
- IC–CI – 7 человек;
- SC–CS – 13 человек;
- DI–ID – 1 человек.

Члены команды, которые являются формальными лидерами, соответствуют следующим типам личности: DC (1 человек), IC (2), SC (1).

DC – авторитарный тип лидера, который комфортно и уверенно чувствует себя в непредсказуемых условиях, всегда стремится

к разрешению проблемы и к внедрению инноваций в процесс. Ему присуще аналитическое мышление в сочетании с высокой самокритикой и «патологическим» перфекционизмом (пытается внести изменения там, где в этом нет необходимости). Данный участник команды, скорее всего, является лидером не только в теории, но и на практике.

IC сочетает в себе два противоположных поведенческих типа. С одной стороны, это человек, который стремится добиться и успеха сам, но при этом он способен вдохновлять других людей и вести их за собой. С другой стороны, это достаточно жесткий руководитель, который в связи со своей эмоциональностью может быть чрезмерно придирчивым и критичным. Эти члены команды также являются лидерами, но, в отличие от первого типа, который представляет собой лидера-новатора, они скорее являются лидерами-вдохновителями. Эти типы схожи своим авторитарным управлением, но различны отношением как к внутренней, так и к внешней среде.

SC. В отличие от вышеперечисленных двух типов, данный тип в меньшей степени обладает лидерскими качествами. Он ценит стабильность, долго принимает решение, стремится к постоянству, избегая критических моментов. Иначе они замыкаются в себе и бездействуют. Такой тип более зависимый от внешней среды, при благоприятных условиях у него повышается вероятность раскрытия своего лидерского потенциала, если же такая среда отсутствует, то подобный человек занимает позицию заместителя.

Стоит не забывать о том, что существует такое понятие, как потенциальный лидер. Опираясь на результаты тестирования, мы можем выделить 4-х потенциальных лидеров со следующими типами личности: DC (1), IC (2), DI (1).

Первые два типа личностей были рассмотрены на примере формальных лидеров, и можно сделать вывод, что эти люди также являются лидерами по натуре. Следовательно, необходимо рассмотреть третий тип личности – DI. Данные лидеры добиваются целей за счет своих личных качеств и силы убеждения. Им также присуще авторитарное управление со склонностью к манипуляции другими членами команды. Для таких людей главным стимулом является конкуренция.

Таким образом, можно сделать вывод о том, в команде существуют не только формальные, но и неформальные лидеры, которые в дальнейшем смогут занять официальную должность. Передача лидерства от существующих формальных лидеров потенциальным даст возможность сохранить целостность коллектива при реструктуризации.

Давайте рассмотрим, каковы особенности общения с представителями смешанных поведенческих типов, а именно общение и оказание поддержки.

1) **"DI-ID"**.

Как общаться? С представителями таких смешанных типов личности надо держаться дружелюбно, фокусировать внимание на действиях, которые необходимо предпринять в рамках работы. В общении надо быть краткими. Следует заранее быть готовым к тому, что представители этого поведенческого типа могут вести себя эмоционально, перескакивать с темы на тему. Лучше не стоять на пути этих людей.

Как оказывать поддержку? Во-первых, выслушать их и помочь разобраться в проблеме. Таким людям надо дать понять, что им не обязательно выигрывать каждый спор, иногда надо просто расслабиться и отпустить ситуацию. Их очень ободряет напоминание об их социальном статусе, о том, чего им удалось добиться.

2) **"SC-CS"**.

Как общаться? Говорить с ними следует открыто, логично, четко по делу, немногословно. Следует хорошо подготовиться к встрече и безупречно владеть материалом.

Как оказывать поддержку? Не вмешиваться, оставить их в покое.

3) **"IC-CI"**.

Как общаться? С этими людьми надо говорить четко и по делу, терпеливо отвечать на их вопросы. Но при этом следует позволять им выражать свои мысли и чувства, не перебивать и не сдерживать их. Следует позволить им взять инициативу общения в свои руки.

Как оказывать поддержку? Дать им высказаться, если они этого хотят. Или дать им возможность побыть наедине с собой, если в этот момент в них «проснулся другой предок».

4) **"DC-CD"**

Как общаться? В общении с такими людьми не следует проявлять агрессию или давление, надо вести себя дружелюбно и быть логичными и немногословными, концентрировать внимание на обсуждении действий.

Как оказывать поддержку? Не навязываться и не вставать на пути, проявлять дружелюбие, быть гибкими.

Таким образом, опираясь на данные результаты исследования, как лидеры, так и подчиненные могут найти подход к взаимодействию друг с другом. Кроме этого, благодаря данной методике появляется возможность создать доверительные отношения внутри команды, что, как было сказано ранее, является неотъемлемой составляющей эффективности работы команды в целом.

Выводы из проведенного исследования.

Лидерство в последние годы – ведущая тема в теории и практике менеджмента. Более того, лидерство стало обязательной учебной дисциплиной в подготовке специалистов в области управления. Менеджмент использует лидерство как один из механизмов интеграции групповой деятельности для достижения целей организации и характеризует специфическую форму управленческих отношений в группе.

На сегодняшний день существует множество методик для определения особенности личности человека и предрасположенности к лидерству, среди которых выделяется методика DISC, разработанная У. Марстоном.

Система диагностики DISC проводит анализ различных факторов и, исходя из этого, раскрывает сильные и слабые стороны личности, а также предпосылки к проявлению определенного типа поведения у данной личности. В основе исследования лежит тезис о том, что наиболее успешными являются те люди, которые понимают себя и окружающих. Чем лучше человек осознает свои сильные и слабые стороны, чем точнее он может определять преимущества и недостатки окружающих, тем более эффективными будут его реакции на изменения во внешней среде. Результатом станет успех в работе, в личной жизни и в обществе в целом.

Результаты проведенного исследования являются еще одним доказательством того, что на становление лидера в коллективе влияют не только его внутренние качества, но и внешние обстоятельства.

Входенашегоисследованияспомощьюпроведенного тестирования были проанализированы формальные лидеры (4 человека) и другие члены команды (25 человек) Одесского национального университета имени И.И. Мечникова, которые принимают участие в международном конкурсе студенческих маркетинговых PR-проектов и стартапов «Золотой компас».

В итоге были сделаны следующие выводы: из четырех формальных лидеров только трое занимают свою должность в соответствии с типом личности. При этом на основе результатов теста были выделены четыре человека, которые могли бы стать лидерами в будущем (потенциальные лидеры).

Несмотря на то, что мы получили такие результаты, стоит не забывать о том, что никакой тест не дает гарантии. Для того чтобы получить максимально достоверные данные, необходимо проводить тестирование регулярно. Это даст нам возможность проследить тенденции развития личности и дать более объективную оценку.

Список использованных источников:

1. Почебут Л. Социальная психология : [учебник для вузов] / Л. Почебут. – СПб. : Питер, 2017. – 400 с.
2. Стили поведения DISC: технический отчет [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://fortem-center.ru/files/002/541/019/2541019/original/Technical-report-DISC.pdf>.
3. Модель DISC Уильяма Марстона [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://4brain.ru/blog/%D0%BC%D0%BE%D0%B4%D0%B5%D0%BB%D1%8C-disc-%D1%83%D0%B8%D0%BB%D1%8C%D1%8F%D0%BC%D0%B0-%D0%BC%D0%B0%D1%80%D1%81%D1%82%D0%BE%D0%BD%D0%B0>.
4. DISC (психология) [Электронный ресурс]. – Режим доступа : [https://ru.wikipedia.org/wiki/DISC_\(%D0%BF%D1%81%D0%B8%D1%85%D0%BE%D0%BB%D0%BE%D0%B3%D0%B8%D1%8F\)](https://ru.wikipedia.org/wiki/DISC_(%D0%BF%D1%81%D0%B8%D1%85%D0%BE%D0%BB%D0%BE%D0%B3%D0%B8%D1%8F)).
5. Модель индивидуальных различий DISC [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://tavalik.ru/model-individualnyh-razlichij-disc>.
6. Модель У. Марстона DISC как инструмент управления подчиненными в условиях кризиса [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.hrmaximum.ru/articles/motivation/54>.
7. Тест DISC [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://uspeh-success.ru/test-disc>.
8. Международный конкурс студенческих маркетинговых PR-проектов и стартапов «Золотой компас» [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://goldencompass.kh.ua>.
9. Актуальность модели Уильяма Марстона DISC [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.treko.ru/show_article_1833.

Zhmai A.V., Silkina D.A.

LEADERSHIP POTENTIAL ANALYSIS OF THE PROJECT GROUP MEMBERS' IN ACCORDANCE WITH DISC ASSESSMENT TOOL

Issues of leadership and administration are quite relevant in nowadays society. Among the main components of the leadership itself, there are such as: the ability to accurately evaluate the situation and competence to find out right solutions for existing issues.

Also, the aptitude for the implementation needed motivation for personnel, who subordinate to the manager deliberately and willingly, which leads to meeting the group objectives in shortest terms and most effective way.

Nowadays, such leader's features are distinguished as fundamental ones: assertiveness, integrity, inner motivation, self-esteem, mental capacity, creativity, adaptability, and professional field competency.

However, in our opinion, an effective leader cannot be distinguished using these criteria only. The prosperity of his potential also includes other benchmarks such as: inner factors (like personality type) and externalities (like social roles, surroundings and cultural specificity, etc.) should also be taken into account.

The objective of this article is to identify and analyze the pattern of the occupied position and influencing inner and external factors.

To date, many methods of identifying personality types and leadership predisposition are available; one of such is the DISC model, which was developed by W. M. Marston.

The research, which provided a profile of "simple" and "combined" personality type, using the model mentioned above, is conducted on the example of students of the Odessa I.I. Mechnikov National University, who also serve as members of the team, taking part in the international contest of marketing, PR project and start-ups named "The Golden Compass".

The results of the research serve as another evidence of the statement that the leader becomes one not only based on the inner factors but also influenced by the externalities.

Key words: management, self-management, type of personality, administration, leadership, formal leader, informal leader, potential leader.

Харченко Т.О.

кандидат економічних наук,

доцент кафедри менеджменту

Київського національного університету технологій та дизайну

Патлайчук А.І.

магістр

Київського національного університету технологій та дизайну

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ ОРГАНІЗАЦІЇ НА ОСНОВІ ЖИТТЄВОГО ЦИКЛУ

У статті досліджено особливості формування стратегії розвитку організації на основі життєвого циклу. Встановлено сутність поняття «стратегія» відповідно до визначень, зроблених Генрі Мінцбергом та Річардом Румельтом, які є векторними напрямками у розробці стратегії та допомагають уникати частих помилок у формулюванні та складанні стратегії розвитку. Розглянуто концепцію життєвого циклу організації, розроблену І.К. Адізесом, в якій досліджено не тільки управлінську практику, але й елементи корпоративної культури та організаційного клімату. На основі моделі, запропонованої І.К. Адізесом, у статті розглянуто механізм розробки стратегії розвитку з урахуванням стадій життєвого циклу організації. Крім того, у статті обґрунтовано необхідність урахування специфіки основних стадій життєвого циклу під час формування стратегії, а також ключові напрями формування стратегії розвитку на стадіях життєвого циклу організації.

Ключові слова: стратегія, стратегія розвитку, життєвий цикл організації, концепція життєвого циклу.

В статье исследованы особенности формирования стратегии развития организации на основе жизненного цикла. Установлена сущность понятия «стратегия» в соответствии с определениями, сделанными Генри Минцбергом и Ричардом Румельтом, которые являются векторными направлениями в разработке стратегии и помогают избежать частых ошибок в формировании и составлении стратегии развития. Рассмотрена концепция жизненного цикла организации, разработанная И.К. Адизесом, в которой исследована не только управленческая практика, но и элементы корпоративной культуры и организационного климата. На основе модели, предложенной И.К. Адизесом, в статье рассмотрен механизм разработки стратегии развития с учетом стадий жизненного цикла организации. Кроме того, в статье обоснована необходимость учета специфики основных стадий жизненного цикла при формировании стратегии, а также ключевые направления формирования стратегии развития на стадиях жизненного цикла организации.

Ключевые слова: стратегия, стратегия развития, жизненный цикл организации, концепция жизненного цикла.

Постановка проблеми. Сучасний бізнес з його жорсткою конкуренцією та періодичними потрясіннями вимагає від менеджерів усіх рівнів вибору такої стратегії, яка б гарантувала організації, з одного боку, найбільш ефективне використання ресурсів, а з іншого боку, максимальну стійкість в умовах нестабільності факторів зовнішнього середовища. Одним з важливих інструментів ефективного управління організацією є стратегія розвитку.

У процесі свого розвитку будь-яка організація розвивається у певній закономірності та проходить низку етапів, зміна яких має циклічний характер. Знання послідовності розвитку організації дає змогу побачити загальні закономірності та особливості кожного етапу життєвого циклу, передбачити майбутні необхідні зміни і підготувати до них організацію, сприяючи їй довгому та успішному функціонуванню.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Аналіз публікацій з теми дослідження показав, що питанням теорії та практики формування стратегії розвитку присвячено праці провідних науковців, зокрема роботи М. Мескона, І. Ансоффа, І.О. Бланка, Х. Віссена, П. Друкера, У. Кінга, Д. Кліланда, Ф. Котлера, Г. Мінцберга, М. Портера, А.А. Томпсона, Дж. Стрікланда, А. Чендлера, М.М. Ермашенка, А.А. Мазаракі, А.О. Касич, Н.М. Ушакової, Т.О. Харченко, А.В. Шегди, З.Є. Шершньової. Вони об'єднують цілу систему різних поглядів на питання формування стратегії, а саме на визначення основних складових стратегії розвитку організації, вибір виду стратегії та методів, які допомагають впровадити стратегії в діяльність організації і досягти позитивного результату від її застосування.

Слід зазначити, що сьогодні в науці немає єдиного визначення поняття «стратегія органі-

зації», виділяється кілька основних підходів до його визначення.

Перший ґрунтується на уявленнях зацікавлених у розвитку організації осіб про результати цього розвитку за оптимального стану фірми. За такого підходу в процесі формування стратегії розвитку виділяється чітка ієрархія «місія – стратегія – цілі – завдання».

Для практичного управління важливо, щоб розроблена стратегія розвитку організації давала змогу керівництву і співробітникам чітко розуміти, які стратегічні цілі стоять перед організацією, їх порівняльну важливість, технології досягнення, ресурси і систему управління, що забезпечує їх досягнення [1, с. 159–161; 2, с. 361–364].

За другого підходу стратегія розвитку підприємства розглядається як синтез окремих стратегічних рішень, а визначається вона як сукупність рішень, достатніх для визначення основних напрямів діяльності [3, с. 16–18].

Третій підхід є різними комбінаціями елементів перших двох.

Для розробки стратегії розвитку організації пропонується використовувати тривимірну матрицю, координатами якої служать такі показники [5, с. 423–427]:

- стратегічне середовище, яке визначається умовами функціонування підприємства, які створюються зовнішнім середовищем;
- стратегічні переваги, які характеризуються мінімальними витратами і високою споживчою цінністю товару чи послуг, які дають змогу досягати успіху на ринку;

– стратегічні компетенції, що є сукупністю наявних матеріальних і нематеріальних ресурсів, можливостей і здібностей (компетенцій) для розроблення і реалізації стратегії підприємства (рис. 1).

Так, вибір стратегії, рівень підприємницького ризику і позиція організації на ринку прямо зумовлені комбінацією представлених на рис. 1 стратегічних індексів.

Метою дослідження є вивчення особливостей формування стратегії розвитку організації на основі життєвого циклу; визначення сутності поняття «стратегія» та концепції життєвого циклу організації; обґрунтування необхідності урахування специфіки основних стадій життєвого циклу під час формування стратегії; обґрунтування ключових напрямів формування стратегії розвитку на стадіях життєвого циклу організації.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Для того щоб визначити особливості формування стратегії розвитку організації, доцільно визначити сутність поняття «стратегія». На фоні безлічі визначень цього поняття найбільш узагальненими та не стільки формальними, скільки векторними напрямками у розробці стратегії, що допомагають уникати частих помилок у формулюванні та складанні стратегії розвитку, є визначення, зроблені Генрі Мінцбергом та Річардом Румельтом.

Широко відомі визначення стратегії Генрі Мінцберга [6, с. 11–24], наведені ним у вигляді комбінації 5-ти «П»:

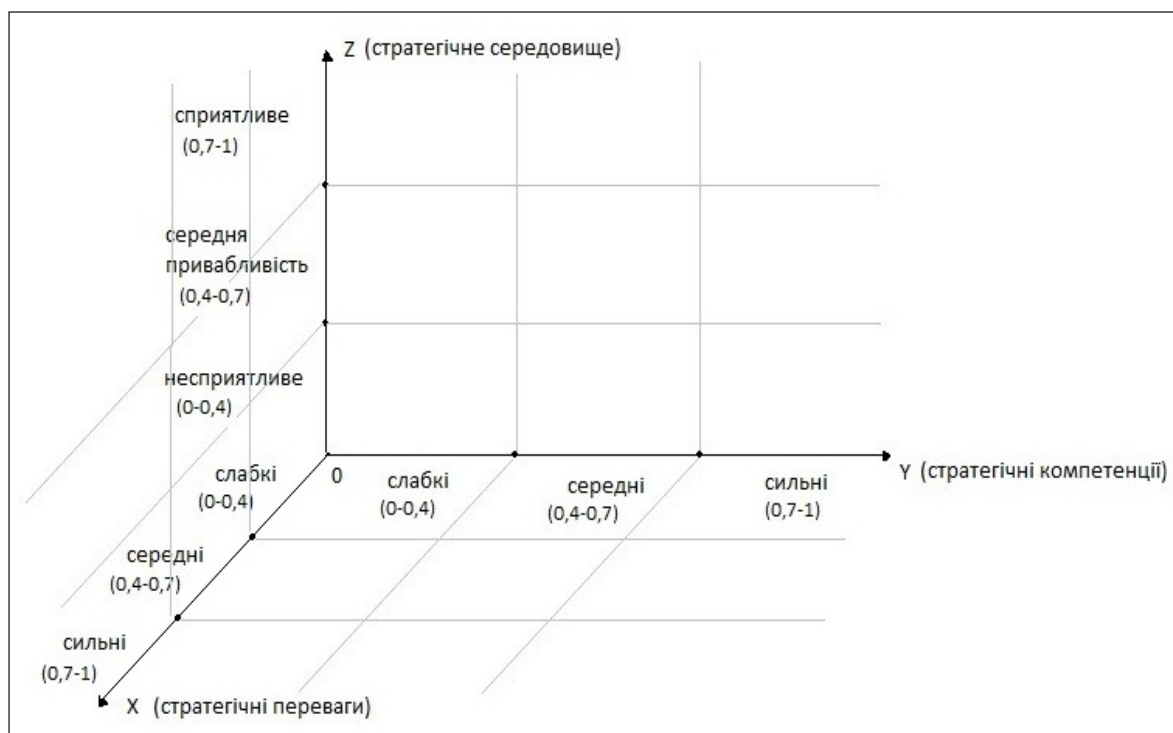


Рис. 1. Тривимірна матриця визначення стратегії розвитку організації [5, с. 425]

- 1) стратегія – план дій (Plan);
- 2) стратегія – хитрість, тобто дії, націлені на те, щоб перехитрити своїх супротивників (Ploy);
- 3) стратегія – порядок дій, тобто план може бути не реалізований, але порядок дій повинен бути забезпечений в будь-якому разі (Pattern);
- 4) стратегія – позиція в навколишньому середовищі, тобто зв'язок зі своїм оточенням (Position);
- 5) стратегія – перспектива, тобто бачення того стану, до якого треба прагнути (Perspective).

Вартим уваги є визначення стратегії відомого сучасного професора Гарвардської школи бізнесу Річарда Румельта [7, с. 18]: стратегія є набором послідовних аналітичних заходів, концепцій, методик, аргументів та дій, що покликані знайти таке рішення проблеми, яке дасть змогу серйозно вплинути на ситуацію та виправити її.

Для подальшого дослідження особливостей формування стратегії розвитку організації на основі життєвого циклу варто розглянути найбільш повну та поширену концепцію життєвого циклу, розроблену І.К. Адізесом [8].

Життєвий цикл організації, як і будь-якої системи, має кілька етапів. І.К. Адізес воліє порівнювати його з процесом розвитку людини. Отже, він виділяє такі етапи.

1) «Залицання» передуює народженню людини. У питанні організаційного розвитку це означає процес виношування ідей, їх обмірковування та планування. На цьому етапі лідер майбутньої організації повинен утвердитися у своєму бажанні займатися проектом.

2) «Дитинство», коли організація постійно відчуває брак ресурсів, відповідно, всі її сили спрямовані на їх видобуток.

3) Етап «Давай-давай», коли вже є перші результати, організація довела своє право на існування і намагається активно позиціонувати себе, продати свій продукт. При цьому спостерігається постійне метання від проекту до проекту, пов'язане зі страхами попереднього етапу. Організація боїться залишитися зовсім без ресурсів, тому приймається за будь-які проекти, які можуть стати продуктивними.

4) Потім слідує етап «Юність». Організація, як і людина, стала досить дорослою, щоб розуміти свої потреби, однак вона не має істотний досвід, структуру життя, тому багато дій відбуваються на рівні проб і помилок.

5) Етап «Розквіт» характеризується відносно розвиненими і, найголовніше, збалансованими потребами і можливостями.

6) Етап «Стабільність». Завдяки грамотному менеджменту організація знаходиться в zenіті своєї слави, стані відносно максимальної ефективності. Однак цей етап також є початком падіння, оскільки створюється загроза спочивання на власних лаврах і поступового переходу до стану занепаду.

7) Етап «Аристократизм». Проблем в організації немає (саме так вважає її менеджмент), натомість є багато ресурсів, яким внаслідок слабкого розвитку підприємницької жилки організація не може знайти застосування.

8) Етап «Полювання на відьом» – етап пошуку винних. Якщо щось робиться не так, отже, хтось винен. На жаль, на цьому етапі винуватим стає той, хто робить організації найбільш чужою, а це часто є людина (чи підрозділ), відповідальна за зміни (як відомо, існує термін дискомфорту зусиль).

9) Етап «Бюрократизм» – співробітники і керівництво зайняті перекладанням папірців і виконанням процедур, які, як відомо, самі по собі нічого не варті без конкретного, виробленого продукту.

10) Етап «Смерть» – відсутність ресурсів, отже, організація не може виконувати свої функції, тому настає смерть.

Таким чином, модель І.К. Адізеса більш точно описує життєвий цикл організації, ніж моделі попередніх авторів. І.К. Адізес торкнувся не тільки управлінської практики, але й елементів корпоративної культури та організаційного клімату.

Тепер слід розглянути механізм розробки стратегії розвитку з урахуванням стадій життєвого циклу організації. Стратегії розвитку бізнесу діляться на 4 групи:

1) стратегія концентрованого зростання, пов'язана зі зміною продукту і ринку;

2) стратегія інтегрованого зростання, що передбачає розширення фірми шляхом додавання нових структур;

3) стратегія диверсифікації – це стратегія поширення діяльності на нові сфери;

4) стратегія скорочення, що застосовується тоді, коли організація не має іншого виходу, як припинити збиткове виробництво або змінити сферу діяльності.

Оскільки стратегія організації – це генеральний план дій, їй необхідно використовувати характеристики організації на кожному етапі свого життєвого циклу. За основу візьмемо метод І.К. Адізеса і згрупуємо всі 10 стадій:

– 1 група містить в собі стадії «Залицання» і «Дитинство»;

– 2 група містить в собі стадії «Давай-давай» і «Юність»;

– 3 група містить в собі стадії «Розквіт» і «Стабільність»;

– 4 група містить в собі стадії «Аристократизм» і «Рання бюрократизація»;

– 5 група містить в собі стадії «Бюрократизація» і «Смерть».

Необхідно відзначити, що єдиної для всіх організацій моделі життєвого циклу не існує, однак загальні стадії життєвого циклу з характерними

певними загальними особливостями охоплюють їх більшу частину.

У вітчизняній науковій практиці використовується п'ятиетапна модель життєвого циклу, в якій виділяються такі етапи, як «Становлення», «Накопичення», «Зрілість», «Диверсифікація» і «Занепад». З використанням цієї моделі в табл. 1 представимо ключові напрями формування стратегії розвитку на стадіях життєвого циклу господарюючого суб'єкта в розрізі укрупнених етапів формування стратегії розвитку.



Рис. 2. Етапи життєвого циклу організації за І.К. Адізесом [8]

Таблиця 1

Ключові напрями формування стратегії розвитку на стадіях життєвого циклу

Етапи розробки стратегії	Стадія життєвого циклу				
	Становлення	Накопичення	Зрілість	Диверсифікація	Занепад
Формування системи цілей	Забезпечення виходу на ринок і виживання	Забезпечення високих темпів операційної діяльності	Підтримка наявних напрямів бізнесу, забезпечення сталого положення на ринку	Забезпечення високих темпів операційної діяльності за допомогою продуктової, галузевої і регіональної диверсифікації	Збереження досягнутих результатів, зниження витрат, стабілізація діяльності
Стратегічний аналіз	Аналіз і прогноз факторів, що обмежують діяльність організації, оцінка достатності стратегічних ресурсів для реалізації бізнес-ідеї	Аналіз і прогноз загроз і можливостей з боку зовнішнього середовища, оцінка достатності економічного потенціалу	Оцінка рівня використання економічного потенціалу, аналіз якості системи управління компанією, оцінка факторів, що обмежують зростання економічного потенціалу	Аналіз факторів і обмежень диверсифікації діяльності, оцінка ефективності використання ресурсів (за напрямками диверсифікації)	Оцінка рівня використання економічного потенціалу
Формування портфеля стратегій	Аналіз сильних і слабких сторін бізнес-ідеї, способів її реалізації	Аналіз темпів зростання економічного потенціалу та ринкової вартості	Аналіз збалансованості параметрів економічної системи	Оцінка показників ефективності (за напрямками диверсифікації)	Оцінка можливостей стабілізації діяльності
Вибір оптимальної стратегії	Стратегія виживання, нарощування економічного потенціалу	Стратегія прискореного зростання економічного потенціалу	Стратегія обмеженого (стабільного) зростання економічного потенціалу	Стратегія диверсифікації діяльності	Антикризова стратегія
Контроль реалізації, моніторинг ефективності стратегії	Контроль витрат, грошових потоків	Контроль достатності економічного потенціалу для забезпечення високих темпів зростання	Контроль доходів, витрат (дотримання достатності економічного потенціалу для забезпечення стабільності)	Контроль ефективності використання ресурсів (за напрямками диверсифікації)	Контроль фінансового стану, грошових потоків, заборгованості

Таким чином, в рамках роботи виділено основні проблеми процесу розроблення стратегії розвитку організації, обґрунтовано необхідність урахування специфіки основних стадій життєвого циклу під час формування стратегії, обґрунтовано ключові напрями формування стратегії розвитку на стадіях життєвого циклу організації.

Висновки з проведеного дослідження. Розглянувши у статті питання, що стосуються формування стратегії розвитку організації на основі життєвого циклу, можемо зробити висновок про те, що формування стратегії

розвитку організації – це досить трудомісткий і тривалий процес, але його результати (за умови його успішності) багаторазово перевершують витрати. Таким чином, для обліку сучасних економічних реалій процес формування стратегії розвитку організації, що базується на основі життєвого циклу, повинен ґрунтуватися на теоретичних і методологічних засадах, а також бути доповнений новим механізмом, що підвищує системність прийнятих стратегічних рішень і підвищує можливість алгоритмізації процесів певних етапів формування стратегії.

Список використаних джерел:

1. Kharchenko T., Pavlenko Y. Features of formation of commodity-product strategy of Light Industry Ukraine. Topical issues of contemporary science: Collection of scientific articles. Valencia, Venezuela, 2017. P. 159–161.
2. Харченко Т.О. Стратегічні цілі розвитку державних неприбуткових організацій в сучасних умовах. Сучасні детермінанти розвитку бізнес-процесів в Україні: тези доповіді Міжнародної науково-практичної інтернет-конференції (24 травня 2017 р.). Київ: КНУТД. С. 361–364.
3. Касич А.О., Харченко Т.О. Стратегічний менеджмент суб'єктів публічної сфери. Економіка та держава. 2017. № 2. С. 16–18.
4. Бондаренко С.М. Корпоративна соціальна відповідальність у концепції загального управління якістю на підприємствах легкої промисловості України. Економічний простір. 2016. № 105. С. 154–163.
5. Жихарева В.В., Савельєва Т.М. Формування стратегії розвитку підприємства в умовах невідомості. Економіка і суспільство. 2017. № 9. С. 423–427.
6. Mintzberg H. The Strategy Concept I: Five Ps For Strategy. California Management Review. 1987. Vol. 30, No. 1. P. 11–24.
7. Румельт Р. Хорошая стратегия, плохая стратегия. В чем отличие и почему это важно / пер. с англ. О. Медведь. Москва: Манн, Иванов и Фербер, 2014. 448 с.
8. Адизес И.К. Управление жизненным циклом корпорации / пер. с англ. В. Кузина. Москва: Манн, Иванов и Фербер, 2014. 512 с.

Kharchenko T.A., Patlaichuk A.I.

PECULIARITIES OF FORMATION OF THE ORGANIZATION'S DEVELOPMENT STRATEGY BASED ON THE LIFE CYCLE

In the course of its development, any organization develops in a certain pattern and passes a number of stages, the change of which is cyclical. Knowledge of the sequence of development of the organization allows us to see the general laws and peculiarities of each stage of the life cycle, to predict the future necessary changes, and to prepare the organization for them, thus contributing to its long and successful functioning.

In the article, peculiarities of formation of the organization development strategy based on the life cycle are explored. The essence of the concept of "strategy" on the background of the set of definitions of this concept by the most generalized and, not so much formal and vector directions in the development of a strategy that helps to avoid frequent mistakes in the formulation of development strategies are defined by Henry Mintzberg and Richard Rumelt.

The most comprehensive and widespread conception of the life cycle is developed by I.K. Adizes, who prefers to compare it with the process of human development and the following stages: "Courtship", "Infancy", "Go-Go", "Adolescence", "Prime", "Stability", "Aristocracy", "Recrimination", "Bureaucracy", "Death". Also, the article substantiates the need to take into account the specifics of the main stages of the life cycle during the strategy formation.

The mechanism of strategy development taking into account the stages of the life cycle of the organization is determined, where business development strategies are divided into 4 groups: the strategy of concentrated growth – connected with the change of product and market; integrated growth strategy implies expansion of the firm by adding new structures; diversification strategy is a strategy for distributing activities to new areas; strategy of reduction – applied when the organization has no other way out, how to stop the loss-making production or change the scope of activities.

The key directions of forming the development strategy at the stages of the organization's life cycle are substantiated.

Key words: strategy, development strategy, life cycle of organization, life cycle concept.

Царик І.М.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри управління
персоналом та економіки праці
Чернігівського національного технологічного університету

Гриценко П.В.

кандидат економічних наук,
асистент кафедри економіки,
підприємництва та бізнес-адміністрування
Сумського державного університету

КОРПОРАТИВНА СОЦІАЛЬНА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ У КОНТЕКСТІ СОЛІДАРНОЇ ЕКОНОМІКИ

У статті обґрунтовано доцільність інтеграції принципів корпоративної соціальної відповідальності в механізми функціонування форм і структур соціальної солідарної економіки.

Ключові слова: інтеграція, соціальна відповідальність, солідарна економіка, принципи, функції, взаємозв'язки, вплив, розвиток.

В статье обоснована целесообразность интеграции принципов корпоративной социальной ответственности в механизмы функционирования форм и структур социальной солидарной экономики.

Ключевые слова: интеграция, социальная ответственность, солидарная экономика, принципы, функции, взаимосвязи, влияние, развитие.

Постановка проблеми. Соціалізація економічних відносин вже багато років є беззаперечною запорукою сталого розвитку та добробуту більшості успішних країн світу. Осмислення людством постійних небезпек і ризиків у всіх напрямках його існування призвело до започаткування концепції сестейного розвитку як основи для формування такої світової спільноти, яка б визначала принцип соціалізації, як фундаментальну основу для подолання глобальних конфліктів. Як елемент такої світової політики, необхідним і логічним наслідком стала тотальна демократизація економічних процесів на всіх рівнях. Саме в період такого переосмислення та перезавантаження з'явилися нові поняття «соціальної відповідальності» (далі СВ) та «солідарної економіки» (далі СЕ). На сьогоднішній день вони вже отримали широке наукове сприйняття, але окремо один від одного. На думку авторів, невирішеним залишається питання взаємодії цих двох вищевказаних понять, що і обумовлює проблематику даного дослідження.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Поняття «соціальної відповідальності» та «солідарної економіки» виникли приблизно в однаковий часовий період. Одна концепція вирішувала проблему пошуку ефективних соціальних відносин в межах одного економічного суб'єкту, інша – була направлена на пошуки шляхів розвитку таких видів економічної діяль-

ності, що орієнтовані на досягнення соціальних цілей, поряд з економічними. Вивченням проблем становлення і розвитку корпоративної соціальної відповідальності займалися так відомі науковці, як: Г. Боуен, Д. Віндзор, П. Друкер, М. Портер, М. Фрідмен, В. Герасимчук, В. Божкова, О. Грішньова та інші. Проблематику солідарної економіки вирішувати такі вчені, як: Б. Де Карбон, А. Де Жако, М. Рубель, А. Деш, Н. Нітман, Б. Фонтено, Г. І. Башнянин, Є. Г. Бриндін, З. І. Галушка, Л. Г. Мельник, ін.

Метою статті автори вважають вивчення основ функціонування корпоративної соціальної відповідальності в механізмах солідарної економіки, дослідження зв'язків та закономірностей між цими двома поняттями.

Виклад основного матеріалу дослідження. Як вказувалося раніше, природа появи і соціальної відповідальності, і солідарної економіки досить схожа. Обидва явища виникли для вирішення проблеми нейтралізації загострення соціальних процесів в суспільстві. Але засоби, які вони використовують істотно різняться між собою. Згідно з джерелом [1, ст. 2] «**Корпоративна соціальна відповідальність** у найбільш загальному тлумаченні – це раціональний відгук організації на систему суперечливих очікувань заінтересованих сторін (стейкхолдерів), що спрямований на стійкий розвиток компанії; це відповідальність тих, хто приймає бізнес-рішення, перед тими, на кого ці рішення

націлені». Як вказує джерело [2], основними типами соціальної підтримки в рамках корпоративної соціальної відповідальності є:

- пряма участь бізнесу в розвитку соціальних об'єктів шляхом капітальних вкладень;
- інвестування заходів соціального характеру;
- масштабна або часткова участь у соціальних проектах різного терміну;
- здійснення впливу і захисту бізнесу в умовах сильної конкуренції;
- міжтериторіальна та міжвідомча інтеграція дій корпорацій та об'єднання їх ресурсів для вирішення соціальних проблем.

Джерело [3] зазначає, що соціальна відповідальність має багаторівневу структуру, починаючи з базового рівня, що містить у собі такі компоненти як своєчасна виплата податків і заробітної плати, і закінчуючи вищим рівнем – співробітництво із громадськими організаціями й професійними об'єднаннями, партнерство з органами державного управління, участь у розв'язанні кризових ситуацій, підтримка соціальної стабільності в суспільстві. Комерційні організації мають певну свободу у виборі форм проведення соціально орієнтованої діяльності, але вони все ж прагнуть підтримувати контакти з державними структурами, світом політики. Тому багато проявів соціально значимої поведінки можна розцінювати як показник лояльного ставлення до держави і готовності до співробітництва.

Так чи інакше всі вищевказані заходи мають на меті створити позитивний психологічний клімат для більш ефективного стійкого економічного зростання бізнесу і примноження статків.

Із даних джерела [4] бачимо, що ставлення бізнес-структур до соціальної діяльності: позитивне 60% опитаних, нейтральне - 23%, негативне - 5%, не замислювалися над цими проблемами - 7%, не визначились з відповіддю - 5%. Тому останній період інституціональні основи СВ пройшли шлях розвитку від організаційно-управлінських альтернативних рішень до стандартних технологій упровадження в практику організацій різноманітних форм власності і господарювання, різних розмірів та видів економічної діяльності, що функціонують у світовій економіці.

На противагу СВ, інститути і норми, пов'язані з СЕ, зазвичай ґрунтуються на принципах колективної власності, взаємодопомоги, перерозподілу, асоціації, соціальної корисності, взаємного прибутку і демократичного самоврядування [5]. Тобто першочерговою метою СЕ вважає стійке зростання соціального ефекту, а не економічного. Джерело [6] трактує термін

«соціальна і солідарна економіка» як множину приватних, формально організованих підприємств з автономією щодо прийняття рішень і свободою членства, створених для задоволення потреб своїх членів шляхом виробництва товарів і надання послуг, страхування і фінансування, де процес прийняття рішень і будь-який розподіл прибутку або позитивного сальдо між членами компанії не залежить від частки капіталу або розміру внеску кожного члена; кожен член має лише один голос та всі управлінські рішення приймаються шляхом демократичного голосування. Термін «солідарна економіка», який наразі використовується науковою спільнотою, є англійським перекладом з португальської поняття, сформульованого в Лімі, Перу у 1997 році (*economia solidaria*), у Квебеку у 2001 році, а також у Бразилії під час Всесвітнього соціального форуму 2001 року. Цей термін також відповідає французькому «*économie solidaire*» та аналогічним термінам на декількох інших мовах. Іноді він перекладається як «економіка, заснована на солідарності» (*solidarity-based economy*). Через тісний зв'язок між соціальною та солідарною економікою, багато авторів використовують «єдиний» термін – соціальна і солідарна економіка.

На певному етапі концепція СЕ отримала потужний розвиток і переросла в глобальні мережі взаємодопомоги, які мають підтримку всіх світових об'єднань, що займаються боротьбою із бідністю, екологічними катастрофами та іншими соціальними конфліктами.

Форми власності, властиві комерційним компаніям (одноосібне володіння, партнерство, корпорація), також простежуються і в організаціях СЕ. В табл. 1 представлені різні форми власності, характерні для солідарної економіки.

Таблиця 1
Форми власності в організаціях ССЕ

Форма власності	Тип організації ССЕ
Одноосібне володіння	Соціальні підприємства, фонди
Партнерство / товариство	Соціальні підприємства, фонди, товариства взаємодопомоги, асоціації, кооперативи
Корпорація / акціонерне товариство	Кооперативи

Таким чином, на думку авторів інтеграція принципів СВ в механізми функціонування СЕ може відкрити нові можливості та значно підвищити потенціал зростання всіх важливих факторів сестейного розвитку. Розглянемо,

які принципи СВ можуть бути інтегрованими до форм солідарної економіки.

Найбільш поширеними формами СЕ є кооперативи, товариства взаємодопомоги, асоціації, комуни, соціальні підприємства і благодійні фонди. Незалежно від того, хто є робітниками цих організацій волонтери, чи наймані працівники, їх мотивація на пряму залежить від різноманітних засобів стимулювання. Тому першим принципом автори хотіли би виділити – **принцип ділового розвитку персоналу**. До цієї сфери СВ можна віднести діяльність структур СЕ за такими напрямками як: гідна оплата праці, допомога у критичних ситуаціях, освітній розвиток персоналу, мотивація персоналу, належні умови праці, гідне ставлення до працівників (повага до особистості, відсутність расової, релігійної, політичної чи гендерної дискримінації при прийманні на роботу).

Наступним принципом, що також підходить і до форм організації СЕ автори вважають **принцип всеохоплюючої відповідальності**. Якщо класичний принцип СВ охоплює відповідальність перед інвесторами, конкурентами та бізнес-партнерами, то в структурах СЕ це може бути відповідальність перед меценатами, партнерськими організаціями, кінцевими споживачами благ.

Ще одним важливим принципом автори виділяють **принцип розбудови позитивних відносин**. Для розвитку всіх форм СЕ важливі відповідальне ставлення до стосунків із регіональною та місцевою владою, підтримка незахищених верств населення, збереження та розвиток житлово-комунального господарства, об'єктів культурно-історичного та релігійного призначення, дотримання місцевих традицій та звичаїв.

Останнім принципом СВ, що можна інтегрувати до механізмів функціонування СЕ автори визначають **принцип дотримання соціальноорієнтованого іміджу**. Як і для бізнес-структур, для підприємств СЕ повинні розроблятися корпоративні програми розвитку та поглиблення іміджу надійного партнера в питаннях, пов'язаних із основним видом соціальної діяльності.

Після дослідження принципів інтеграції СВ в структури функціонування солідарної економіки, важливо визначити функції, які вони будуть виконувати. Автори виділяють наступний перелік: забезпечення доброчесності, регулююча, оптимізаційна, мотиваційна, відтворювальна, етична, перерозподільна.

Під **забезпеченням доброчесності** автори мають на увазі здатність принципів СВ впливати на прозорість дій персоналу підприємств СЕ, що є найважливішим елементом в досягненні їх соціальних цілей.

Регулююча функція сприяє зміцненню партнерських відносин всіх форм СЕ з державними органами та міжнародними організаціями. Зміцнення може проходити за рахунок вироблення спільних стратегій та планів.

Принципи СВ сприяють **оптимізації та мотивації** результатів праці, ресурсозбереження та підвищення ефективності, що неодмінно відобразиться на кінцевому соціальному результаті.

Відтворювальна функція полягає у сприянні відтворенню людського та інтелектуального капіталу в формах СЕ, який для успішного функціонування повинний вести здоровий образ життя, розвивати світогляд, мати гідні умови праці.

Елементи СВ також виконують **етичну функцію**. Перш за все вона полягає у дотриманні чинних законодавчих і етичних норм, правил, принципів.

Функція перерозподілу полягає у зміщенні балансу національного доходу на користь такої соціальноорієнтованої проблематики, як: незахищені верстви населення, місцева інфраструктура, боротьба із насиллям, охорона здоров'я дітей та ін.

Визначивши принципи і функції СВ у структурах функціонування СЕ, автори пропонують провести певну формалізацію вищевикладеного матеріалу у вигляді схеми (рис.1), яка відображає зв'язки впливу всіх блоків на основні форми організації.

Зі схеми бачимо, що основні принципи СВ взаємодіють з формами організації СЕ через функції, які є проміжним ланцюгом та узагальнюючим елементом, що поєднує і підприємства стандартної бізнес-моделі, і підприємства соціальноорієнтованого напрямку. При цьому зазначимо, що основними перешкодами впровадження таких принципів є: брак коштів, податковий тиск та недосконалість законодавчої бази щодо сприяння даних програм, недостатність інформації і досвіду в процесі впровадження заходів в даній сфері діяльності [7].

Висновки з проведеного дослідження. Проведене дослідження дозволило вирішити актуальне наукове завдання щодо подальшого розвитку інтеграції корпоративної соціальної відповідальності в структури і форми соціальної солідарної економіки. Відповідно до мети статті автори вирішили наступні завдання:

1. Проаналізовано основи та сучасний стан таких понять, як «соціальна відповідальність» та «солідарна економіка». На основі аналізу виявлені характерні точки взаємозв'язку двох економічних категорій.

2. Визначено головні принципи соціальної відповідальності, які є сумісними і можуть інте-



Рис. 1. Схема впливу основних принципів соціальної відповідальності на форми організації соціальної солідарної економіки через функціональну складову

Джерело: розроблено авторами

груватися в механізми функціонування солідарної економіки.

3. Виявлені і досліджені основні функції визначених принципів в механізмах функціонування солідарної економіки.

4. Проведено узагальнення впливу принципів і функцій соціальної відповідальності на форми солідарної економіки у вигляді систематизованої схеми із позначенням зв'язку впливу.

Підсумовуючи, автори вважають, що такі категорії, як корпоративна соціальна відповідальність і солідарна економіка цілком поєднані. Більш того, сучасна методика корпоративної соціальної відповідальності може значно посилити ефективність роботи організацій солідарної економіки, примножити їх соціальний ефект, стати «синергістом» та «вірним другом» на службі поглиблення соціалізації світового суспільства.

Список використаних джерел:

1. Колот А.М. Корпоративна соціальна відповідальність: еволюція та розвиток теоретичних поглядів / А.М. Колот // Економічна теорія. – 2013. – № 4. – С. 5–26.
2. Шконда В.В. Соціальна корпоративна відповідальність, як складова соціальної політики держави / В.В. Шконда, А.В. Калянов // Управління проектами та розвиток виробництва. – 2011. – № 3 (39).
3. Бондар С.В. Соціальна відповідальність як визначальний фактор існування громадянського суспільства / С.В. Бондар // Гілея: науковий вісник: зб. наук. пр. – 2013. – № 78. – С. 154–158.
4. Грішнова О.А. Соціальна відповідальність бізнесу: сутність, значення, стратегічні напрями розвитку в Україні / Гришнова О.А. // Україна: аспекти праці. – 2010. – № 7. – С. 3–8.
5. Peter Utting. Introduction: the challenge of scaling up social and solidarity economy. [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: [http://www.unrisd.org/80256B3C005BCCF9/\(httpPublications\)/89748F9EB30DE128C1257E0E004889D4?OpenDocument](http://www.unrisd.org/80256B3C005BCCF9/(httpPublications)/89748F9EB30DE128C1257E0E004889D4?OpenDocument).
6. The social economy in the european union. Report by José Luis Monzón & Rafael Chaves. [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: <http://old.eesc.europa.eu/resources/docs/qe-30-12-790-en-c--2.pdf>.
7. Корнева І.О. Соціальна корпоративна відповідальність як інструмент покращення результатів роботи підприємства / І.О. Корнева // «Молодий вчений». – 2017. – № 5 (45). – С. 618–621.
8. Дерев'янка Ю.М. Соціальна та солідарна економіка: поняття та сутність, досвід та перспективи / Ю.М. Дерев'янка, Л.Г. Мельник, О.В. Кубатко // Механізм регулювання економіки. – 2014. – № 3. – С. 89–98.
9. Колосок А.М. Соціальна відповідальність в системі корпоративного управління / А.М. Колосок // Економічний форум. – 2014. – № 1.
10. Микитась В.В. Соціальна відповідальність держави як базовий принцип формування державної економічної політики / В.В. Микитась // Вісник Національного університету «Юридична академія України імені Ярослава Мудрого». – 2014. – № 1 (16). – С. 102–110.
11. Дульцева І.І. Соціальне підприємництво як чинник розвитку національної галузі туризму / І.І. Дульцева // Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. – 2014. – № 2 (26). – С. 26–29.

Tsaryk I.M., Hrytsenko P.V.

CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY WITHIN THE CONTEXT OF SOLIDARITY ECONOMY

Socialization of economic relations for many years has been an undoubted certainty of sustainable development and well-being of the majority of prosperous countries of the world. The concept of "social responsibility" and "solidarity economy" occurred approximately at the same time period. One concept solved the problem of searching effective social relations within one economic entity, the other concept was aimed at searching ways of development such types of economic activities that are directed to social goals achieving, alongside with economic ones.

The prime objective of the article is to research the basics of the corporate social responsibility functioning in the mechanisms of solidarity economy, to investigate the correlations and principles between these two concepts.

The origin of the occurrence of social responsibility as well as solidarity economy is quite similar. Both occurrences appeared to solve the problem of neutralization of social processes aggravation in society. However means that they use, differ among themselves essentially.

The conducted research allowed solving the actual scientific task as to the further development of corporate social responsibility integration into the structures and modes of social solidarity economy. According to the objective of the article, the authors solved the following tasks:

1. The basics and the current state of such concepts as "social responsibility" and "solidarity economy" have been analyzed. On the ground of research the distinguished points of two economic categories correlation have been identified.

2. The main principles of social responsibility, which are compatible and can be integrated into the mechanisms of the solidarity economy functioning, have been defined.

3. The main functions of the defined principles in the mechanisms of the solidarity economy functioning have been revealed and investigated.

4. The generalization of the influence of the principles and functions of social responsibility on the modes of the solidarity economy in the form of the systematic scheme with a designation of the influence correlation, have been carried out.

Summing up, the authors of the article consider that such categories as corporate social responsibility and solidarity economy are definitely combined. Moreover, modern methodology of corporate social responsibility can enhance considerably the efficiency of the solidarity economy organizations functioning, increase their social effect, can become a "synergist" and "constant friend" in the service of extension of the world's society socialization.

Key words: integration, social responsibility, solidarity economy, principles, functions, correlations, influence, development.

Шинкар С.М.

здобувач кафедри
фінансово-економічної безпеки обліку і оподаткування
Української академії друкарства

БАЗОВІ УМОВИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

Складні умови ведення бізнесу, які характерні для більшості вітчизняних промислових підприємств, актуалізують необхідність ретельного дослідження проблеми забезпечення необхідного рівня економічної безпеки кожного суб'єкта господарювання. Належний рівень економічної безпеки уможливує як збереження бізнесу, так і формування підґрунтя для сталого розвитку певного суб'єкта господарювання. Забезпечення економічної безпеки потребує визначення теоретичного базису, що передбачає формування сучасного трактування поняття «безпека». Проведене дослідження дало змогу виявити та обґрунтувати важливість трактування безпеки не лише як статичної, але й як динамічної категорії. Доведено, що базовими умовами забезпечення безпеки соціально-економічної системи виступають стабільність, стійкість, рівновага, надійність, життєздатність, адаптація та гнучкість. Здійснене узагальнення дало змогу обґрунтувати власне розуміння та сформулювати теоретичне підґрунтя для удосконалення управління економічною безпекою промислового підприємства.

Ключові слова: безпека, небезпека, ризик, загроза, виклик, економічна безпека, промислове підприємство, соціально-економічна система.

Сложные условия ведения бизнеса, которые характерны для большинства отечественных промышленных предприятий, актуализируют необходимость тщательного исследования проблемы обеспечения необходимого уровня экономической безопасности каждого субъекта хозяйствования. Надлежащий уровень экономической безопасности позволяет как сохранение бизнеса, так и формирование основы для устойчивого развития определенного субъекта хозяйствования. Обеспечение экономической безопасности требует определения теоретического базиса, который предусматривает формирование современной трактовки понятия «безопасность». Проведенное исследование позволило выявить и обосновать важность трактовки безопасности не только как статической, но и как динамической категории. Доказано, что базовыми условиями обеспечения безопасности социально-экономической системы выступают стабильность, устойчивость, равновесие, надежность, жизнеспособность, адаптация и гибкость. Осуществленное обобщение позволило обосновать собственное понимание и сформировать теоретическую основу для совершенствования управления экономической безопасностью промышленного предприятия.

Ключевые слова: безопасность, опасность, риск, угроза, вызов, экономическая безопасность, промышленное предприятие, социально-экономическая система.

Постановка проблеми. Безпековий аспект функціонування вітчизняних підприємств все частіше сприймається як першочерговий, що потребує особливої уваги. Причинами цього є не лише складні умови функціонування, але й усвідомлення того, що кожне рішення повинне прийматися з урахуванням можливості зміни рівня безпеки, від чого залежить не лише ефективність реалізації певних організаційно-економічних заходів, але й існування підприємства як певної соціально-економічної системи. В цьому контексті доцільно навести висловлювання Н. Масленикової, сутність якого полягає в тому, що в існуванні певної системи ключову роль відіграють дві рушійні сили, а саме «бажання вижити (зберегти себе, мати визначену стабільність) і прагнення розвиватися (самоудосконалюватися)» [10, с. 6]. Отже, вважаємо, що важливість виживання суб'єкта господарювання вимагає

зосередження уваги на формуванні теоретичних засад гарантування безпеки підприємства як соціально-економічної системи.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Розробці питань підтримки достатнього рівня економічної безпеки підприємства багато уваги приділяють вітчизняні та зарубіжні вчені, зокрема Л. Абалкін, В. Абрамов, О. Ареф'єва, В. Андрійчук, О. Білорус, І. Бінько, Н. Вавдіук, З. Варналій, О. Власюк, В. Воротін, Т. Васильців, В. Геєць, З. Герасимчук, В. Горбулін, А. Гордєєв, В. Духов, М. Єрмошенко, Я. Жаліло [6], З. Живко, О. Захаров, В. Ковальов, Г. Козаченко [7], О. Ляшенко, В. Мартинюк, В. Мунтіян, Є. Олейніков, Г. Пастернак-Таранушенко [14], В. Пономаренко, Я. Пушак, Н. Реверчук, О. Терещенко, В. Франчук, О. Черняк, М. Швець, Л. Шемаєва, С. Шкарлет, В. Шлемко, В. Шликов, О. Шляйфер, В. Ярочкін.

Відаючи належне науковій і практичній значущості праць провідних учених, зазначаємо, що у сучасній науковій літературі й практиці господарювання підприємств недостатньо досліджені важливі питання забезпечення економічної безпеки промислових підприємств.

Метою дослідження є відображення результатів формування теоретичного підґрунтя забезпечення необхідного рівня економічної безпеки для сталого розвитку промислових підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. Перш за все підкреслимо, що проблема забезпечення безпеки, зокрема економічної, загалом не є новою. Так, вона постала особливо гостро для вітчизняних підприємств на початку 90-х років, але в історичному ракурсі її вирішенням займаються уже впродовж тисячоліть. Наприклад, ще в Давньому Китаї в 3–4 ст. до н. е. в трактаті «Гуаньцзи» досягнення безпеки вбачалось у встановленні рівноваги між попитом та пропозицією, зокрема через державну закупівлю та емісію грошей [16, с. 123]. Питанню забезпечення безпеки держави була приділена увага у давньоіндійському трактаті «Артхашастра – або наука політики», створення якого датується 1 ст. до н. е. [5, с. 25], та у творах Лі Гоу (1009–1059 рр.), китайського науковця, який обґрунтовував фінансові важелі впливу на безпеку країни.

Формування уявлень про безпеку присутнє і у філософських працях західного світу, хоча трактування сутності є суттєво відмінним, адже увага концентрувалася на особистості. Так, Аристотель висловлювався, що «безпека – це природне відчуття людини любові до самої себе» [4, с. 137], а Епікур дотримувався уявлень, що «найбільшу безпеку може досягнути завдяки тихому життю подалі від натовпу» [4, с. 138]. Потрібно визнати і те, що в подальшому філософи поступово відійшли від індивідуального характеру застосування безпеки на користь її реалізації в межах соціальних утворень, тобто громади й держави. Саме такої думки дотримувався Платон, який поєднував безпеку громадян із безпекою держави, яка повинна захистити їх від зовнішніх загроз.

Підбиваючи певні підсумки, можемо стверджувати, що в історичному ракурсі безпеку найбільшою мірою розглядали як стан захищеності індивідуума, громади та держави від негативної дії загроз, зміст яких з часом змінювався.

Якщо до уваги брати сучасні визначення поняття «безпека», то доцільно сконцентруватися на кількох, які безпосередньо пов'язані з вирішенням проблеми забезпечення економічної безпеки на різних рівнях управління. Так, Я. Жаліло вбачає, що «для людини є два виміри: по-перше, людина почувається безпечно, якщо вона відчуває захищеність у кон-

кретний момент часу; по-друге, коли має упевненість у власному майбутньому» [6, с. 19]. На пріоритетності захищеності в трактуванні безпеки наполягає і Е. Коротков [8, с. 15], але у своєму визначенні він говорить про стан «будь-якого об'єкта». Дещо іншої точки зору дотримується Г. Пастернак-Таранущенко, який безпеку трактує як динамічну категорію з можливістю функціонування «в оптимальному режимі з найбільшою надійністю» [14, с. 68].

В науковій літературі до категоріального апарату безпеки включають такі терміни, як, зокрема, «стабільність» та «стійкість», «рівновага» та «адаптація», «надійність» та «гнучкість». Безперечно, поруч із безпекою застосовуються й інші, зокрема «небезпека», «виклик», «ризик», «загроза» [13, с. 15–17], але у статті ми зосередимо увагу виключно на першій групі термінів.

За результатами проведеного узагальнення була виявлена певна відмінність у трактуванні термінів «стабільність» та «стійкість», хоча вони в англійській мові представлені одним терміном “stability”. Окрім цього, в трактуванні кожного терміна вдалося визначити низку ключових підходів, які ми послідовно і коротко розглянемо. Стосовно терміна «стабільність» визначено наявність таких підходів:

- «ототожнення з рівновагою» (Л. Карась, Т. Клебанова, Н. Дубровіна, О. Полякова, В. Сумін, Н. Федоренко та ін.);

- «досягнення на основі ресурсного забезпечення» (Р. Пастернак-Таранущенко, Г. Чернова);

- «забезпечення через покращення фінансового стану та високої ефективності господарської діяльності» (В. Гончаров, В. Іванов, А. Кузнецов, Л. Костирко, С. Тхор та ін.).

Узагальнюючи охарактеризовані вище підходи до трактування стабільності як складової категоріального апарату безпеки, можемо стверджувати, що стабільність соціально-економічної системи, зокрема промислового підприємства, полягає в здатності зберегти свою структуру та основні параметри розвитку, попри вплив зовнішнього та внутрішнього середовища.

Наступним терміном є «стійкість». Як нами уже зазначалося вище, він певним чином споріднений зі стабільністю. Зазначене впливає і зі змісту виділених наукових підходів до його трактування:

- «здатність протидіяти негативному впливу середовища функціонування» (В. Бугай, О. Василенко, Дж. Касті, Л. Лопатнікова);

- «здатність повертатися до стану рівноваги» (Е. Левицький, А. Севаст'янов, Ю. Сімех та ін.);

- «здатність забезпечити позитивну динаміку показників фінансового стану та результатів господарської діяльності» (Н. Алексеєнко, В. Долятовській, І. Касаков, І. Коханенко, Р. Єрмейчук, А. Колобов).

Підбиваючи певні підсумки, можемо стверджувати, що стійкість системи можна трактувати як її здатність протистояти негативному впливу зовнішніх та внутрішніх чинників для пошуку нового стану рівноваги, що є можливим за наявності у суб'єктів безпеки необхідних ресурсів.

За результатами дослідження сутності як стабільності, так і стійкості було виявлено, що їх зміст частково ототожнюють з іншим терміном, який характеризує стан системи, – «рівновага». Проведений огляд дав змогу виявити, що серед науковців існує певна однастайність у трактуванні цього терміна. Отже, на нашу думку, доцільно процитувати лише два. Перше визначення міститься у праці О. Лебедева та А. Каньковської: «здатність системи за відсутності зовнішніх впливів зберігати як завгодно довго заздалегідь заданий стан» [9, с. 68], а автором другого є В. Веселовский: «одним з основних принципів під час розроблення механізму управління економічною безпекою виступає принцип сталої нерівноваги, згідно з яким живі системи ніколи не бувають у рівновазі й виконують за рахунок своєї вільної енергії постійну роботу проти рівноваги» [2, с. 177]. На нашу думку, саме друге визначення заслуговує особливої уваги. Водночас доцільно підкреслити, що під дією внутрішніх та зовнішніх чинників система втрачає свою рівновагу, і завдання суб'єктів безпеки полягає у її відновленні, але з урахуванням змінених умов існування та розвитку внаслідок того, що саме рівновага забезпечує існування системи, її стабільність та стійкість. Тобто виконання окресленого завдання суб'єктами безпеки щодо досягнення нетривалої рівноваги має мати системний характер.

Зроблені висновки доводять необхідність приділення уваги наступному терміну – «адаптації». Сутність більшості досліджених визначень цього терміна є досить схожою, і вони полягають у здатності системи пристосуватися до зміни умов існування. Більш того, колектив авторів у складі Г. Козаченко, В. Пономарьова та О. Ляшенко [7, с. 122] доводять, що адаптацію потрібно трактувати як «основний спосіб забезпечення економічної безпеки підприємства». Погоджуючись із думкою цих науковців, вважаємо доцільним підкреслити, що адаптивність системи повинна мати місце тоді, коли система нездатна протистояти дії певних чинників, наприклад зовнішнім загрозам, але інакше пріоритет повинен віддаватися захисним заходам з метою ефективної протидії та збереження стабільності й стійкості системи.

Поруч зі стійкістю, стабільністю, рівновагою та адаптацією для характеристики безпеки соціально-економічних системи використовують,

хоча рідше, такі терміни, як «життєздатність», «надійність» та «гнучкість».

Коротко зазначимо, що сьогодні в Україні дослідження життєздатності відбувається на основі наукового доробку двох шкіл. Перша під керівництвом Ю. Лисенко життєздатність трактує як можливість функціонування економічної системи протягом необмеженого періоду часу в умовах дії збурюючих факторів за прийнятного рівня ефективності [11, с. 63]. Друга, засновником якої є Л. Сергеева, доводить, що під цим терміном потрібно розуміти «здатність нескінченно довго зберігати й підтримувати самостійне існування» [12, с. 113]. Загалом погоджуючись з обома підходами, вважаємо доцільним підкреслити хибність думок певної частини науковців, які ототожнюють життєздатність із поняттями фінансової стійкості та прибутковості. На нашу думку, життєздатність системи з точки зору гарантування її безпеки полягає в здатності забезпечувати живучість, зокрема через самовідновлення, для підтримки вибраної траєкторії розвитку.

Термін «гнучкість» майже не використовується в безпекознавстві, але визначення, надане С. Глаголевым, який розуміє під ним «здатність реагувати на зовнішні збурюючі дії, уникаючи повної структурної перебудови або руйнування системи» [3, с. 12], доводить необхідність хоча б фрагментарно розглянути і його. Цікавим є визначення групи науковців [15, с. 45], які підкреслюють важливість для системи «максимально швидко змінити свою діяльність та перейти з найменшими затратами з одного стану до іншого». В цьому контексті важливо підкреслити, що гнучкість повинна виявлятися не лише стосовно змін, які мають місце у зовнішньому середовищі, але й з урахуванням внутрішніх умов, зокрема в процесі удосконалення взаємодії різних груп суб'єктів безпеки.

Термін «надійність» активно застосовується в техніці для окреслення здатності технічного об'єкта виконувати свої функції упродовж певного періоду часу [1, с. 13–15]. В економіці його застосування певним чином обмежене, зокрема він трактується як здатність системи здійснювати свою фінансово-господарську діяльність незалежно від дії зовнішнього середовища. Стосовно ж забезпечення безпеки певної соціально-економічної системи, то надійність передбачає здатність зберігати основні параметри функціонування незалежно від дії зовнішніх та внутрішніх чинників.

Узагальнюючи сутність кожного охарактеризованого терміна, ми визначили базові умови забезпечення безпеки певної соціально-економічної системи, якою може бути промислове підприємство, і в графічному вигляді представили це на рис. 1.

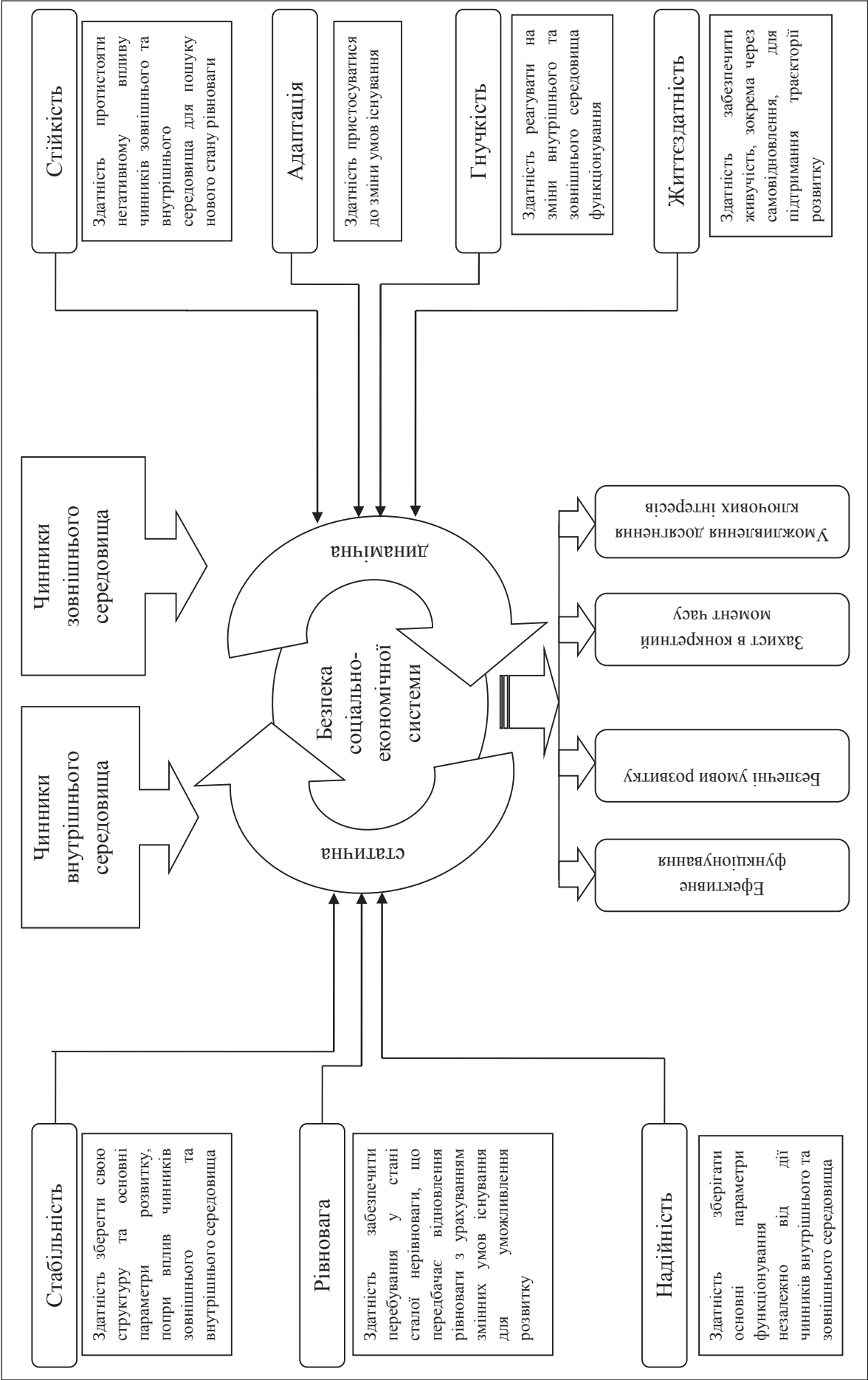


Рис. 1. Базові умови забезпечення безпеки соціально-економічної системи (зокрема, промислового підприємства)

Узагальнюючи, можемо стверджувати, що безпека соціально-економічної системи, якою є кожне промислове підприємство, може бути досягнута через:

- захист у конкретний момент часу;
- формування безпечних умов розвитку;
- забезпечення ефективного функціонування з можливістю досягнення ключових інтересів.

Звідси випливає, що безпеку потрібно трактувати не лише як статичну, але й як динамічну категорію, яка передбачає певні заходи та потребує їх вжиття.

Висновки з проведеного дослідження. Узагальнюючи, вважаємо доцільним ще раз підкреслити, що безпека виступає як статичною, так і динамічною категорією, отже, її досягнення вимагає вжиття певної сукупності

взаємопов'язаних заходів, реалізація яких спрямована на забезпечення стійкості, стабільності, надійності, адаптивності, гнучкості, життєздатності та нетривалої рівноваги.

Визначені теоретичні аспекти забезпечення безпеки соціально-економічної системи можуть бути застосовані за розроблення методичних засад вжиття захисних заходів суб'єктами економічної безпеки промислових підприємств.

З огляду на те, що джерелом зниження рівня безпеки через виникнення та реалізацію викликів, ризиків та загроз є як зовнішнє середовище, так і внутрішні неконтрольовані процеси, вважаємо за доцільне в подальшому приділити увагу розробленню організаційно-економічного механізму управління економічною безпекою промислових підприємств.

Список використаних джерел:

1. Баранівська Х. Стійкість підприємства як його властивість. Інноваційно-орієнтовані засади максимального використання потенціальних можливостей виробництва в умовах євроінтеграції: мат. наук.-практ. інт.-конф. (Тернопіль, 14–15 жовтня 2010 року). Тернопіль: Крок, 2010. 221 с.
2. Веселовский В. О сущности живой материи. Москва: Мысль, 1971. 296 с.
3. Глаголев С. Формирование экономического механизма гибкого развития промышленного предприятия: автореф. дисс. ... канд. экон. наук: 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством: экономика, организация и управление предприятиями, отраслями, комплексами – промышленность». Белгород, 2002. 18 с.
4. Дьяконов И., Неронова В., Свенцицкая И. История древнего мира. Москва: Наука, 1983. 353 с.
5. Єременко В. Історія економічної науки. Київ: Інформаційно-видавничий центр Держкомстату, 2002. С. 25.
6. Жаліло Я. Економічна безпека України: проблеми і перспективи: матеріали круглого столу. Урядовий кур'єр. 1998. № 154–155. С. 18–25.
7. Козаченко А., Пономарев В., Ляшенко А. Экономическая безопасность предприятия: сущность и механизм обеспечения: моногр. Киев: Либра, 2003. 280 с.
8. Коротков Э., Беляев А. Управление экономической безопасностью общества. Менеджмент в России и за рубежом. 2001. № 6. С. 8–26.
9. Лебедев О., Каньковская А. Основы менеджмента. Санкт-Петербург: МИМ, 1998. 192 с.
10. Масленикова Н. Управление развитием организации. Москва: Центр экономики и маркетинга, 2002. 304 с.
11. Лысенко Ю., Тимохин В., Руденский Р. и др. Методология моделирования жизнеспособных систем в экономике: монография. Донецк: Юго-Восток Лтд, 2009. 350 с.
12. Сергеева Л., Бакурова А., Воронцов В., Зульфугарова С. Моделирование структуры життєздатних соціально-економічних систем: моногр. Запоріжжя: КПУ, 2009. 200 с.
13. Обліково-аналітичне забезпечення управління економічною безпекою підприємства: моногр. / за заг. ред. А. Штангрета. Львів: Укр. акад. друкарства, 2017. 276 с.
14. Пастернак-Таранущенко Г. Економічна безпека держави: проблеми та механізми їх розв'язання. Вісник НАН України. 1998. № 11–12.
15. Полякова О., Милов А. Моделирование системных характеристик экономики: учеб. пособие. Харьков: Издательский Дом «ИНЖЭК», 2004. 296 с.
16. Штейн В. Экономическая мысль на Древнем Востоке, Гуань-цзы. Москва: Издательство восточной литературы, 1959. 258 с.

Shynkar S.M.

BASIC CONDITIONS OF PROVIDING ECONOMIC SAFETY AT THE INDUSTRIAL ENTERPRISE

Complex business conditions, which are typical for the majority of domestic industrial enterprises, actualize the need for a thorough study of the problem of ensuring the necessary level of economic security for each enterprise. The proper level of economic security allows both the preservation of business and the formation of the basis for the sustainable development of a particular enterprise. Ensuring economic security requires the definition of a theoretical basis, which provides for the formation of a modern interpretation of the concept of "security". The conducted research allowed revealing and justifying the importance of the interpretation of security not only as a static but also as a dynamic category. It is proved that the basic conditions for ensuring the security of the socio-economic system are: stability, firmness, equilibrium, reliability, vitality, adaptation, and flexibility.

The own interpretation of the key components of the categorical security apparatus is justified: stability – the ability to maintain its structure and the main parameters of development in response to external and internal factors; firmness – the ability to withstand the negative impact of external and internal factors to find a new equilibrium state; balance – the ability to provide a state of permanent disequilibrium, providing for the restoration of equilibrium taking into account the changing conditions of existence for the possibility of development; adaptation – the ability to adapt to changing conditions of existence; flexibility – the ability to respond to changes in the internal and external functioning environment; reliability – the ability to maintain the basic parameters of the operation, regardless of the effect of factors of the internal and external environment; viability – the ability to provide vitality, including through self-healing, to maintain the trajectory of development.

It is proved that the safety of the socio-economic system, which is also every industrial enterprise, can be achieved through: protection at a particular moment in time; formation of safe development conditions; ensuring effective functioning with the possibility of achieving key interests.

The theoretical aspects of ensuring the safety of the socio-economic system can be applied in developing methodological bases for the implementation of protective measures by subjects of economic security of industrial enterprises.

Despite the fact that both external environment and internal uncontrolled processes are the sources of the decrease in the level of security, because of the emergence and realization of challenges, risks, and threats, we consider it appropriate to pay attention to the development of the organizational and economic mechanism for managing the economic safety of industrial enterprises.

Key words: security, danger, risk, threat, challenge, economic security, industrial enterprise, socio-economic system.

Шкірко О.І.

асистент кафедри підприємництва та економіки підприємств
Університету митної справи і фінансів

СУТНІСТЬ ТА ПОНЯТТЯ ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ

Побудова і розвиток ринкової економіки неможливі без здійснення підприємницької діяльності. Економіка західних країн вже тривалий час ґрунтується на малому та великому бізнесі. Дослідження присвячене аналізу поняття «підприємництво» в Україні. Особливу увагу автор приділив дослідженню поняття та сутності підприємництва, проаналізував його основні функції. Автор розглянув відмінність між фізичними та юридичними особами, які є суб'єктами господарювання, виділив та описав їх характерні особливості, а на основі цього встановив відмінність між мікробізнесом, малим, середнім та великим бізнесом. Автор проаналізував основні напрями та форми економічного, правового та організаційного розвитку підприємництва через вивчення законодавчих документів.

Ключові слова: підприємництво, суб'єкт господарювання, мікробізнес, малий бізнес, доход, домогосподарство.

Построение и развитие рыночной экономики невозможны без ведения предпринимательской деятельности. Экономика западных стран уже длительное время основывается на малом и большом бизнесе. Исследование посвящено анализу понятия «предпринимательство» в Украине. Особое внимание автор уделил исследованию понятия и сущности предпринимательства, проанализировал его основные функции. Автор рассмотрел различие между физическими и юридическими лицами, которые являются субъектами хозяйствования, выделил и описал их характерные особенности, а на основе этого установил отличие между микробизнесом, малым, средним и большим бизнесом. Автор проанализировал основные направления и формы экономического, правового и организационного развития предпринимательства через изучение законодательных документов.

Ключевые слова: предпринимательство, субъект хозяйствования, микробизнес, малый бизнес, доход, домохозяйство.

Постановка проблеми. Однією з найважливіших ознак ринкової економіки країни є підприємництво. Позитивні зміни в економіці країни є неможливими без розвитку найбільш гнучкої ланки – малого підприємництва. Розвиток підприємництва є основою економічного зростання будь-якої країни, а також збільшення валового внутрішнього продукту (ВВП) та національного доходу (НД). Підприємництво виступає фактором реформування в економіці. Без його участі неможлива побудова ринкового господарства. Його становлення є одним з надзвичайно важливих та основних напрямів процесу реформування країни.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вивченню поняття «підприємництво» присвячено роботи багатьох науковців. У вітчизняній літературі Ю.Л. Орел [6] зазначав, що «поняття «підприємництво» надзвичайно містке, бо в ньому переплітається сукупність економічних, юридичних, політичних, історичних і психологічних відносин. Зміст цього поняття формувався протягом значного історичного періоду, змінювався під впливом базисних і надбудовчих інституцій, психології людей». В.Л. Мусіяка [5] визначає підприємництво як незаборонену законом ініціативну, систематичну діяльність приватних осіб (підприємців)

і юридичних осіб, що базується на приватній або будь-якій іншій формі власності, спрямовану на отримання прибутку від виробництва товарів, виконання робіт та надання послуг, здійснювану на власний ризик і під свою відповідальність. В.Ф. Попондуполо [8] вважає, що підприємницька діяльність – це сукупність правомірних дій, які здійснюються професійно, систематично і на власний ризик особою, зареєстрованою як підприємець, з метою одержання прибутку. Ф.П. Шульженко [14] розглядав підприємництво як рушійну силу економічного розвитку, тобто зазначав, що підприємництво – це дії, спрямовані на отримання результату негайно, а економічний розвиток – це результат дій. Проте актуальним залишається вичерпне трактування поняття підприємництва, його сутності та функцій, особливо в тих країнах, які розбудовують ринкові відносини.

Метою дослідження є аналіз та визначення сутності та функцій підприємництва в умовах розбудови ринкових відносин економіки України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Поняття «підприємництво» в українському законодавстві зазначене в ст. 42 Господарського кодексу України [1] та означає «самостійну, ініціативну, систематичну, на власний ризик господарську діяльність, що здійснюється суб'єктами

господарювання (підприємцями) з метою досягнення економічних і соціальних результатів та одержання прибутку». У Законі України «Про підприємництво» [10] зазначається, що підприємництво – це безпосередня самостійна, систематична і на власний ризик діяльність з виробництва продукції, виконання робіт, надання послуг з метою отримання прибутку. Вона здійснюється фізичними та юридичними особами, зареєстрованими як суб'єкти підприємницької діяльності у порядку, встановленому законодавством.

Між тим у ст. 55 ГКУ [1] суб'єктами господарювання визнаються громадяни України, іноземці та особи без громадянства, які зареєстровані відповідно до закону як підприємці, а також здійснюють господарську діяльність, реалізуючи господарську компетенцію (сукупність господарських прав та обов'язків), мають відокремлене майно і несуть відповідальність за своїми зобов'язаннями в межах цього майна, крім випадків, передбачених законодавством.

До суб'єктів господарювання належать фізичні особи – підприємці та юридичні особи. Розглянемо відмінність між цими двома поняттями, які зазначені у Роз'ясненнях Міністерства Юстиції України [12]. Статус фізичної особи – підприємця – це юридичний статус, який засвідчує право особи на заняття підприємницькою діяльністю, а саме самостійною, ініціативною, систематичною, на власний ризик господарською діяльністю, що здійснюється суб'єктами господарювання (підприємцями) з метою досягнення економічних і соціальних результатів та одержання прибутку.

Юридичною особою є організація, створена і зареєстрована у встановленому законом порядку. У Цивільному кодексі України [13] юридична особа визначається через термін «організація», під яким розуміють певне соціальне утворення, тобто систему істотних соціальних взаємозв'язків, через які люди (або їх групи) об'єднуються для досягнення поставлених цілей в єдине структурне і функціонально диференційоване соціальне ціле.

Отже, на нашу думку, *підприємництво – це заснована за власні кошти і на власний ризик діяльність суб'єкта господарювання, яка здійснюється з метою отримання прибутку та є основою розвитку інноваційної діяльності і ринкової економіки в країні.*

Залежно від кількості працюючих та доходів від діяльності за рік, яку ведуть суб'єкти господарювання, визначається їх належність до суб'єктів малого підприємництва, зокрема до суб'єктів мікропідприємництва, середнього або великого підприємництва [1] (табл. 1). У Господарському кодексі України річний розмір доходу суб'єкта господарювання наведений в сумі, еквівалентній 2 мільйонам євро, визначеній за середньорічним курсом Національного банку України [7], тому для кращого розуміння розміру доходу розрахуємо його в табл. 1.

Поняття «підприємництво» визначає економічну одиницю, що діє в умовах ринкової економіки та виконує такі функції (рис. 1).

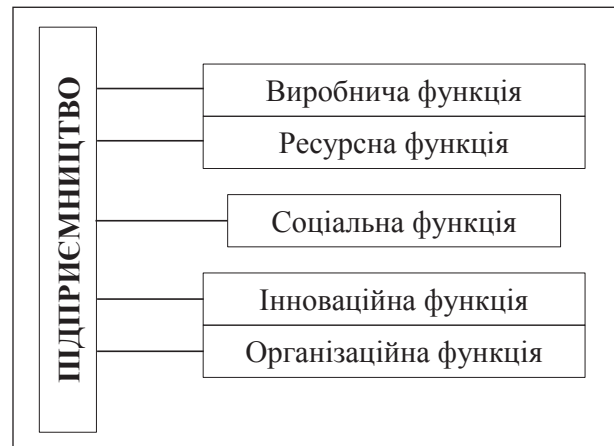


Рис. 1. Функції підприємництва в ринковій економіці

Джерело: розроблено автором на основі [4; 15]

Виробнича функція означає, що діяльність підприємців спрямована на виробництво продукції (надання послуг) для задоволення споживчих потреб. Зазвичай ця функція працює

Таблиця 1

Види суб'єктів господарювання в Україні

Суб'єкт господарювання	Кількість працюючих, ос.		Річний дохід	
			євро	грн. (2016 р.)
Мікропідприємництво	Фізичні особи	< 10	< 2 000 000	< 56 583 800
	Юридичні особи			
Мале підприємництво	Фізичні особи	< 50	< 10	< 282 919 000
	Юридичні особи			
Велике підприємництво	Юридичні особи	> 250	> 50	< 1 414 600 000
Середнє підприємництво	інше	інше	інше	Інше

Джерело: розроблено автором на основі [1; 7]

під впливом держави (на основі чинного законодавства) та законів, які притаманні ринковій економіці (конкуренції, пропозиції, потреби та вартості).

Ресурсна функція полягає в ефективному використанні обмежених ресурсів для здійснення підприємницької діяльності. Під ресурсами розуміються матеріальні (земля, труд, природні ресурси, засоби виробництва) та нематеріальні ресурси (наукові досягнення, інтелектуальна власність, творчі таланти).

Під соціальною функцією підприємництва розуміють формування активних, самостійних, ініціативних та здатних до самостійної господарської діяльності домогосподарств. З іншого боку, сутність цієї функції полягає у забезпеченості робочими місцями людей, тобто зростанні кількості найманих працівників.

Інноваційна функція підприємництва пов'язана з використанням у господарській діяльності нових ідей та інновацій для кращої роботи суб'єктів господарювання. Ця функція має велике значення у формуванні інтелектуальної власності підприємців, спонукає їх до нових наукових розробок задля зменшення витрат на виробництво та для збільшення отриманого прибутку.

Сутність організаційної функції полягає у здатності підприємця приймати самостійні рішення для формування стилю управління, диверсифікації виробництва, зміни стратегії діяльності тощо.

Напрями діяльності держави в сфері підприємницької діяльності визначаються правами громадян України. З юридичного боку держава відповідає перед громадянами за свою діяльність у сфері підприємництва (прийняття законодавчих актів). Головним обов'язком держави можна вважати встановлення та забезпечення прав громадян на підприємницьку діяльність [3]. Якщо взяти до уваги досвід країн Європейського Союзу, побачимо, що всі питання щодо малих і середніх підприємств перебувають у компетенції міністерства економіки і міністерства промисловості і торгівлі. У Німеччині справами малих і середніх підприємств займається Міністерство економіки, а у Франції – Міністерство промисловості. У цих країнах програми розвитку малих і середніх підприємств розробляються з розрахунком на участь одразу кількох міністерств задля більш ефективної роботи.

Політика з боку держави щодо розвитку підприємництва в будь-якій країні визначається комплексом законодавчих документів, в яких

Таблиця 2

Законодавчі документи, які регулюють підприємницьку діяльність в Україні

№	Назва документа	Остання редакція	Зміст
1	Конституція України	30 вересня 2016 р.	Закріплює право на підприємницьку діяльність. У ст. 42 Конституції зазначено, що кожен громадянин має право на підприємницьку діяльність.
2	Господарський кодекс України (ГКУ)	6 листопада 2017 р.	Визначає поняття «підприємництво» та «суб'єкт господарювання». Поділяє суб'єктів господарювання на мікробізнес, малий, середній та великий бізнес.
3	Цивільний кодекс України (ЦКУ)	19 липня 2017 р.	Визначає право на підприємницьку діяльність, цивільно-правову відповідальність фізичної особи – підприємця, а також поняття юридичної особи.
4	Закон України «Про підприємництво»	5 квітня 2015 р.	Визначає загальні правові, економічні та соціальні засади підприємницької діяльності (підприємництва) громадян та юридичних осіб на території України, встановлює гарантії свободи підприємництва та його державної підтримки.
5	Закон України «Про господарські товариства»	2 листопада 2016 р.	Визначає форми господарських товариств, а саме товариств з обмеженою відповідальністю, з додатковою відповідальністю, з повною відповідальністю, командитні та акціонерні товариства.
6	Постанова Кабінету Міністрів України «Про упорядкування діяльності суб'єктів підприємницької діяльності, створених за участю державних підприємств»	5 серпня 2016 р.	Визначає діяльність господарських товариств, які працюють в інтересах держави, переважно товариств у сфері інтелектуальної власності.

Джерело: розроблено автором на основі: [1; 2; 9; 10; 11; 13]

відображені основні напрями та форми економічного, правового та організаційного розвитку підприємництва. Загалом законодавчі документи можна поділити на такі три групи: Конституція України; нормативно-правові акти, які регулюють підприємництво (ЦКУ, ГКУ); спеціальні нормативні акти, які займаються регулюванням виключно підприємницької діяльності (ЗУ «Про підприємництво»). До основних законодавчих документів у сфері підприємницької діяльності в Україні відносяться такі (табл. 2).

Всі законодавчі документи повинні розроблятися з урахуванням інтересів суб'єктів господарювання та держави. З табл. 2 бачимо, що в кожному законодавчому документі розглядаються окремі поняття про підприємницьку діяльність суб'єктів господарювання, які визначають її сутність.

Висновки з проведеного дослідження. Підприємництво є важливою складовою будь-якої економічної системи. Його розвиток і станов-

лення є обов'язковою умовою реформування економіки в Україні. Підприємництво здатне не тільки забезпечити перебудову економіки, але й створити нові робочі місця. Дослідивши основні визначення терміна «підприємництво» та порівнявши різні погляди вітчизняних і закордонних вчених на його визначення, ми дійшли висновку, що підприємництво – це заснована за власні кошти і на власний ризик діяльність суб'єкта господарювання, яка здійснюється з метою отримання прибутку та є основою розвитку інноваційної діяльності і ринкової економіки в країні. Сутність підприємництва розкривається у його функціях, а саме виробничій, ресурсній, соціальній, інноваційній та організаційній.

На нашу думку, тема є актуальною і потребує подальших досліджень, тому що підприємництво є одним із факторів створення малого бізнесу в країні, який є фундаментом ринкової економіки та економічної системи.

Список використаних джерел:

1. Господарський кодекс України від 16 січня 2003 р. № 436-IV: коментар. 2-ге вид. Харків: ТОВ «Одіссей», 2005. 896 с.
2. Конституція України: прийнята на п'ятій сесії Верховної Ради України 28 червня 1996 р. Харків: ТОВ «Одіссей», 2008. 776 с.
3. Коротич О.Б., Орел Ю.Л., Рябічко О.В. Підприємництво як соціально-економічне явище. Теорія та практика державного управління. 2010. № 4. С. 211–216.
4. Мокряк В., Мокряк Е. Багатомірність і суперечливість підприємницьких орієнтацій: історія питання й сучасні реалії. Економіка України. 2009. № 11. С. 15–25.
5. Мусіяка В.Л. Правовые основы предпринимательской деятельности. Харьков: Бизнес-Информ, 1995. 88 с.
6. Орел Ю.Л. Регуляторний вплив територіальних органів влади на розвиток підприємницької діяльності: дис. ... канд. наук з держ. упр.: спец. 25.00.01 «Теорія та історія державного управління». Харків, 2009. 209 с.
7. Офіційний сайт Національного банку України. URL: www.bank.gov.ua/files/Exchange_r.xls.
8. Попондуполо В.Ф. Правовой режим предпринимательства. Санкт-Петербург: изд-во Санкт-Петербург. ун-та, 1994. 208 с.
9. Про господарські товариства: Закон України; поточна редакція від 2 листопада 2016 р. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1576-12>.
10. Про підприємництво: Закон України; поточна редакція від 5 квітня 2015 р. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/698-12>.
11. Про упорядкування діяльності суб'єктів підприємницької діяльності, створених за участю державних підприємств: Постанова Кабінету Міністрів України; поточна редакція від 5 серпня 2016 р. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/24-92>.
12. Статус фізичної особи – підприємця: проблеми застосування законодавства: Роз'яснення Міністерства Юстиції України; прийняття від 14 січня 2011 р. URL: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/n0012323-11>.
13. Цивільний кодекс України; поточна редакція від 19 липня 2017 р. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/435-15>.
14. Шульженко Ф.П. Соціально-правова держава: сутність, проблеми політичної модернізації: дис. ... докт. юрид. наук: спец. 23.00.02 «Політичні інститути та процеси (політичні науки)». Київ, 2009. 412 с.
15. Яковенко О.З. Сутність і функції підприємництва в інтеграції виробництва на основі кластерів у системі національного господарства. Актуальні проблеми економіки. 2013. № 1 (139). С. 79–87.

THE ESSENCE AND CONCEPT OF ENTREPRENEURSHIP IN UKRAINE

With the strengthening of globalization processes in the country's economy, requirements for the study of absolutely all institutional subjects are increasing. The development of entrepreneurship is the basis for the economic growth of any country, as well as an increase in gross domestic product and national income. For a long time, the problem of entrepreneurship as an institution and subject of the economy was underestimated by scientists. As an economic entity, entrepreneurship functions in labour markets, consumer goods, financial markets, and other spheres of the economy. Its economic behavior and functions contribute to the formation of production and economic potential, determine the pace of economic growth, and influence the results of economic and social reforms in the country. The essence of any economic category is revealed in its functions. The author has formed a set of the following functions: production, resource, social, innovation, and organizational. Investigated the difference between individuals and legal entities that are subjects of management. Identified and described their characteristics and, according to it, the difference between micro-business, small, medium and large business is established. One of the key points of market transformation is a small business. In developed countries, small business is an integral part of the market economy.

Entrepreneurship is an indispensable, defining a feature of the market, its inalienable element, since the most important condition for the transition to the market is the formation of subjects of market relations, which roles entrepreneurs are performing. Without them, the market is impossible, as the entrepreneurial activity is impossible without a market. Entrepreneurship is a very capacious concept; it includes a combination of economic, legal, political, historical, and psychological relationships. The author reveals the notion of "entrepreneurship", namely that it is the activity of a business entity founded for its own money and at its own risk, which is carried out for profit, and is also the basis for the development of innovation activity and market economy in the country.

Key words: entrepreneurship, business entity, micro business, small business, income, household.

Яровий В.Ф.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри туризму
Херсонського державного університету

ФОРМУВАННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ ФУНКЦІОНУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ ГАЛУЗІ ТУРИЗМУ НА ЗАСАДАХ ІНТЕГРАЦІЇ

У статті розглянуто можливості формування організаційно-економічного механізму підприємств галузі туризму на засадах інтеграції. Інтеграційні процеси визначено як вертикально та горизонтально встановлювані взаємовідносини туристичних підприємств з метою підвищення ефективності їх функціонування та конкурентоспроможності на засадах спільного використання ресурсів. Зазначено, що формою їх прояву є організаційно-економічний механізм об'єднання туристичних та/або готельних підприємств. Обґрунтовано, що потенціал інтеграції полягає в спільному використанні ресурсів, зменшенні вартості послуг, покращенні їх якості. Визначено конкурентні переваги організаційно-економічного механізму функціонування підприємств галузі туризму та управління ними на основі інтеграційних процесів.

Ключові слова: галузь туризму, організаційно-економічний механізм, туристичні підприємства, інтеграційні процеси, об'єднання, франчайзинг, конкурентні переваги, управління.

В статье рассмотрены возможности формирования организационно-экономического механизма предприятий отрасли туризма на основе интеграции. Интеграционные процессы определены как вертикально и горизонтально устанавливаемые взаимоотношения туристических предприятий с целью повышения эффективности их функционирования и конкурентоспособности на основе совместного использования ресурсов. Указано, что формой их проявления является организационно-экономический механизм объединения туристических и/или гостиничных предприятий. Обосновано, что потенциал интеграции заключается в совместном использовании ресурсов, уменьшении стоимости услуг, улучшении их качества. Определены конкурентные преимущества организационно-экономического механизма функционирования предприятий отрасли туризма и управления ими на основе интеграционных процессов.

Ключевые слова: отрасль туризма, организационно-экономический механизм, туристические предприятия, интеграционные процессы, объединение, франчайзинг, конкурентные преимущества, управление.

Постановка проблеми. Інтеграція в туристичній галузі визначається як встановлення взаємовідносин між туристичними та суміжними підприємствами (юридичними особами), які забезпечують довгострокове зближення генеральних цілей інтегруючого та інтегрованого підприємств і надають їм такі переваги, як зниження рівня ризиків невизначеності у забезпеченні та реалізації послуг, обмеження конкуренції, спрощення впровадження нововведень, зниження бізнесових витрат загалом.

В основі інтеграції також лежать принципи об'єднання власності, ресурсів, сфер діяльності. Організаційні форми об'єднання різноманітні та залежать від національної специфіки управління туризмом у тій чи іншій країні. Але за всього розмаїття форм об'єднань основними відмінностями є відносини власності і виробничої та контрактної кооперації. Необхідно зазначити, що відповідні процеси (щоправда, дещо в менших масштабах) відбуваються в туристичній галузі України. Проте їх

обґрунтування та подальша розробка пропозицій щодо оцінки та діагностики, поширення та вдосконалення не набули належного розвитку та потребують подальших досліджень.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми розвитку галузі туризму та управління нею висвітлювалися в працях відомих українських та зарубіжних науковців. Питання оцінки регіональних ресурсів та ефективності туристичної діяльності висвітлювалися в працях Л. Мармуль, О. Сарапіної, Д. Стеценка; розвитку туризму в умовах глобальних впливів та євроінтеграції – О. Марченко; у контексті зайнятості та соціальної відповідальності – М. Ігнатенка, І. Романюк; управління корпоративними підприємствами загалом – Н. Рунчевої. Водночас інтеграційні процеси у туристичній галузі та організаційно-економічний механізм управління її розвитком на основі їх врахування вивчені ще не достатньо.

Метою дослідження є виявлення особливостей інтеграційних процесів у галузі туризму та обґрунтування організаційно-економічного

механізму її розвитку з урахуванням інтеграційного потенціалу та ефекту.

Виклад основного матеріалу дослідження. Інтеграційні процеси в галузі туризму виявляються в різних горизонтальних та вертикальних об'єднаннях її підприємств. Останніми десятиріччями особливого розвитку та значного поширення в галузі туризму набув такий тип господарських об'єднань, як стратегічні альянси [1, с. 18]. Є певні причини цього, серед яких слід назвати заповнення прогалин туристичного ринку і технологічної бази; перетворення надлишкових ресурсних можливостей на прибуток; зниження ризиків і витрат, пов'язаних з виходом на нові ринки; прискорення та початок виробництва розробки нової продукції; економія на масштабах діяльності; подолання законодавчих та торгових бар'єрів; збільшення діапазону діяльності; зниження витрат за скорочення нераціональних бізнес-операцій.

Своєрідність цих спілок полягає в тому, що вони безпосередньо не зачіпають відносини власності в туристичних підприємствах та компаніях. Поки компанії співпрацюють, вони зберігають свою автономію, а також місце у сферах національного, регіонального та локального туристичних ринків. Спілки припускають партнерські відносини в будь-якій окремій сфері, наприклад у сфері маркетингової діяльності. Найчастіше стратегічні альянси є формою горизонтального об'єднання туристичних організацій у межах однієї галузі, хоча можливі й міжгалузеві альянси [2]. Дослідження ролі та цілей стратегічних альянсів дали змогу виділити різні точки зору на це поняття. У США стратегічні альянси отримали назву «віртуальні корпорації».

Сутність стратегічних альянсів у туризмі визначається такими поняттями, як «дружні союзи», «конкуренція», «форми спільного підприємництва з юридичним оформленням договорів, координації дій партнерів». До видів міжфірмового обміну у стратегічних альянсах, яким активно користуються у туристичному бізнесі, належать угоди про франчайзинг, контракти на управління, контракти з маркетингу, спільні підприємства.

Вибір будь-якого виду міжфірмового обміну у стратегічних альянсах зумовлюється такими чинниками, як, зокрема, бажаний рівень взаєморозуміння партнерів; розміри витрат і ризиків, пов'язаних з організацією співробітництва; необхідність отримання швидких результатів; стратегічні цілі партнерів. Як правило, різні види міжфірмового обміну рідко існують в «чистому вигляді», найчастіше вони здійснюються в різних поєднаннях, взаємно доповнюючи і зумовлюючи один одного [3].

Сутність угод про франчайзинг полягає в тому, що головне підприємство укладає договір з організацією про надання їй виключного права на реалізацію послуг під торговою маркою головної компанії, тобто невелика і маловідома туристична організація (фірма або готель) долучається до маркетингової мережі відомої туристичної компанії, що розширює можливості останньої контролювати туристичні ринки з мінімальними витратами. Механізм франчайзингу, як правило, здійснюється на регіональному та національному рівнях управління.

Нами встановлено, що саме на глобальному рівні господарювання здійснюються формування та діяльність стратегічних альянсів. Вони мають спільні та різнопланові характеристики порівняно з іншими глобальними організаціями. Так, найчастіше вони діють як об'єднання в межах однієї галузі, складники яких об'єднані горизонтальними зв'язками та зберігають юридичну та майнову самостійність. Сутність стратегічних альянсів визначається такими поняттями, як дружні союзи, конкуренція, форми партнерства або підприємництва. До видів міжфірмового обміну, якими часто користуються у стратегічних альянсах на регіональному рівні, належать угоди про франчайзинг, контракти на управління, контракти з маркетингу, спільні підприємства. У туристичній галузі це дає можливість стабільного завантаження чартерних авіарейсів та готельних мереж, формування якісних туристичних послуг на основі певних стандартів, удосконалення професійної підготовки персоналу, що позитивно впливає на дохідність галузі туризму загалом.

Контракти на управління припускають передачу оперативного контролю над туристичною організацією або якоюсь фазою її діяльності фахівцям іншої компанії за певну плату [4, с. 253]. Такі угоди можуть стосуватися управління наданням туристичних послуг або кадрами, маркетингу або фінансового управління. Оплата послуг набуває різних форм, зокрема відсотки від обсягу продажу або прибутків, разові винагороди. Контракти з маркетингу схожі на угоди про надання управлінських послуг, адже туристична організація-початківець делегує великій компанії відповідальність за всі види діяльності, пов'язані з реалізацією всього або частини її туристичного продукту за певну плату.

До стратегічних альянсів належить також створення та функціонування спільних підприємств (СП), що дає інвестору певні переваги. Так, для СП практично в усіх країнах передбачено досить ліберальний режим: вони зареєстровані та мають ті ж права, що й національні підприємства. Частка у статутному капіталі СП

знижує для інвестора ризик, оскільки його відповідальність обмежується часткою в капіталі. Організаційна форма акціонерних компаній як СП дає змогу залучати додаткові (позикові) кошти, тобто обмежує необхідність мати досить високий обсяг початкового капіталу. Нарешті, залучення місцевого партнера дає змогу отримати певні пільги з боку приймаючої держави, зокрема пільгові умови придбання земельної ділянки, прямі державні субсидії, податкові пільги [5, с. 167].

У туристичному бізнесі найбільшого поширення стратегічні альянси набули у світових готельних мережах. Інтеграційні процеси у сфері готельного господарства викликані такою об'єктивною необхідністю.

1) Забезпечення стабільного завантаження готелів. Отже, в основі кожної готельної мережі лежить власна система бронювання, орієнтована на першочергове завантаження готелів, що входять у мережу. Слід, однак, підкреслити, що система готельного бронювання схильна до інтеграційних процесів (системи бронювання готелів, що належать великим авіакомпаніям, а також системи бронювання номерного фонду готелів, що належать незалежним консорціумам). Включення в такі системи електронного резервування коштує дорого, і незалежному готелю це практично не під силу.

2) Формування якісних готельних послуг, що залежить від цілої низки чинників, а саме оформлення інтер'єру, якості обладнання, кваліфікації персоналу та гарантування безпеки клієнтів та їх майна. Отже, провідні готельні об'єднання мають власні нормативи та стандарти оснащення всіх приміщень готелю, а також технологію та стандарти обслуговування. Для того щоб забезпечити відповідність прийнятим нормативам та стандартам оснащення, готелі йдуть на створення не тільки потужних централізованих постачальницьких організацій, але й спеціалізованих підприємств з виробництва та ремонту устаткування і меблів. Дозволити собі це можуть також тільки великі готельні об'єднання.

3) Прагнення до підвищення завантаження готелю. Пошук нової клієнттури та утримання старої змушують готелі проводити глибокий аналіз ринку, клієнттури, готелів-конкурентів, постачальників тощо, вести активну рекламну та збутову політику, що вимагає використання більших фінансових, інформаційних та людських ресурсів.

4) Удосконалення професіоналізму персоналу готелів, що істотно впливає на якість обслуговування в готелі. Більшість великих готелів вважає підготовку кадрів у державних валютних або комерційних навчальних закла-

дах недостатньою, тому вони створюють свою власну систему підготовки та підвищення кваліфікації кадрів, витрачаючи на це значні кошти.

Загалом основні характеристики готельних мереж однакові. Це схожість в територіальному розміщенні; єдність стилю (архітектура та інтер'єр); єдність позначень і зовнішньої інформації; просторий і функціональний хол; єдність і швидкість реєстрації клієнтів; номери, продумані для «приватних мандрівників»; сніданок «шведський стіл»; наявність конференц-залу; гнучка система тарифів; єдине управління, маркетинг і служба комунікацій [6, с. 48].

Процес зростання ролі готельних мереж в управлінні світовим готельним господарством характеризується істотною суперечністю: з одного боку, укрупнюються провідні готельні мережі, які оперують у багатьох країнах; з іншого боку, все більша кількість країн створює власні готельні мережі, що успішно конкурують з транснаціональними корпораціями. Так, 195 штаб-квартир готельних мереж знаходяться у США, 17 – у Великобританії, 14 – в Японії, 11 – у Німеччині, 8 – у Гонконгу, по 6 – у Франції й Сінгапурі. Готельні мережі об'єднують не тільки ті готелі, які є власністю певної мережі, але й ті, які входять до них на умовах франшизи (нині приблизно 80% готелів входить у мережі саме на правах франчайзингу).

Франчайзинг як метод організації та ведення бізнесу значно поширився за останні десятиліття XX ст. – на початку XXI ст. у країнах з різними рівнями економічного розвитку. Економіка багатьох країн сьогодні значною мірою залежить від стабільної та успішної роботи фірм, що входять у різні франчайзингові мережі. Практично в усіх провідних видах бізнесу тією чи іншою мірою використовується франчайзинг, який дає змогу компаніям вести бізнес самостійно, але не бути в ньому самотніми; ефективно розширюватися без великих витрат; перетворювати свою мережу на ефективний сильний бізнес [7, с. 57].

Отже, на основі інтеграційних процесів у галузі туризму формуються стратегічні альянси туристичних підприємств, глобальні об'єднання, готельні мережі, франчайзингові мережі, партнерства тощо. Вони сприяють оптимізації бізнес-процесів у галузі, оптимізації витрат та надання туристичних послуг. В Україні прояви інтеграції у галузі туризму мають дві форми, а саме представництва відомих світових мереж та формування готельних мереж вітчизняного бізнесу, значно менших за масштабами.

Висновки з проведеного дослідження. Інтеграційні процеси в галузі туризму викликані необхідністю здобуття конкурентних переваг на туристичному ринку через його

значну динаміку, інноваційність розвитку та загострення конкуренції в умовах певних ресурсних обмежень та необхідність підвищення конкурентоспроможності туристичних послуг і продуктів. Їх формою є створення інтегрованих туристичних підприємств корпоративного типу. В Україні певне обмеження кількості національних стратегічних туристичних

альянсів, готельних мереж, франчайзингових туристичних організацій пов'язане з порівняно невисоким розвитком внутрішнього туризму. Їх збільшення вимагає всебічного державного регулювання та підтримки на засадах інституційного забезпечення, державно-приватної підтримки, бюджетування пріоритетних інноваційно-інвестиційних проектів і програм у галузі.

Список використаних джерел:

1. Гудзь М. Механізм формування та реалізації еколого-економічних стратегій розвитку туризму. Науковий вісник ЧДІЕУ. 2012. № 3 (15). С. 16–21.
2. Біль М. Організаційно-управлінський механізм забезпечення розвитку туристичної галузі країни. Державне будівництво. 2008. № 1. URL: http://tourlib.net/statti_ukr/bil.htm.
3. Гостева Н. Адміністративний механізм державного регулювання туристичної галузі України. Державне управління: удосконалення та розвиток. 2012. № 12. URL: http://tourlib.net/statti_ukr/gostjeva3.htm.
4. Ігнатенко М. Проблеми та перспективи розвитку сільського туризму в Україні. Науковий вісник Львівського національного університету ветеринарної медицини та біотехнологій ім. С.З. Гжицького. Серія «Економічні науки». 2012. Т. 12. № 1 (43). С. 252–255.
5. Марченко О. Трансформації та удосконалення регіональної структури туристичної галузі: монографія. Херсон: Айлант, 2014. 362 с.
6. Мармуть Л., Романюк І. Потенціал конкурентоспроможності підприємницької діяльності у галузі сільського зеленого туризму. Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. 2017. № 1 (37). С. 47–50.
7. Стеченко Д., Безуглий І. Організаційно-економічний механізм регулювання сфери надання рекреаційно-туристичних послуг. Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. 2014. № 2 (26). С. 55–60.

Yarovyi V.F.

FORMATION OF THE ORGANIZATIONAL AND ECONOMIC MECHANISM OF OPERATION OF TOURISM ENTERPRISES ON THE BASIS OF INTEGRATION

The article considers possibilities of forming an organizational and economic mechanism of enterprises of the tourism industry on the basis of integration. Integration in the tourism sector is defined as the establishment of the relationship between tourism and related enterprises (legal entities) that ensure the long-term convergence of general goals of the integrating and integrated enterprises and give them such advantages as: reducing the level of uncertainty risks in the provision and implementation of services, restriction of competition, simplification of introducing innovations, reduction of business expenses in general.

The form of their manifestation is the organizational and economic mechanism of the association of tourist and/or hotel enterprises. It is substantiated that the potential of integration is to share resources, reduce the cost of services, and improve their quality. The competitive advantages of the organizational and economic mechanism of operation of the tourism industry enterprises and their management on the basis of integration processes are determined.

Integration processes in the field of tourism are caused by the need to gain competitive advantages in the tourism market due to its significant dynamics, innovation development and increased competition in the conditions of certain resource constraints and the need to increase the competitiveness of tourist services and products. Their form is the creation of integrated tourist enterprises of a corporate type. In Ukraine, a certain constraint on a number of national strategic tourist alliances, hotel chains, franchising tourism organizations is due to the relatively low development of domestic tourism. Their increase requires comprehensive state regulation and support on the basis of institutional support, public-private support, budgeting of priority innovation-investment projects and programs in the field.

Key words: tourism industry, organizational and economic mechanism, tourism enterprises, integration processes, association, franchising, competitive advantages, management.

РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

УДК 331.446.4(477+100):332.122

Бутусов О.Д.аспірант кафедри економіки та підприємництва
Ужгородського національного університету

ЄВРОПЕЙСЬКІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНЮВАННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ РЕГІОНІВ

У статті розглянуто 9 методик оцінки регіональної конкурентоспроможності в країнах ЄС. Аналізом охоплено методики щодо країн ЄС загалом, Великобританії, Литви, Фінляндії, Бельгії, Німеччини. Методики проаналізовані за такими складниками, як теоретичне обґрунтування моделі конкурентоспроможності; індикатори оцінки; нормалізація і зважування індикаторів; розрахунок індексу; побудова факторних зв'язків конкурентоспроможності. Це дало змогу виявити пріоритети оцінювання регіональної конкурентоспроможності в ЄС. Отримані результати можуть сприяти адаптації вказаних методик до вітчизняних з урахуванням регіональних особливостей.

Ключові слова: конкурентоспроможність, методика оцінювання, регіон, індекс, індикатор.

В статье рассмотрены 9 методик оценки региональной конкурентоспособности в странах ЕС. Анализом охвачены методики относительно стран ЕС в целом, Великобритании, Литвы, Финляндии, Бельгии, Германии. Методики проанализированы по таким составляющим, как теоретическое обоснование модели конкурентоспособности; индикаторы оценки; нормализация и взвешивания индикаторов; расчет индекса; построение факторных связей конкурентоспособности. Это позволило выявить приоритеты оценки региональной конкурентоспособности в ЕС. Полученные результаты могут способствовать адаптации указанных методик к отечественным с учетом региональных особенностей.

Ключевые слова: конкурентоспособность, методика оценки, регион, индекс, индикатор.

Постановка проблеми. Нерівномірність економічного розвитку є основоположним принципом сучасного ринкового суспільства. Нерівність впливає з відмінностей у розмірах виробництва і капіталу, із приналежності до різних галузей господарства, а також має під собою історичне коріння. Тому з початку 2000-х років Європейський Союз рішуче визначає вдосконалення регіональної конкурентоспроможності як першочергову ціль регіональної політики. Вона розглядається як найбільш важливий фактор забезпечення розвитку і згуртованості. Конкурентоспроможність почала фігурувати як центральне поняття у Шостому Періодичному Звіті Єврокомісії (опублікованому у лютому 1999 року), Керівництвах із використання Структурних фондів ЄС. Це демонструє реакцію ЄС на процеси глобалізації, яка проявляється в інтересі до просторового, регіонального і міського розвитку.

Відповідно увага до дослідження регіональної конкурентоспроможності з боку європейських вчених і установ особливо активізувалася саме на межі 1990-х і 2000-х років і зараз набула особливої гостроти. Зважаючи на євроінтеграційний вектор руху України, підвищення

регіональної конкурентоспроможності стає ключовим завданням економічної політики в умовах викликів глобальної конкуренції.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню аспектів оцінювання конкурентоспроможності регіонів присвячені праці таких учених, як Л. Антонюк, О. Амоша, Б. Буркінський, В. Базилевич, Є. Бойко, В. Василенко, В. Геєць, М. Долішній, С. Дорогунцов та інші. Особливу увагу вивченню саме закордонних методик оцінки регіональної конкурентоспроможності приділяють І. Брикова, Р. Міхель, Т. Мірзоева, О. Ларіна.

Метою статті є аналіз підходів до оцінювання конкурентоспроможності регіонів країн Європейського Союзу.

Виклад основного матеріалу дослідження. У процесі дослідження було детально проаналізовано 9 методик оцінки регіональної конкурентоспроможності. Можемо дійти висновку, що етапи оцінки регіональної конкурентоспроможності включають: теоретичне обґрунтування конкурентоспроможності та моделі її формування; встановлення індикаторів та їх групування залежно від теоретичного підґрунтя; нормалізацію і зважування індика-

торів; розрахунок кінцевого індексу (у разі застосування індексного підходу); побудову факторних зв'язків конкурентоспроможності з іншими характеристиками регіонального розвитку (у разі застосування факторних моделей і кореляційно-регресійного аналізу).

Розглянемо більш детально вказані етапи. Методичні підходи до оцінки залежать від того, як та чи інша організація чи науковці трактують поняття конкурентоспроможності регіону і які компоненти приймаються як визначальники рівня конкурентоспроможності (табл. 1).

Існують підходи [5; 7], в межах яких поняття регіональної конкурентоспроможності розглядається крізь призму успішності підприємств регіону і фактично ототожнюється з конкурентоспроможністю на мікрорівні. Деякі вчені [8; 11] регіональну конкурентоспроможність трактують як частковий випадок конкурентоспроможності національної, звертаючи особливу увагу на торговельні відносини регіону. Однак думки науковців у більшості своїй все ж схилиються до розгляду регіональної конкурентоспроможності як самостійного явища із самостійною структурою і взаємозв'язками з економікою регіону [1; 2; 4; 6; 9]. З погляду методики оцінки регіональної конкурентоспроможності, центровим стає об'єкт, для якого забезпечуються умови, що характеризують конкурентоспроможність. Так, частина підходів основну ціль підвищення конкурентоспроможності регіону вбачають у добробуті населення, частина – у сприятливості економічного середовища для бізнесу. У результаті й оцінка регіональної конкурентоспроможності цільовими показниками може мати добробут населення або ефективність виробництва в регіоні, або й одне й інше одночасно.

Відповідно, підходи щодо взаємозумовленості факторів конкурентоспроможності регіону лежать в основі обґрунтування науковцями і розробниками методик оцінки цієї конкурентоспроможності. Тому зупинимось на найбільш вагомим і широко використовуваних наукових розробках.

На «діаманті конкурентоспроможності» М. Портера базується методика оцінки регіональної конкурентоспроможності Литви [8]. Автори пропонують оцінювати показники конкурентоспроможності за такими напрямками, як умови виробництва; умови попиту; фактори підвищення конкурентоспроможності регіональних підприємств.

Європейський індекс конкурентоспроможності від «Роберт Хаггінс Асошіейтс» містить у своїй основі також факторну модель, однак складниками її є фактори-входи, фактори-виходи і фактори-результати [3]. Р. Хаггінс під-

креслює необхідність доступності порівняння даних на місцевому, регіональному та національному рівнях. Його трьохфакторна модель побудови індексу відображає взаємозалежність між макроекономічними результатами та інноваційним підприємництвом. Основними факторами-входами є показники, пов'язані із НДДКР, економічною активністю населення, зайнятістю у сфері знань та наземною інфраструктурою (залізниці, автошляхи). Ці змінні забезпечують створення факторів-виходів, таких як патентна діяльність; ефективність регіональної економіки, що проявляється через продуктивність праці та ВВП на душу населення; повітряні перевезення. Вищезазначені характеристики території (фактори-входи і фактори-виходи) перетворюються у певні матеріальні наслідки – фактори-результати.

Більш складну багаторівневу модель із назвою «Капельюх регіональної конкурентоспроможності» запропонував Р. Мартін [9]. Згідно з цією моделлю, детермінанти регіональної конкурентоспроможності шар за шаром забезпечують підняття вгору по основі капельюха. Інфраструктура, людські ресурси, виробниче середовище впливає на фактори виробництва, які, в свою чергу, впливають на виробничий, а потім і на невиробничий сектори економіки. Зростає продуктивність праці, дохідність і прибутковість. Відповідно, зміни торкаються ринків як локальних та зовнішніх для регіону. І вершиною «капельюха» є результуючі показники ВВП на душу населення та зайнятості. Автор доходить висновку, що саме «продуктивність лежить у центрі аналізу конкурентоспроможності» [9, с. 47].

Подібного ієрархічного підходу дотримується угорський економіст І. Ленгел у своїй пірамідальній моделі регіональної конкурентоспроможності. Суть моделі [11, с. 12] полягає в тому, що три рівні піраміди забезпечують досягнення цілі, співзвучної із цілями регіональних програм розвитку. Базові категорії регіональної конкурентоспроможності – це конкретні вимірники-індикатори *ex post*. Розвиткові (програмні) фактори – це фактори *ex ante*, що вдосконалюють, підвищують конкурентоспроможність, здійснюють вплив на базові категорії у короткостроковому програмному періоді. Детермінанти успіху регіональної конкурентоспроможності – це певні умови *ex ante*, що мають непрямий вплив на базові категорії і розвиткові фактори. Ці детермінанти мають довгостроковий характер і виходять за межі економічної політики.

Вивчення закордонних методик оцінки регіональної конкурентоспроможності, що базуються на складних багаторівневих концепціях

Таблиця 1

**Трактування змісту регіональної конкурентоспроможності (РК)
та її компонентів/детермінант у різних європейських методиках**

Назва методики та її розробник	Трактування	Бенефіціари	Компоненти/детермінанти оцінки РК
1	2	3	4
Індекс Регіональної конкурентоспроможності ЄС [1; 2] (Діджестра Л., Анноні П. та ін.)	РК – це здатність регіону запропонувати привабливе та стійке середовище для компаній та мешканців для життя та роботи.	Бізнес та населення	Інституції, економічна стабільність, інфраструктура, охорона здоров'я, освіта, ринок праці, ємність ринку, технологічна готовність, різноманітність бізнесу, інновації.
Індекс європейської конкурентоспроможності (Роберт Хаггінс Асоційте) [3]	РК буде залежати від здатності регіону передбачати та успішно адаптуватися до внутрішніх і зовнішніх економічних та соціальних викликів, надаючи нові економічні можливості, в тому числі високоякісні робочі місця.	Населення	Креативність, економічна ефективність, інфраструктура та доступність, зайнятість «інтелектуальною роботою» (т. зв. Knowledge Employment), освіта.
Індекс конкурентоспроможності Об'єднаного Королівства (Центр міжнародної конкурентоспроможності) [4]	РК – спроможність регіону приваблювати та утримувати підприємства зі стабільною або зростаючою часткою ринку в секторі, одночасно зберігаючи чи підвищуючи рівень життя населення, що працює в регіоні.	Бізнес та населення	Фактори-входи (економічна активність і освіченість населення, активність бізнесу). Фактори-виходи (ВВП, продуктивність праці і зайнятість). Фактори результати (оплата праці, безробіття).
Атлас Регіональної конкурентоспроможності (Асоціація Європейських палат підприємництва та промисловості [5])	Трактування відсутнє, але автори асоціюють РК з економічною ефективністю в регіоні.	Бізнес	Економічна ефективність, зайнятість, освіта, НДДКР та інновації, транспорт, інтернаціоналізація.
Індекс регіональної конкурентоспроможності Литви (Снішой В., Брункетьєн Ю.) [8]	РК – здатність використовувати фактори конкурентоспроможності для того, щоб досягти конкурентних позицій та підтримувати їх серед інших регіонів.	і	Умови виробництва (людські ресурси, фізична інфраструктура, географічне положення, знання, ресурси, капітал). Умови попиту (розміри та структура місцевого та зовнішнього попиту). Фактори підвищення конкурентоспроможності підприємств (виробництво, підприємницька активність, доходи населення, продуктивність праці, зайнятість і безробіття).
Конкурентоспроможність регіонів Бельгії та Німеччини (Конінгс Дж., Марколін Л.) [7]	Авторське визначення РК відсутнє. РК розглядається крізь призму продуктивності, яка забезпечує певний рівень стійкого розвитку економіки.	Бізнес	Рівень продуктивності фірм регіону: продуктивність праці (додана вартість на 1 працівника); витрати праці на грошову одиницю доданої вартості; собівартість продукції на 1 працівника.
Регіональна конкурентоспроможність у Фінляндії (Хюоварі Дж., Кангашарю А., Аланен А.) [6]	РК – здатність регіону сприяти, залучати та підтримувати економічну активність, щоб її громадяни мали відносно добре економічне становище і добробут.	Населення	Людський капітал, інновації, агломерація, доступність (транспортна і торговельна).

(Продовження таблиці 1)

Дослідження факторів регіональної конкурентоспроможності (Мартін Р.) [9]	РК – спроможність регіону генерувати достатній рівень експорту (в інші регіони або за кордон) для підтримки зростання рівня доходів та повної зайнятості населення його резидентів.	Населення	Детермінанти РК (інституції технології, інноваційність, підприємництво, інтернаціоналізація, соціальний капітал, знання інфраструктура, культура, демографія, міграція населення, навколишнє середовище). Регіональні показники-виходи (дохідність, продуктивність, оплата праці, розмір ринку). Регіональні результуючі показники (ВВП на 1 працюючого, кількість зайнятих).
Конкурентоспроможність регіонів центральної Європи (Ленгел І.) [10; 11]	Універсальне трактування конкурентоспроможності як здатності компаній, галузей, регіонів, країн та наднаціональних регіонів генерувати відносно високий дохід і рівень зайнятості під впливом міжнародної конкуренції.	Населення	Базові індикатори (виробництво, зайнятість, продуктивність, відкритість). Розвиткові (програмні) фактори (інновації, інфраструктура, людський капітал, інвестиції, малий і середній бізнес, інституції). Детермінанти успіху (економічна і соціальна структура, інноваційна активність, центри прийняття рішень, навколишнє середовище, доступність регіонів, навички робочої сили, регіональна ідентичність).

Джерело: складено автором на основі [1-11]

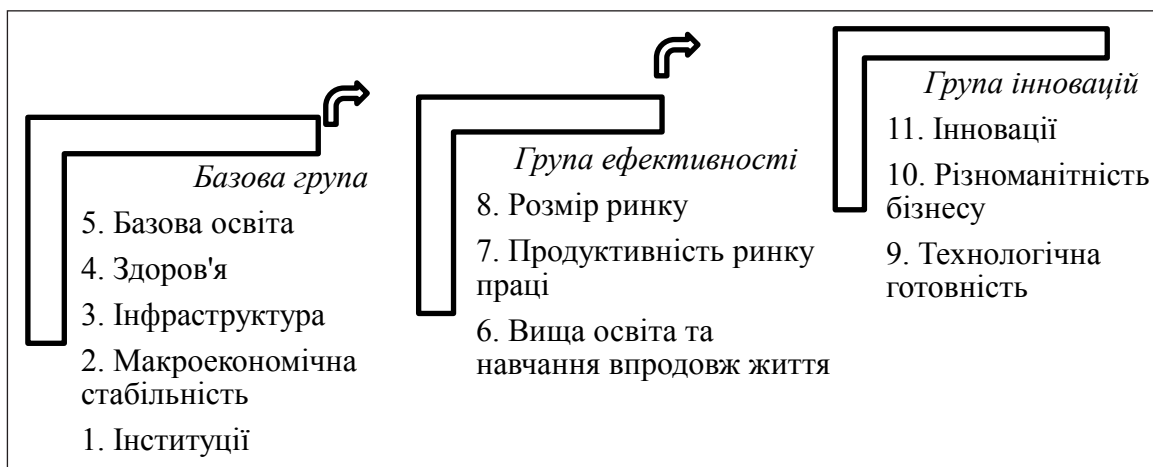


Рис. 1. Концепція Індексу регіональної конкурентоспроможності Європейського Союзу [1, с. 11]

взаємозв'язку факторів, дало змогу виявити їх певний недолік. Коли справа доходить до власне емпіричної оцінки конкурентоспроможності, методики втрачають багаторівневість і зводяться до виділення певних груп показників. У подальшому зв'язки між деякими з показників і результуючим параметром (або параметрами) конкурентоспроможності аналізуються шляхом кореляційно-регресійного аналізу. Тому більш зрозумілою, з погляду методології оцінки конкурентоспроможності, є концепція Індексу регіональної конкурентоспроможності Європейського Союзу, розроблена під егідою

Єврокомісії (рис. 1), в якій виокремлено три групи субіндексів.

Окрім методик, що передбачають комплексне охоплення показниками, варто звернути увагу на підходи вимірювання результатів на мікрорівні. Наприклад Дж. Конінгс, Л. Марколін застосовують концепцію, в якій вимірюється рівень продуктивності фірм, що працюють у конкретному регіоні. Зокрема, автори аналізують дані на рівні фірми, а не сукупний регіональний показник продуктивності. Це важливо, оскільки існує значна різноманітність між фірмами навіть у подібних регіонах.

Фірми можуть відрізнятися за розміром, галузевим складом та використовуваними технологіями. Деякі регіони можуть приваблювати певний тип компаній, які хочуть скористатися перевагами (наприклад, зв'язками постачальників або поширенням знань). Автори вважають, що це дає змогу проводити порівняльний аналіз конкурентоспроможності регіонів з урахуванням особливостей кожного регіону [7].

Іншим елементом аналізу методик конкурентоспроможності є розгляд індикаторів та їх групування залежно від теоретичного підґрунтя. Індикатори методик конкурентоспроможності було розділено на дев'ять груп. Всього виокремлено 60 індикаторів, які у чітких чи приблизних формулюваннях містилися у методиках оцінки конкурентоспроможності регіонів у Європі (табл. 2).

Як видно з таблиці 2, найбільш представленою групою є індикатори інфраструктури регіону, однак не в усіх методиках ці показники є найбільш охопленими. Характеристики регіональної інфраструктури, що входять у методики, загалом подібні і демонструють рівень доступності регіону, його відкритості, в тому числі інформаційної. Водночас найменш представленою групою є інституції. Тільки автори Індексу конкурентоспроможності регіонів Європейського Союзу від Єврокомісії підійшли комплексно до діагностики інституційного середовища, однак багато даних були екстрапольовані з національного рівня на регіональний. Це свідчить про складність аналізу інститу-

ційної сфери навіть на рівні ЄС, де регулярно проводяться відповідні дослідження, не кажучи вже про український рівень.

Зовсім відсутні в методиках такі аспекти, як природні ресурси, забезпеченість землею, екологія, інфраструктура охорони здоров'я, рівень цін, податкове навантаження на бізнес і населення, відсоткові ставки на фінансовому ринку. Тобто загалом можемо відзначити, що для конкурентоспроможності і розвиткового потенціалу регіонів такі фактори виробництва, як земля і капітал відходять у світі на другий план. Натомість праця (причому праця творча, у сфері знань, науки, розробок, інженерії), підприємницькі здібності й інформація виступають ключовими параметрами, що забезпечують конкурентоспроможність.

Прихильність до економіки знань та технологічного і наукового потенціалу очевидні у всіх проаналізованих методиках оцінки. Через інформаційну революцію та збільшення доступності інформації подальший розвиток регіонів все менше залежить від суто економічних, матеріальних факторів. Натомість знання, освіта, інноваційність, упровадження нових технологій, IT-технології тощо стають ключовими факторами для оцінки конкурентоспроможності в регіонах Європи. Тобто акцент у методиках оцінки зроблений на потенційні майбутні вигоди і привабливість, які регіон отримує від теперішнього стану «економіки знань». Отже, основними параметрами європейських моделей оцінки регіональної конку-

Таблиця 2

Індикатори регіональної конкурентоспроможності

Індикатори	Індекс конкурентоспроможності Об'єданого Королівства	Атлас регіональної конкурентоспроможності від Eurochambres	Регіональна конкурентоспроможність у Фінляндії	Індекс регіональної конкурентоспроможності Литви	Конкурентоспроможність регіонів Центральної Європи	Індекс конкурентоспроможності регіонів ЄС від Єврокомісії	Фактори регіональної конкурентоспроможності Мартіна Р.
Демографія (10,7% - по групі)*	16,7%	0,0%	25,0%	7,1%	22,2%	9,7%	8,0%
Ринок праці (12,1% - по групі)	25,0%	13,0%	0,0%	7,1%	16,7%	9,7%	16,0%
Підприємництво (12,1% - по групі)	33,3%	8,7%	0,0%	17,9%	16,7%	6,5%	8,0%
Зовнішні зв'язки (5,4% - по групі)	0,0%	13,0%	8,3%	10,7%	0,0%	3,2%	0,0%
Інфраструктура (18,1% - по групі)	0,0%	26,1%	16,7%	21,45	0,0%	19,4%	28%
Інновації та наука (12,8% - по групі)	0,0%	13,0%	25,0%	3,6%	16,7%	19,4%	12,0%
Інституції (4,7% - по групі)	0,0%	0,0%	0,0%	7,1%	0,0%	12,9%	4,0%
Освіта (16,8% - по групі)	25,0%	26,1%	25,0%	10,7%	16,7%	12,9%	12,0%
Соціальна сфера/добробут (7,4% - по групі)	0,0%	0,0%	0,0%	14,3%	11,1%	6,5%	12,0%

* у відсотках показана частка індикаторів цієї групи у загальній кількості індикаторів методики

Джерело: розроблено автором на основі [1; 4; 5; 6; 8; 9; 10]

рентоспроможності є знання, інновації, освіта, використання ІТ-технологій та розвиток знань і робочих місць.

Загалом вимірювання регіональної конкурентоспроможності здійснюється за двома основними напрямками: аналізом одного чи кількох показників, що характеризують конкурентоспроможність чи її фактори; розробленням узагальнюючого індексу конкурентоспроможності.

Вважаємо, що багатокритеріальні концепції, до яких належить і конкурентоспроможність, найбільш точно оцінюються індексом, оскільки їх неможливо виміряти лише одним показником. При цьому будь-який індекс складається із субіндексів або з окремих показників, які дають змогу класифікувати регіони і на їх основі також.

Існує кілька можливостей для формування індексу залежно від того, як індивідуальні значення показників зважуються для індексу. Перший спосіб полягає у врахуванні зважених середніх від стандартизованих показників, ваги залежать від характеру даних (обстеження, опитування або статистичні дані). Другий спосіб передбачає оцінку певної характеристики регіону, зважену на кількість населення. Третій спосіб – встановлення ваги окремо для кожного показника (наприклад, за допомогою лінійної регресії). Основною проблемою цього методу є існування мультиколінеарності, адже лінійна регресія з великою кількістю корельованих змінних не обов'язково дає дуже хороші результати.

Найбільшу кількість дискусій серед учених викликає етап визначення вагових коефіцієнтів для входження в індекс. Існує 3 варіанти встановлення вагових коефіцієнтів: всі показ-

ники мають однакову вагу під час входження в індекс; математико-статистичні методи для визначення вагомості; експертні оцінки для визначення вагомості.

Вважаємо, що різні вагові коефіцієнти дають змогу більш точно розрахувати показник конкурентоспроможності, а математико-статистичні методи та експертні оцінки доповнюють одні одних і можуть застосовуватися для вимірювання регіональної конкурентоспроможності. Їх застосування визначається можливостями отримання інформації.

Висновки з проведеного дослідження. Оцінці регіональної конкурентоспроможності повинно передувати визначення факторів, що її формують. Показники, що характеризують ці фактори, повинні виявляти сильні або слабкі сторони регіону. Варто застосовувати змінні, які б мінімально залежали від коливань економічного циклу. Виходячи з того, що один або кілька економічних або соціальних показників не можуть повністю відображати конкурентоспроможність регіонів, а також їх зіставлення з іншими територіями, одним зі способів, що дають змогу різнобічно оцінювати конкурентоспроможність, ми вважаємо оцінку за допомогою індексу. Для отримання придатних для порівняння даних показники варто групувати у певні субіндекси за певними економічними чи соціальними ознаками. У процесі аналізу конкурентоспроможності регіону важливо враховувати цілі його стратегічного розвитку. Крім того, на основі статистичної та експертної оцінки доцільним є привласнити показникам у розрахунках індексу значення, що відбиває сучасний стан економіки і специфіку регіону.

Список використаних джерел:

1. Annoni P. EU Regional Competitiveness Index 2016 / Annoni P., Dijkstra L., Gargano N. – Luxembourg: Publications Office of the EU, 2016. – 28 p.
2. Dijkstra L. A new European Regional Competitiveness Index: theory, methods and findings / Dijkstra L., Annoni P., Kozovska K. // DG Regional Policy Working Papers. – 2011. – Vol. 02. – 42 p.
3. Huggins R. European competitiveness index 2006-2007 [Електронний ресурс] / Huggins R., Izushi H. – Pontypriidd: Robert Huggins Associates Ltd., 2007. – 42 p. – Режим доступу: <http://www.cforic.org/downloads.php>.
4. Huggins R. UK Competitiveness Index 2016 / Huggins R., Thompson P. – Cardiff: Centre for International Competitiveness, 2017. – 45 p.
5. Eurochambres (2009). Regional competitiveness atlas edition 2008 [Електронний ресурс] // Paris: Axe Expansion, 2009. – Режим доступу: http://www.eurochambres.eu/DocShare/docs/3/DJAKNBMDMKOEKMNMEHGAIMIK3OY96C4Q4JH6QHU9YC5H/EUROCHAMBRES/docs/DLS/Atlas_of_Regional_Competitiveness-2008-00845-01.pdf.
6. Huovari J. Regional competitiveness in Finland [Електронний ресурс] / Huovari J., Kangasharju A., Alanen A. // ERSA 40th European Congress, 2000, 17 p. – Режим доступу: <http://www.sre.wu-wien.ac.at/ersa/ersaconfs/ersa00/pdf-ersa/pdf/234.pdf>.
7. Konings J. The competitiveness of regions: a comparison between Belgian and German regions [Електронний ресурс] / Konings J., Marcolin L. // Vives. Discussion Paper. – 2011. – № 16. Режим доступу: <https://ssrn.com/abstract=1888167>.
8. Snieška V. Measurement of Lithuanian regions by regional competitiveness index [Електронний ресурс] / Snieška V., Bruneckienė J. // Engineering economics. – 2009. – Vol. 61. – № 1. Режим доступу: <http://inze.ko.ktu.lt/index.php/EE/article/view/11584/6269>.

9. Martin R. A Study on the Factors of Regional Competitiveness. A draft final report for The European Commission, Directorate-General Regional Policy [Електронний ресурс] / Martin R. // Cambridge Econometrics Ecorysnei. Режим доступу: http://ec.europa.eu/regional_policy/sources/docgener/studies/pdf/3cr/competitiveness.pdf.

10. Lengyel I. Drivers of regional competitiveness in the Central European countries [Електронний ресурс] / Lengyel I., Rechnitzer J. // Transition Studies Review. – 2013. – Vol. 20. – №. 3. – P. 421–435.

11. Lengyel I. The pyramid model: enhancing regional competitiveness in Hungary / Lengyel I. // Acta Oeconomica. – 2004. – № 54 (3). – P. 323–342.

Butusov O.D.

EUROPEAN APPROACHES TO THE EVALUATION OF REGIONAL COMPETITIVENESS

Nine methodological approaches for the evaluation of the regional competitiveness are analysed in detail. In the article, it is concluded that the stages of assessing regional competitiveness are: theoretical foundation of the regional competitiveness; substantiation of the model of forming the competitiveness; establishment of indicators and their grouping depending on the theoretical basis; normalization and weighing of indicators; calculation of the final index (in the case of using the index approach); construction of factor relations between the competitiveness and other characteristics of regional development (if factor models and correlation-regression analysis are used in the approach); analysis of the results.

It is found that evaluation methods are based on multilevel assessment models. For the competitiveness and development potential of regions, such factors of production as land and capital go away to the background. Instead, labour (foremost creative work, in the field of knowledge, science, development, engineering), entrepreneurial skills and information are key parameters that ensure competitiveness.

In addition, the following conclusions are made. The assessment of regional competitiveness should be preceded by the definition of the factors that form it. Indicators, characterizing these factors, should identify strengths or weaknesses of the region. It is expedient to use variables that would depend to a minimum on the fluctuations of the economic cycle. Based on the fact that one or several economic or social indicators cannot fully reflect the competitiveness of the regions, as well as their comparison with other territories, one of the ways that allow comprehensively assessing the competitiveness is the assessment using the index. In order to obtain comparable data, indicators should be grouped into certain sub-indices based on certain economic or social characteristics.

In the process of analysing the competitiveness of the region, it is important to take into account the goals of its strategic development. In addition, it is expedient to assign indicators in the calculations of the index meaning that reflects the current state of the economy and the specifics of the region, based on statistical and expert evaluations.

Key words: competitiveness, methodology of evaluation, region, index, indicator.

Зеленко О.О.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри міжнародної економіки та туризму
Східноукраїнського національного університету
імені Володимира Даля

МЕТОДОЛОГІЯ ВДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН НА РЕГІОНАЛЬНОМУ РІВНІ

У статті запропоновано методологію вдосконалення системи економічних відносин на регіональному рівні. Огляд наявних наукових публікацій дав змогу дійти висновку, що сьогодні існує гостра проблема формування комплексної методології саме для регіональних систем з урахуванням соціалізації економічної сфери у сучасний постіндустріальний період розвитку. Представлена методологія містить: етапи, принципи, методи, інструменти, важелі впливу та стратегічні орієнтири. Це комплекс взаємопов'язаних дій, що сприятимуть перебудові взаємозв'язків у економічному середовищі регіону та налагодженню партнерських відносин між учасниками економічної діяльності. Залежно від результатів інтегрального аналізу ця методологія може видозмінюватись у блоках методів інструментів та важелів впливу.

Ключові слова: методологія, система економічних відносин, регіон, комплексний показник, інтегральний індекс, розвиток.

В статье предложена методология совершенствования системы экономических отношений на региональном уровне. Обзор имеющихся научных публикаций позволил сделать вывод, что на сегодняшний день существует острая проблема формирования комплексной методологии именно для региональных систем с учетом социализации экономической сферы в современный постиндустриальный период развития. Представленная методология содержит этапы, принципы, методы, инструменты, рычаги влияния и стратегические ориентиры. Это комплекс взаимосвязанных действий, способствующих перестройке взаимосвязей в экономической среде региона и налаживанию партнерских связей между участниками экономической деятельности. В зависимости от результатов интегрального анализа эта методология может видоизменяться в блоках методов инструментов и рычагов влияния.

Ключевые слова: методология, система экономических отношений, регион, комплексный показатель, интегральный индекс, развитие.

Постановка проблеми. Сучасні тенденції розвитку України свідчать про те, що наша держава вичерпала всі резерви суто централізованого підходу до процесу управління сталим розвитком. Кожен регіон має власні особливості, індивідуальні потреби, проблеми, фактори розвитку, які у своїй сукупності можуть різко відрізнятися від ситуації, що складається на інших територіях нашої країни, не кажучи вже про схід, де відбувається антитерористична операція.

Процес децентралізації влади, що відбувається в Україні вже не перший рік, викликаний саме індивідуалізацією потреб областей та вимагає від регіональної влади нових науково обґрунтованих заходів щодо стабілізації ситуації, викликаній соціально-економічною та політичною кризою. Саме економічне середовище, що потерпає від застарілої системи взаємовідносин, потребує вдосконалення у найближчій перспективі. Особливо гостро ця проблема відчувається у Луганській області, яка останні три роки демонструє найгірші показники соціально-економічного розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемою формування методології розвитку еконо-

мічних систем учені всього світу займаються вже не перший рік, але найбільше цікавить той досвід, який накопичено саме вітчизняними науковцями, адже як, зазначено вище, те, що є актуальним для інших не завжди відповідає потребам наших територій. Серед останніх публікацій Варто відзначити роботи Е. Лібанової та М. Хвесика [1], В. Приходько [2], О. Щекевич та М. Афанасьєвої [3], М. Зверькова, М. Уперенко, Л. Жданової [4] та ін.

Колектив авторів на чолі з Е. Лібановою та М. Хвесиком у національній доповіді, що була оприлюднена у 2014 р. [1, с. 478–498], представляють методологічні засади формування організаційно-економічного механізму управління соціально-економічним потенціалом сталого розвитку національної економіки.

В. Приходько [2] у власній публікації робив спробу обґрунтувати методологічні підходи до оцінки регіону як територіального соціально-економічного утворення, основою якого є просторова організація продуктивних сил, що характеризується єдністю і цілісністю відтворювального процесу, розвивається на власній економічній базі та за власними економічними законами в нестійкому середовищі.

Стаття О. Щекович та М. Афанасьєвої присвячена визначенню методологічних підходів щодо оцінки та прогнозування економічної безпеки суб'єктів господарювання на галузевому, міжгалузевому та регіональному рівні [3, с. 184].

І. Зверяков, очолюючи колектив авторів, у 2016 році також досліджував теоретичні засади дослідження економічних відносин на національному рівні в умовах інтеграції України у світове співтовариство [4, с. 6–95].

У власних попередніх публікаціях ми також робили перші спроби вирішення окресленої проблеми [5, с. 262–272], але досліджувалися загальні суто теоретичні питання та прикладні аспекти регулювання системи соціально-економічних відносин суб'єктів господарювання.

Огляд останніх публікацій вітчизняних науковців довів, що сьогодні немає жодного дослідження, яке би пропонувало дійсно комплексний методологічний підхід щодо вдосконалення системи економічних відносин регіону з урахуванням їх соціалізації у сучасний постіндустріальний період розвитку.

Метою дослідження є формування методології удосконалення системи економічних відносин на регіональному рівні на прикладі Луганської області.

Виклад основного матеріалу дослідження. Загальне визначення методології (від грец. – *μεθοδολογία* – вчення про метод) передбачає сукупність етапів, принципів, методів, способів і т.п. для досягнення певної мети (пізнання або перетворення певного об'єкта дослідження). Основоположником сучасного тлумачення цього терміна є Френсіс Бекон [6], який у своєму творі «Відновлення науки» пропонує новий метод пізнання – «метод бджоли», який передбачає збір та використання лише тих теорій, підходів та методів, які сприятимуть отриманню найкращого результату.

Спираючись на наявні дослідження, можна схематично представити всі складники методології вдосконалення системи економічних відносин для регіонів України. (рис. 1.).

Схема складається з 6 блоків, таких як етапи, принципи, методи, інструменти, важелі впливу та стратегічні орієнтири. Залежно від ситуації у регіоні можна доповнювати або коригувати блок методів, інструментів та важелів впливу. Представлений варіант сформовано для Луганської області. Розглянемо більш детально перший блок.

Цей блок відображає етапи впровадження методології. Пропонується весь процес перерозподілити на 4 етапи. У межах першого етапу передбачається проведення комплексного аналізу та розрахунок інтегрального показника розвитку регіональної системи економічних відносин, що потребує: 1) визначення складників підсистем та показників їх розвитку;

2) розрахунку комплексного показника розвитку підсистеми; 3) розрахунку інтегрального показника на базі комплексних показників кожної підсистеми.

Методика розрахунку інтегрального показника розвитку системи економічних відносин передбачає:

1. Переклад фактичних показників до величин – нормованих оцінок, які можливо порівнювати між собою. За прямо пропорційної залежності між простим показником та інтегрованим показником збалансованого розвитку регіону нормована оцінка простого показника розраховується за такою формулою:

$$a_i^l = \frac{x^t - x_{min}}{x_{max} - x_{min}}, \quad (1)$$

де a_i^l – нормована оцінка i -го простого показника l -ї групи;

x^t – фактичне значення i -го простого показника за певний проміжок часу t ;

x_{min} – мінімальне значення i -го простого показника протягом аналізованого періоду;

x_{max} – максимальне значення i -го простого показника протягом аналізованого періоду.

За зворотно-пропорційної залежності між простим показником та інтегрованим показником розвитку системи економічних відносин регіону нормована оцінка простого показника розраховується за такою формулою:

$$a_i^l = \frac{x_{max} - x^t}{x_{max} - x_{min}}. \quad (2)$$

2. Визначення вагового значення простих показників у кожній групі показників. Вагове значення простого показника розраховується за такою формулою:

$$\gamma_i^l = \frac{\sum_{j=1}^m R_{ij}^l}{\sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^m R_{ij}^l}, \quad (3)$$

де γ_i^l – вагове значення простого показника i -ї групи;

R_{ij}^l – оцінка (ранг) i -го простого показника l -ї групи j -м експертом.

3. Розрахунок комплексного показника для кожної групи. Здійснюється за такою формулою:

$$K^l = \sum_{i=1}^n \gamma_i^l \times a_i^l, \quad (4)$$

де K^l – комплексний показник l -ї групи.

4. Розрахунок інтегрального показника розвитку системи економічних відносин регіону здійснюється за такою формулою:

$$I = \sqrt[p]{\prod_{l=1}^p K^l}, \quad (5)$$

<i>Методологія удосконалення регіональної системи економічних відносин</i>				
Етапи	Принципи	Методи	Інструменти взаємодії	Важелі впливу
1. Попередній комплексний аналіз стану системи. 2. Визначення проблемної підсистеми, та чинників, що здійснюють негативний вплив на її функціонування. 3. Розроблення заходів щодо усунення чи нейтралізації негативного впливу. 4. Формування прогнозу розвитку системи після впровадження заходів щодо її вдосконалення.	– наукової обґрунтованості; – сполучення; – стратегічності; – інноваційності; – партнерства; – трансформаційності (адаптивності); – різноманітності; – компетентності; – ситуативності.	– наукової абстракції; – причинно–наслідковий; – групування математичної статистики; – рейтингових оцінок; – економетричного аналізу; – об’єктивно–цільового аналізу; – прогнозування.	– регіональна політика з ресурсозбереження, інноваційного розвитку, формування привабливого інвестиційного клімату, соціального забезпечення та зайнятості населення регіону, поінформованості та інформатизації регіону. – регіональні (галузеві) угоди про співпрацю між представниками роботодавців, профспілковими організаціями та органами влади.	– податкові пільги або повне звільнення від сплати податків; – надання кредитів на пільгових умовах; – прискорена амортизація основних засобів; – штрафні санкції.
Стратегічні орієнтири Забезпечення гідного рівня життя та добробуту населення регіону за рахунок ефективних економічних відносин та забезпечення свободи, безпеки і рівних можливостей на всіх рівнях, у всіх проявах				

Рис. 1. Методологія удосконалення системи економічних відносин Луганської області

Джерело: сформовано автором з урахуванням [1; 5]

де I – інтегральний показник розвитку системи економічних відносин регіону, який приймає значення від 0 до 1; чим ближче значення показника до 1, тим досконалішою є система. За значення інтегрального показника у межах 80–100% регіон має високий рівень розвитку системи економічних відносин; у межах 60–80% – достатній рівень розвитку; 40–60% – задовільний рівень розвитку; 40% і нижче – відсутність ефективної взаємодії між елементами системи як такої (депресивний регіон).

Спираючись на представлену методику, розрахуємо індекс інтегрального розвитку системи економічних відносин для Луганської області. Система економічних відносин цього, як і будь-якого іншого регіону складається з трьох головних учасників: економічно активного населення, роботодавців та органів регіональної влади. Для кожної групи було відібрано показники, що відображають їх інтереси. Вагове значення простих показників визначалося на основі трьох експертних оцінок представників кожної групи учасників. Результати розрахунків за 2014–2016 рр. представлено у табл. 1–3.

Спираючи на отримані значення комплексних показників, можемо розрахувати інте-

гральний індекс розвитку системи економічних відносин Луганської області:

$$2014: I = \sqrt[3]{0,436 * 0,888 * 0,473} = 0,568; \text{ або } 56,8\%;$$

$$2015: I = \sqrt[3]{0,422 * 0,146 * 0,425} = 0,297 \text{ або } 29,7\%;$$

$$2016: I = \sqrt[3]{0,520 * 0,290 * 0,490} = 0,419 \text{ або } 41,9\%;$$

Результати проведених розрахунків свідчать про критичний стан регіональної системи економічних відносин Луганської області. На жаль, відсутність даних за попередні роки не дає змоги проаналізувати ситуацію за п'ять років, але останні два стали для регіону критичними. Взагалі провальним був 2015, коли інтегральний індекс мав значення менше 30%.

Для глибшого розуміння проблеми варто поглянути на групові комплексні показники. Всі вони мають критичні значення, але недопустимою є ситуація у блоці показників, важливих для роботодавців. Комплексний показник за цією групою у 2015–2016 рр. не перевищував 30%. Головна проблема – збитковість підприємств та відсутність належного обсягу основних засобів для створення нових робочих місць. Як наслідок – стабільна еміграція населення працездатного віку.

Таблиця 1

Показники розвитку економічно-активного населення

	Фактичне значення			Оцінки експертів			$\sum_{j=1}^m R_{ij}^t$	γ_i^t	a_i^t			$\gamma_i^t \times a_i^t$		
	2014	2015	2016	I	II	III			2014	2015	2016	2014	2015	2016
Рівень зайнятості населення, %	52	54,6	55,6	1	1	1	3	0,018	0,000	0,722	1,000	0,000	0,013	0,018
Динаміка кількості найманих працівників, тис. осіб	411	191,7	172,8	9	4	5	18	0,109	1,000	0,079	0,000	0,109	0,009	0,000
Коефіцієнт оборотності кадрів за звільненими, у % до середньооблікової чисельності	34,9	30,8	25,8	8	9	7	24	0,145	0,000	0,451	1,000	0,000	0,066	0,145
Середньомісячна заробітна плата, грн.	3377	3427	4637	3	2	2	7	0,042	0,000	0,040	1,000	0,000	0,002	0,042
Рівень вимушеної неповної зайнятості, у % до кількості зайнятого населення	26,7	12,7	10,4	7	7	4	18	0,109	0,000	0,859	1,000	0,000	0,094	0,109
Кількість співробітників, охоплених трудовими договорами, тис. осіб	114,9	147,7	116,8	2	6	6	14	0,085	0,000	1,000	0,058	0,000	0,085	0,005
Динаміка кількості працівників економічно активних підприємств, яким не виплачено заробітну плату, у % до загальної кількості працівників	37,5	32,1	14,8	4	3	8	15	0,091	0,000	0,238	1,000	0,000	0,022	0,091
Навантаження на 1 вільне робоче місце, осіб	101	140	23	5	10	3	18	0,109	0,333	0,000	1,000	0,036	0,000	0,109
Кількість звільнених з економічних причин до загальної кількості безробітних, %	23,3	38,4	41,5	6	8	9	23	0,139	1,000	0,170	0,000	0,139	0,024	0,000
Надання субсидій на оплату житлово-комунальних послуг, тис. грн.	9886,7	48346,7	147783,2	10	5	10	25	0,152	1,000	0,721	0,000	0,152	0,109	0,000
Сума експертних оцінок у потенціалі $\sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^m R_{ij}^t$								165	Комплексний показник K_i^t			0,436	0,422	0,520

Джерело: розраховано автором на підставі [7]

Таблиця 2

Показники діяльності роботодавців

	Фактичне значення				Оцінки експертів			$\sum_{j=1}^m R_{ij}^l$	γ_i^l	a_i^l			$\gamma_i^l \times a_i^l$		
	2014	2015	2016	I	II	III	2014			2015	2016	2014	2015	2016	
Обсяг реалізованих товарів, робіт, послуг на 1 штатного працівника, тис. грн.	279,9	200,3	299,3	4	2	3	9	0,055	0,804	0,000	1,000	0,044	0,000	0,055	
Фінансовий результат діяльності підприємств до оподаткування, млн. грн.	-46595,7	-51543,1	-25249,8	2	1	2	5	0,030	0,188	0,000	1,000	0,006	0,000	0,030	
Основні засоби, тис. грн.	28674303	27654852	27770569	6	10	4	20	0,121	1,000	0,000	0,114	0,121	0,000	0,014	
Рентабельність діяльності підприємств, %	-20,8	-18,7	-9,8	1	3	1	5	0,030	0,000	0,191	1,000	0,000	0,006	0,030	
Обсяги внутрішніх витрат на виконання наукових досліджень, тис. грн.	62839,8	32148,7	23577,7	3	9	7	19	0,115	1,000	0,218	0,000	0,115	0,025	0,000	
Зовнішня торгівля, тис. дол. США	1902640	257771,8	435726,5	10	4	8	22	0,133	1,000	0,000	0,108	0,133	0,000	0,014	
Капітальні інвестиції підприємств та організацій, тис. грн.	4436365	1568060	3003624	5	5	5	15	0,091	1,000	0,000	0,500	0,091	0,000	0,045	
Середньооблікова кількість штатних працівників, тис. осіб	163,6	172,7	150,2	7	6	6	19	0,115	0,596	1,000	0,000	0,069	0,115	0,000	
Питома вага працівників із повною зайнятістю щодо середньооблікової кількості штатних працівників, %	85,6	77,5	79,3	8	8	10	26	0,158	1,000	0,000	0,222	0,158	0,000	0,035	
Втрати робочого часу, годин	614	1398	1056	9	7	9	25	0,152	1,000	0,000	0,436	0,152	0,000	0,066	
Сума експертних оцінок у потенціалі $\sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^m R_{ij}^l$							165	Комплексний показник K_i^l			0,888	0,146	0,290		

Джерело: розраховано автором на підставі [7]

Таблиця 3

Показники регіональних органів влади

	Фактичне значення			Оцінки експертів			$\sum_{j=1}^m R_{ij}^l$	γ_i^l	a_i^l			$\gamma_i^l \times a_i^l$		
	2014	2015	2016	I	II	III			2014	2015	2016	2014	2015	2016
Капітальні інвестиції з державного бюджету, тис. грн	18880	80701	132850	3	4	2	9	0,045	0,000	0,542	1,000	0,000	0,025	0,045
Валовий регіональний продукт на душу населення, грн	14079	10778	9163	2	1	4	7	0,035	1,000	0,329	0,000	0,035	0,012	0,000
Кількість зареєстрованих правопорушень, од.	29614	12537	12290	5	11	9	25	0,126	0,000	0,986	1,000	0,000	0,124	0,126
Оплата комунальних послуг, тис. грн.	106154,7	746503	1907309	11	9	5	25	0,126	1,000	0,644	0,000	0,126	0,081	0,000
Індекс споживчих цін, у % до минулого року	125,2	138,8	110,7	6	7	3	16	0,081	0,484	0,000	1,000	0,039	0,000	0,081
Правопорушення у галузі охорони праці та здоров'я населення, тис.	0,4	0,2	0,1	4	10	8	22	0,111	0,000	0,667	1,000	0,000	0,074	0,111
Рівень безробіття, % до загальної кількості економічно активного населення	11,4	15,6	16	7	6	6	19	0,020	1,000	0,087	0,000	0,020	0,002	0,000
Наявний дохід на душу населення, грн.	19874,32	14932,5	11946,9	1	2	1	4	0,020	1,000	0,377	0,000	0,020	0,008	0,000
Капітальні інвестиції на охорону навколишнього природного середовища, млн. грн	217,2	51,9	39,2	8	8	11	27	0,136	1,000	0,071	0,000	0,136	0,010	0,000
Прямі іноземні інвестиції, млн. дол. США	826,4	578,2	443,9	9	3	7	19	0,096	1,000	0,351	0,000	0,096	0,034	0,000
Міграційний рух населення, тис. осіб	-8,1	-5,6	-2,5	10	5	10	25	0,126	0,000	0,446	1,000	0,000	0,056	0,126
Сума експертних оцінок у потенціалі $\sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^m R_{ij}^l$							198	Комплексний показник K_i^l	0,473			0,425		

Джерело: розраховано автором на підставі [7]

Запропоновані інструменти взаємодії та важелі впливу (рис. 1) покликані докорінно змінити ситуацію в економічному середовищі області. Має початися процес реальної взаємодії між небайдужим населенням, бізнесом та владою, закріплений регіональними угодами про співпрацю. Керівництво регіону має лобіювати його інтереси на національному рівні з метою формування пільгових умов ведення бізнесу, для підтримки та розвитку середніх та малих підприємств.

Проведений аналіз також засвідчив про наявність комплексної проблеми відсутності офіційної статистичної інформації. Багато показників просто зникло з офіційних джерел (наприклад, статистика професійних захворювань, травматизм на робочому місці тощо). Більше того, у дослідженнях, що здійснюються науковими інституціями на національному рівні, дуже часто відсутні Луганська та Доне-

цька область. Так, уже четвертий рік поспіль для території Донбасу не розраховується інтегральний індекс регіонального людського розвитку [8].

Висновки з проведеного дослідження. Запропонована методологія вдосконалення системи економічних відносин на регіональному рівні являє собою комплекс взаємопов'язаних дій, що сприятимуть перебудові відносин в економічному середовищі та налагодженню партнерських відносин між учасниками економічної діяльності. Залежно від результатів інтегрального аналізу ця методологія може видозмінюватись у блоках методів інструментів та важелів впливу.

Представлений варіант методології для Луганської області відповідає поточній ситуації у регіоні, її поетапне впровадження дасть змогу подолати патову ситуацію та надати поштовх до подальшого розвитку території.

Список використаних джерел:

1. Соціально-економічний потенціал сталого розвитку України та її регіонів: національна доповідь / за ред. акад. НАН України Е.М. Лібанової, акад. НАН України М.А. Хвесика. – К. : ДУ ІЕПСР НАН України, 2014. – 776 с.
2. Приходько В.П. Методологічні підходи до формування просторової організації продуктивних сил регіону [Електронний ресурс] / В.П. Приходько // Ефективна економіка. – 2010. – № 12. – Режим доступу: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=1113>.
3. Щекович О.С. Методологічні підходи до оцінки та прогнозування економічної безпеки суб'єктів господарювання на галузевому, міжгалузевому і регіональному рівні / О.С. Щекович, М.Г. Афанасьєва // Економічний аналіз. – 2013. – Т. 14, № 1. – С. 184–193.
4. Теоретичні і методологічні основи дослідження економічних відносин в Україні в умовах інтеграції в глобальний процес розвитку: монографія / [М.І. Зверяков, М.О. Уперенко, Л.Л. Жданова та ін.]; за заг. ред. М.І. Зверякова. – Одеса: Атлант, 2016. – 389 с.
5. Калінеску Т.В. Методологічні та прикладні аспекти регулювання системи соціально-економічних відносин суб'єктів господарювання / Т.В. Калінеску, О.О. Зеленко. – В. кн.: Теорія і практика діяльності підприємств: монографія в двох томах. Т. 1 / Нац. металург. академія України; за заг. ред. Л.М. Савчук, Л.М. Бондоріної. – Дніпро: Пороги, 2017. – С. 262–272.
6. Бэкон Ф. Великое восстановление науки [Электронный ресурс] / Ф. Бэкон. – Режим доступа: http://www.vixri.ru/d/a_filosof/Bekon%20F.%20O_Nauke.pdf.
7. Статистичний щорічник Луганської області за 2016 рік / за ред. Д.Я. Протопопова. – Северодонецьк: Головне управління статистики у Луганській області, 2017. – 423 с.
8. Інтегральний індекс регіонального людського розвитку [Електронний ресурс] / Інститут демографії та соціальних досліджень імені М.В. Птухи. – Режим доступу: http://www.idss.org.ua/ukr_index.html.

METHODOLOGY FOR IMPROVING THE SYSTEM OF ECONOMIC RELATIONS AT THE REGIONAL LEVEL

The process of decentralization in Ukraine is caused by the individualization of regions' needs and demands from the regional authorities new but scientifically substantiated measures to stabilize the situation caused by the socio-economic and political crisis. Economic sphere suffers from the outdated system of relationships and needs to be improved in the near future. Actually, this problem is acutely felt in Luhansk region, which for the last three years has shown the worst indicators of social and economic development.

An overview of recent publications by domestic scholars has shown that today there is no research that would offer a truly comprehensive methodological approach for improving the system of economic relations of the region, taking into account their socialization in the modern post-industrial period of development.

Based on existing research, all components of the methodology for improving the economic relations system in the Ukraine regions can be presented. It includes: stages, principles, methods, tools, levers of influence, and strategic guidelines. Depending on the situation in the region, it is possible to add or modify a block of methods, tools, and levers of influence.

The proposed methodology for improving the system of economic agents at the regional level is a set of interconnected actions that will facilitate the restructuring of relations in the economic sector and the establishment of partnerships between the participants in the economic activity.

The presented version of the methodology for the Luhansk region corresponds to the current situation in the region, its phased introduction will help to overcome the current situation and give impetus to further development of the territory.

Key words: methodology, system of economic relations, region, complex index, integral index, development.

Кустріч Л.О.кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту

Уманського національного університету садівництва

ФОРМУВАННЯ І РОЗВИТОК ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ СФЕРИ

У статті розглянуто особливості формування трудового потенціалу у сільськогосподарській галузі. Встановлено, що трудовий потенціал є одним із найважливіших модернізаційних ресурсів суспільства. Від формування, розподілу і використання трудового потенціалу залежить не тільки ефективне відтворення людського потенціалу регіонів, а й можливості прискорення темпів соціально-економічного розвитку. Визначено, що під трудовим потенціалом слід розуміти сукупність усіх трудових можливостей окремої людини, груп працівників і суспільства загалом. Виокремлено умови та тенденції формування трудового потенціалу. Визначено особливості формування і використання сільського трудового потенціалу. Досліджено основні аспекти розвитку трудового потенціалу та забезпечення сільського населення робочими місцями. Розроблено принципи положення щодо поліпшення ситуації у напрямі формування та розвитку трудового потенціалу сільськогосподарської сфери, які слід упроваджувати на державному та регіональному рівнях.

Ключові слова: сільське господарство, трудові ресурси, трудовий потенціал, праця, працівник, розвиток.

В статье рассмотрены особенности формирования трудового потенциала в сельскохозяйственной отрасли. Установлено, что трудовой потенциал является одним из важнейших модернизационных ресурсов общества. От формирования, распределения и использования трудового потенциала зависит не только эффективное воспроизводство человеческого потенциала регионов, но и возможности ускорения темпов социально-экономического развития. Определено, что под трудовым потенциалом следует понимать совокупность всех трудовых возможностей отдельного человека, групп работников и общества в целом. Выделены условия и тенденции формирования трудового потенциала. Определены особенности формирования и использования сельского трудового потенциала. Исследованы основные аспекты развития трудового потенциала и обеспечения сельского населения рабочими местами. Разработаны принципиальные правила для улучшения ситуации в направлении формирования и развития трудового потенциала сельскохозяйственной сферы, которые следует внедрять на государственном и региональном уровнях.

Ключевые слова: сельское хозяйство, трудовые ресурсы, трудовой потенциал, труд, работник, развитие.

Постановка проблеми. За сучасних умов становлення економічних відносин особливого значення набуває проблема формування та використання трудового потенціалу. Стан трудового потенціалу залежить від різних чинників або умов його відтворення, які необхідно аналізувати, систематизувати та враховувати з метою раціонального формування і використання. Недостатність нових теоретичних та практичних розробок, спрямованих на вирішення вказаних проблем, зумовлює необхідність та актуальність системного дослідження цієї проблематики.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Значний внесок у дослідження проблем формування трудового потенціалу і його складників внесли такі вчені, як М. Бетлій [10], К. Воронич [6], П. Гаврилко [7], Т. Євсюков [8], І. Ковальчук [8], С. Мельник [9], І. Ретівцев [9], Л. Панкратова

[10], П. Партінгтон [18], О. Попова [10], Л. Рахматулліна [16], К. Стейтон [18], С. Тейлор [19], Д. Торрінгтон [19], Ю. Ульяновченко [14], Л. Холл [19], А. Чикуркова [12], Є. Чулкова [16], О. Шпикуляк [17] та ін.

Зокрема, П. Партінгтон та К. Стейтон вважають, що фактори, пов'язані з формуванням і відтворенням трудового потенціалу, слід поділити на дві групи – організаційні та соціальні [18, с. 47]. До першої групи автори відносять відновлення поколінь працівників за рахунок поповнення чисельності їх контингентів; визначення рівня забезпечення господарств трудовим потенціалом; визначення статевого і вікового складу працівників аграрних підприємств; формування здатності до праці і постійне підвищення ділової кваліфікації; створення умов для ефективного використання трудового потенціалу; пом'якшення сезонності праці на селі;

відповідність рівня оплати праці розміру трудових вкладень. Соціальна група факторів містить забезпечення населення житлом, комунальними послугами, впорядкованими дорогами, медичним обслуговуванням, закладами освіти, культури, фізичного виховання, торгівлі, громадського харчування і зв'язку.

С.В. Мельник і І.В. Ретівцев відзначають, що ефективність використання трудового потенціалу визначається ринковими відносинами з обов'язковим урахуванням стану суспільно-політичного життя, рівня свідомості, культури, професійної підготовки, національної специфіки, інтересів, традицій, що склалися у сфері трудових відносин [9, с. 10].

До факторів зростання трудового потенціалу Є.А. Чулкова і Л.І. Рахматулліна відносять природний приріст населення, особливо працездатного; покращення стану здоров'я, фізичного стану, морального стану суспільства, які підсилюють дієздатність робочої сили; ріст культурно-технічного рівня населення, особливо освітнього і кваліфікаційного; обставини, що збільшують сукупний фонд робочого часу. При цьому фактором зміни величини трудового потенціалу є міграція працездатного населення, точніше сальдо міграційних потоків [16, с. 186].

Як бачимо, запропоновані вченими положення щодо визначення сутності трудового потенціалу та факторів його формування і використання фактично ігнорують зв'язок між наявністю окремих видів ресурсів і станом економіки в сільськогосподарській галузі, не враховують усіх факторів впливу на стан та зміни ресурсного потенціалу сільськогосподарської сфери. Також натеper відсутні єдині теоретико-методичні положення щодо визначення сутності трудового потенціалу та факторів його формування і використання.

Отже, розроблення єдиної методологічної системи щодо формування та розвитку трудового потенціалу сільськогосподарської сфери потребує належного наукового обґрунтування, що підтверджує актуальність подальшого дослідження.

Мета статті полягає у дослідженні теоретико-практичних аспектів формування і розвитку та використання трудового потенціалу в галузі сільського господарства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Формування і розвиток трудового потенціалу сільськогосподарської сфери має свої особливості, пов'язані з територіальним розміщенням підприємств і організацій аграрного сектору економіки. Трудовий потенціал сільського господарства формується переважно за рахунок наявного працездатного населення сільської

місцевості [6, с. 132]. Кількісні характеристики трудового потенціалу сільськогосподарської галузі тісно пов'язані з режимом відтворення сільського населення.

Україна має 41,8 млн. га сільськогосподарських угідь (69% загального фонду земель) [5], а частка продукції сільськогосподарського сектору в зовнішньоторговельному обороті країни становить понад 19,7% [13, с. 49]. Сільське господарство – це галузь зі стабільною висхідною динамікою, яка зберігалася навіть у період кризи 2008–2009 рр. до середини 2012 р. Виробництво с/г продукції в січні-червні 2016 р. становило 107,4% до відповідного періоду 2015 р. (в аграрних підприємствах – 111,8%; в особистих господарствах – 104,4%) [5]. Загальне ж виробництво с/г продукції у 2016 р. становило 95,5% до 2015 р. (аграрні підприємства – 93,5%, господарства населення – 97,6%) [5].

Україна, 90% площі якої становлять сільські території, де проживає третина населення, вирізняється низьким рівнем підтримки сільського господарства [5]. У 2015 р., коли внесок останнього у ВВП становив 9,3%, обсяг державної підтримки становив 0,22% ВВП (в окремих державах ЄС цей показник сягає 4,1% [8]). Через диспаритет цін на продукцію промисловості, що споживається у сільському господарстві, та цін на с/г продукцію відбувається «продання» навіть цих коштів. Обмежені можливості дрібного землевласника щодо застосування механізації і впровадження нових технологій, вимушене використання здебільшого ручної праці, слабкий розвиток сільських територій зумовлюють постійний відплив економічно активного населення: 41% жителів села – пенсіонери, а 18% досягли віку 65 років [14]. Протягом 2016 р. наявне сільське населення скоротилося у середньому на 80 тис. – з 14 294,8 тис. осіб (31,28% населення України) до 14 214,8 тис. осіб (31,18% населення України) [13, с. 147].

Реалізовані у 2011–2015 рр. заходи Державної цільової програми розвитку українського села на період до 2015 р. не призупинили негативні тенденції [3]. Більшість із завдань Програми не досягнуті в повному обсязі, а такі заходи, як компенсація витрат підприємств АПК щодо будівництва у сільських населених пунктах об'єктів соціальної сфери та місцевих газових трубопроводів, стимулювання розвитку депресивних територій, реформування системи аграрної освіти тощо з державного бюджету не фінансувались, а тому і не виконувались.

Згідно із Законом України «Про основні засади державної аграрної політики на період до 2015 року» від 18.10.2015 р. № 2982-IV комплексний розвиток сільських територій [1] є стратегічною метою державної аграрної

політики в Україні. Основними складниками державної політики в цьому напрямі визначені: забезпечення надійного функціонування соціальної інфраструктури села; формування системи державного регулювання демографічних процесів сільського розвитку, реалізація програм стимулювання розвитку депресивних територій; вирівнювання умов життєдіяльності міського і сільського населення; сприяння збільшенню зайнятості сільського населення; збереження та розвиток малих, віддалених і таких, що занепадають, сільських поселень; сприяння підвищенню рівня доходів сільського населення, стимулювання закріплення на селі спеціалістів сільського господарства, освіти, культури, охорони здоров'я та побутового обслуговування тощо [1].

Розвиток сільських територій залежить від якості управління трудовим потенціалом, забезпечення умов для його збереження і відтворення, створення можливостей для ефективного прикладення трудової діяльності, регулювання мобільності працівників тощо.

Оцінюючи стан та перспективи покращення ситуації щодо розвитку трудового потенціалу села та забезпечення сільського населення робочими місцями, слід зупинитися на таких аспектах, як: 1. Знецінення вартості сільської праці та надання великими агропідприємствами переваги екстенсивному землеробству. 2. Недооцінка внеску особистих сільських господарств. 3. Тінізація ринку праці. 4. Руїнація соціальної інфраструктури та позапрофесійних форм підтримки і розвитку людського потенціалу сільських територій. 5. Недостатня увага до диверсифікації ринку праці (до неаграрної зайнятості). 6. Міграційні процеси на сільських територіях.

Далі розглянемо більш докладно кожен аспект.

1. Знецінення вартості сільської праці та надання великими агропідприємствами переваги екстенсивному землеробству. Земля є національним багатством, що перебуває під особливою охороною держави [1]. Усунення держави від управління перерозподілом державної і спільної власності на селі спричинило суттєву диференціацію населення за рівнями доходів, володінням землею і майном. Землі фактично сконцентровані у незначній кількості власників, знизилася ефективність використання угідь, впала рентабельність малих і середніх господарств. Надмірна концентрація землеволодінь обертається монополізацією аграрного ринку та зниженням ефективності землекористування, застосуванням екстенсивних технологій і застарілих форм організації праці, роблячи сільськогосподар-

ську галузь України неефективною, а зайнятість у ній непрестижною.

Орієнтація великих господарств на експорт, збільшення обсягів вирощування швидкокопних і менш трудомістких технічних культур, монополізація в регіонах заготівлі приводить не лише до зростання цін на продовольство і недостатнього забезпечення внутрішнього ринку певними продуктами харчування, а і до постійного вивільнення зайнятих у сільському господарстві громадян і зниження їхніх доходів.

2. Недооцінка внеску особистих сільських господарств. За умов кризового стану зайнятості у великотоварному сільгоспвиробництві особисте господарство стало засобом виживання і основною сферою прикладання праці селян. Через низький рівень розвитку сільських територій, малі розміри земельних ділянок, відсутність фінансових активів, техніки, високі ціни на засоби виробництва (насіння, худобу, що закуповуються за роздрібними цінами), низьку якість інфраструктури та відсутність доступу до ринків збуту тощо ОСГ неспроможні отримувати належну додану вартість і забезпечувати позитивний цикл накопичення й інвестицій (або витрачають значну її частину на посередників).

Крім того, для населення, яке є самозайнятим у сільському господарстві або працює на особистих присадибних ділянках, немає вимог щодо сплати страхових внесків до відповідних фондів, отже, у разі втрати можливості здійснення власної діяльності вони не можуть розраховувати на достатній рівень соціального захисту держави.

ОСГ – провідний постачальник с/г продукції на внутрішній ринок – не мають і підтримки з боку держави, що зберігає їх низьку продуктивність, знижує мотивацію до аграрної праці і посилює утриманські настрої на селі. Селяни орієнтуються на кошти від надання в оренду ділянок великим виробникам, а також на отримання різноманітних соціальних виплат з боку держави. Відсутність підтримки діяльності малих с/г підприємств приводить також до посилення тінізації с/г праці.

3. Тінізація праці на сільських територіях. Низька продуктивність сільських господарств зумовлена не лише недостатнім рівнем застосування агротехнологій, а і значною тінізацією етапів виробничо-збутового ланцюга: через заниження показників продуктивності третина торговельного обороту перебуває у тіні. Рівень тінізації вітчизняного аграрного сектору оцінюється у діапазоні 15–20% (внесок до неофіційного ВВП за підсумками І-го кварталу 2016 р. – близько 1,5 млрд. грн.) [13, с. 111].

Тінізація сільської зайнятості підвищує навантаження на фонди соцстрахування, з яких відповідні особи отримують кошти у зв'язку з незабезпеченістю і безробіттям, хоча де-факто не є малозабезпеченими чи безробітними.

4. *Руйнація соціальної інфраструктури та позапрофесійних форм підтримки і розвитку людського потенціалу сільських територій.* Ефективне управління трудовим потенціалом села вимагає покращення умов життя, праці, побуту, дозвілля населення; оздоровлення демографічної ситуації; посилення стимулюючої і відтворювальної функцій оплати праці; створення умов для ефективного поєднання сімейних та трудових обов'язків.

Актуальним є вирівнювання внутрішніх та міжрегіональних дисбалансів (у т. ч. між міськими та сільськими територіями), але цей напрям потребує значних фінансових, управлінських та інституціональних ресурсів. Чинний Закон України «Про державне прогнозування та розроблення програм економічного і соціального розвитку України» від 16.10.2012 р. (№ 5463-VI (5463-17) досі залишається чи не єдиним актом, який визначає реальні заходи щодо соціального розвитку села [2], надаючи перелік першочергових організаційно-економічних і правових заходів, які мають бути реалізовані на сільських територіях [3].

Проте Закон не виконується, особливо в частині надання переваги селу порівняно з містом (у розрахунку на душу населення) у спорудженні житла, об'єктів освіти, культури і спорту, охорони здоров'я, побуту, торгівлі, газифікації, водо- і електропостачання, комунальних об'єктів тощо, а також у забезпеченні якісного медичного, культурного, спортивного, комунально-побутового, транспортного і торговельного обслуговування села.

Передача до комунальної власності об'єктів соціальної інфраструктури, що належали сільгосппідприємствам, не підкріплюється наповненням місцевих бюджетів відповідними фінансами, а сільгосппідприємства переважно не вбачають необхідності у створенні (підтримці) об'єктів соціальної інфраструктури, хоча вона підвищує привабливість території, сприяє покращенню якості трудового потенціалу, гальмує вимивання працездатного населення, руйнацію населених пунктів та неаграрних сфер сільської економіки. У свою чергу, підвищення добробуту селян і вирішення їх соціальних питань можливе лише завдяки комплексному розвитку сільських територій шляхом підвищення темпів зростання продуктивності праці, збільшення продуктивної зайнятості (у тому числі неаграрного спрямування), розвитку підприємництва.

5. *Недостатня увага до диверсифікації ринку праці (до неаграрної зайнятості).* Зниження рівня зайнятості, відсутність якісних робочих місць, руйнація неаграрних секторів та низькі можливості альтернативної зайнятості на селі. В Україні політика зайнятості реалізується через державні та регіональні програми [3; 4], орієнтовані на підтримку вразливих груп населення (особи з інвалідністю, молодь, жінки, особи старшого віку), проте пропоновані заходи здебільшого спрямовані на адаптацію ринку праці до наявних економічних реалій, і питання ефективної зайнятості населення вони не розв'язують.

На початку 1990-х рр. сільська місцевість вважалася працедефіцитною, але вже з 1994 р. рівень безробіття селян перевищує аналогічний показник для міського населення. У 2009 р. негативна ситуація ускладнилася частковим поверненням селян, вивільнених у містах через фінансово-економічну кризу. На кінець 2015 р. навантаження на одне робоче місце в сільському господарстві становило 55 осіб на одне вільне робоче місце [11]. Наприкінці 2016 р. аналогічний показник становив 43 особи на одне вільне місце [11]. Хоча наведена статистика не відображає повною мірою стан речей, адже розраховується лише для працівників сільського господарства, але свідчить, що проблема сільського безробіття значно загострилася.

Рівень сільськогосподарського освоєння територій в Україні (72,0%) є таким, що резервів екстенсивного залучення нових земель майже немає [8]. Отже, майже вичерпані ресурси найманої праці селян в агарному виробництві, яке за відсутності вибору видів економічної діяльності є основним джерелом отримання доходів. Розв'язання проблеми сільської зайнятості лежить поза межами сфери аграрного виробництва як такої, і необхідно зосередитися на диверсифікації форм зайнятості в позааграрній сфері сільського ринку праці.

6. *Міграційні процеси на сільських територіях.* Через низький рівень зарплати в сільському господарстві жителі села намагаються працевлаштуватися в інших галузях економіки (лише 60% селян працюють за місцем проживання [11]). Найбільш характерно це для молоді, що впливає на зниження народжуваності на селі, зменшення кількості працюючих та погіршення якості трудового потенціалу села. Стрімке ж зростання частки осіб непрацездатного віку в загальній чисельності селян збільшує економічне навантаження на працездатне населення. Тому за таких умов головне завдання полягає не у збереженні чисельності сільських жителів як такої, а

в оптимізації поділу праці на сільських територіях та диверсифікації сфер зайнятості.

Отже, нашу думку, держава має формувати поведінку суб'єктів економічної діяльності, насамперед роботодавців, на засадах сталого розвитку (з акцентом на соціальному складнику розвитку сільських територій, ефективному господарюванні, деагратизації зайнятості і збереженні природного середовища села). З погляду державної політики, увага має бути зосереджена на ефективності інвестицій у соціальну сферу, а пріоритетом повинна стати оптимізація ринку праці та сфери трудових відносин.

Задля зменшення проблеми формування трудового потенціалу у сільськогосподарській сфері необхідно:

1. Забезпечити підвищення доходів сільгосппрацівників та сільських працівників неаграрної сфери шляхом державної підтримки ОСГ як основного постачальника с/г продукції на ринок України.

2. Відновлювати та підтримувати соціальну інфраструктуру як передумову підтримки і нарощування людського потенціалу сільських територій.

3. Сприяти диверсифікації форм зайнятості і розвивати неаграрну зайнятість на сільських територіях.

Висновки з проведеного дослідження. Трудовий потенціал є одним із найважливіших модернізаційних ресурсів суспільства. Від формування, розподілу і використання трудового потенціалу залежать не тільки ефективно відтворення людського потенціалу регіонів, а й можливості прискорення темпів соціально-економічного розвитку. Під трудовим потенціалом слід розуміти сукупність всіх трудових можливостей окремої людини, груп працівників і суспільства загалом.

Для формування і розвитку трудового потенціалу сільськогосподарської сфери на державному та регіональному рівнях нами пропонується дотримуватися таких правил:

1) постійно вивчати наявний ресурсний потенціал та потреби у продукції і послугах конкретних сільських територій, задля чого здійснити оцінку:

– геодемографічного і трудових ресурсного потенціалу (розвиток поселень, динаміка кількості населення, його якісні і кількісні зміни, міграційний рух, освітній, професійний і соціальний склад, забезпеченість кадрами тощо);

– стану та перспектив розвитку виробничої, управлінської та побутової інфраструктури села;

– соціальних проблем села (життєвий рівень населення, стан здоров'я, криміногенна ситуація, поширеність соціально небезпечних та неінфекційних хвороб, рівень безробіття, динаміка чисельності працездатного населення, наявність і стан об'єктів соціальної інфраструктури, народжуваності, динаміка старіння населення та обезлюднення поселень тощо);

2) визнати розвиток малого та середнього бізнесу в аграрній сфері головним елементом диверсифікації економіки сільських територій для зростання добробуту сільських жителів, збереження сільських населених пунктів, забезпечення зайнятості, підвищення ефективності праці та доходів населення, раціонального використання ресурсів, наповнення місцевих бюджетів, створення умов для працевлаштування осіб, вивільнених із с/г виробництва, без зміни місця проживання зі збереженням бази відтворення трудового потенціалу села;

3) сприяти розвитку найбільш перспективних, за світовим досвідом, галузей неаграрної сільської зайнятості, серед яких – діяльність у туристичній сфері (зокрема агротуризм); виробництво енергії на основі відновлювальних джерел; діяльність у сфері культури, мистецтва та національно-етнічної спадщини; упорядкування земельних угідь та покращення ландшафтів; розвиток соціальних послуг; здійснення віддаленого надання послуг (інформаційних, торговельних тощо) шляхом використання мережі Інтернет;

4) забезпечити інформування щодо можливостей розвитку різних видів альтернативного підприємництва в сільській місцевості; методів, форм і сучасних технологій ведення господарства; забезпечити якість та безпеку продукції та сприяти розвитку сільськогосподарської дорадчої діяльності на місцевому (регіональному) рівні.

Незважаючи на рівень опрацювання низки питань, пов'язаних з аналізом проблематики формування трудового потенціалу і його складників, за межами наукового розгляду залишається ще багато проблемних аспектів щодо інноваційних форм розвитку трудового потенціалу у сільськогосподарській сфері. Дослідження і вирішення вказаних проблем буде сприяти сталому розвитку сільського господарства, тому *подальші наукові дослідження* слід спрямувати у цьому напрямі.

Список використаних джерел:

1. Закон України «Про основні засади державної аграрної політики на період до 2021 р.» 18.10.2015 № 2982-IV. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.zakon.rada.gov.ua/laws/show/2982-15>.
2. Закон України «Про державне прогнозування та розроблення програм економічного і соціального розвитку України» № 5463-VI (5463-17) від 16.10.2012. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1602-14>.
3. Указ Президента України «Про Концепцію державної регіональної політики» №341/2001 від 25 травня 2011 року. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/341/2011>.
4. Указ Президента України «Про Раду регіонального розвитку» № 224/2015 від 21 квітня 2015 року. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/224/2015>.
5. Аналітичні показники сільськогосподарської галузі 2000–2016 рр.: стат. зб. / Державна служба статистики України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/publ7_u.htm.
6. Воронич К.М. Активізація підприємницького потенціалу сільських територій регіону / К.М. Воронич // Актуальні проблеми економіки. – 2011. – № 6. – С. 131–136.
7. Гаврилко П.П. Пріоритети збереження трудового потенціалу сільських територій [Електронний ресурс] / П.П. Гаврилко // Ефективна економіка. – 2012. – № 5. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/index.php?operation=1&iid=1149>.
8. Євсюков Т.О. Дослідження сучасного стану сільських територій підходи, алгоритми, методи/Т.О.Євсюков,І.П.Ковальчук.–[Електроннийресурс]–Режимдоступу:http://www.zsu.org.ua/2/index.php?option=com_content&view=article&id=1607:2011-04-07-13-57-41&catid=75:2011-03-16-12-34-53&Itemid=112.
9. Мельник С.В. Проблеми зайнятості сільського населення України / С.В. Мельник, І.В. Ретівцев; Ред. Ю.В. Косинська. – Луганськ: ДУ НДІ СТВ, 2017. – С. 9–15.
10. Попова О.Л. Соціальні та екологічні параметри діяльності сільськогосподарських підприємств: диференціація за економічними класами / О.Л. Попова, Л.Л. Панкратова, М.Г. Бетлій // Економіка і прогнозування. – Вип. 4 (2016). – С. 110–125.
11. Праця України: стат. зб. / Державна служба статистики України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/Arhiv.../Arch_pu_zb.htm.
12. Система стратегічного управління персоналом суб'єктів господарювання в аграрному секторі економіки: монографія /А.Д. Чикуркова. – Кам'янець-Подільський : Вид. ПП Зволейко, 2012. – 456 с.
13. Статистичний щорічник України за 2016 рік (Держ. служб. статистики; ред. О.Г. Осауленка). – К. : «Август Трейд», 2017. – 571 с.
14. Ульяновченко Ю. Державне регулювання аграрного ринку в країнах ЄС і США: досвід для України [Електронний ресурс] / Режим доступу : <http://194.44.242.244/e-journals/DeBu/2007-2/doc/5/05.pdf>.
15. Чисельність населення та середня чисельність за 2011–2017 рр.: стат. зб. / Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2017/fin/ds/kn/kn_u/kn0117_u.html.
16. Чулкова Е.А. Анализ использования квалифицированных рабочих в аграрном производстве региона / Е.А. Чулкова, Л.И. Рахматуллина // Изв. Оренбург. гос. аграр. ун-та. 2014. – № 6 (50). – С. 185–188.
17. Шпикуляк О.Г. Менеджмент і здійснення кадрової політики аграрного підприємства / О.Г. Шпикуляк // Економіка АПК. – 2015. – № 12. – С. 133–136.
18. Partington P., Stainton C. (2016). Managing Staff Development. – Philadelphia : Open University Press, 256 p.
19. Torrington D., Hall L., Taylor S. (2015). Human resource management. – Harlow: Pearson Education Limited, 810 p.

Kustrich L.O.

FORMATION AND DEVELOPMENT OF LABOUR POTENTIAL OF THE AGRICULTURE

Under current conditions of the formation of economic relations, very important is a problem of formation and use of labour potential. State of labour potential depends on various factors or conditions of its reproduction, which should be analysed, systematized, and taken into account for the purpose of rational formation and use. Insufficiency of the new theoretical ones and practical developments, which are aimed at solving these problems, necessitates it and the relevance of the systematic study of this problem.

The purpose of the article is to study theoretical and practical aspects of the formation, development, and use of labour potential in the field of agriculture.

The article is considered peculiarities of forming labour potential in the agricultural sector. It is established that labour potential is one of the most important modernization resources of society. From the formation, distribution, and use of labour potential depend not only on the effective reproduction of the human potential of the regions but opportunities for accelerating the pace of socio-economic development. It is determined that labour potential should be understood as the totality of all labour opportunities of an individual, groups of workers, and society as a whole. Conditions and tendencies of labour potential formation are singled out.

Features of the formation and use of rural labour potential are defined. The main aspects of labour potential development and provision of the rural population by workplaces are investigated. The basic provisions for improving the situation in the direction of formation and development of the labour potential of the agricultural sector are developed, which should be implemented at the country and regional level.

Key words: agriculture, labour resources, labour potential, labour, employee, development.

УДК 336.71:338.124.4:330.31

Жердецька Л.В.кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри банківської справи

Одеського національного економічного університету

**ФІНАНСОВІ КРИЗИ: ВИЗНАЧЕННЯ,
КЛАСИФІКАЦІЯ ТА СИСТЕМНИЙ ХАРАКТЕР**

У статті запропоновано уточнення поняття фінансової кризи як одного зі станів фінансової системи, на відміну від фінансової стабільності, волатильності та уразливості. Фінансова криза – це стан фінансової системи, який реалізується внаслідок її «крижкості» (наявності дисбалансів) та впливу зовнішніх шоків і характеризується серйозними порушеннями у виконанні системою притаманних їй функцій. Розглянуто різні підходи до класифікації фінансових криз. Більшість науковців виділяють біржові, банківські, валютні, інфляційні, боргові; «здвоєні» (банківська та валютна криза виникають одночасно) та «потрійні» кризи, які являють собою поєднання банківської, валютної та боргової криз. З огляду на складний характер сучасних криз запропоновано структурування поняття «системна криза» та визначено зв'язок із системним ризиком.

Ключові слова: фінансова система, фінансова криза, фінансова стабільність, волатильність та вразливість, системна криза, системний ризик, трансформаційна криза.

В статье предложено уточнение понятия финансового кризиса как одного из состояний финансовой системы, в отличие от финансовой стабильности, волатильности и уязвимости. Финансовый кризис – это состояние финансовой системы, которое возникает в результате ее «хрупкости» (наличия дисбалансов) и влияния внешних шоков и характеризуется серьезными нарушениями в выполнении системой присущих ей функций. Рассмотрены различные подходы к классификации финансовых кризисов. Большинство ученых выделяют биржевые, банковские, валютные, инфляционные, долговые; «сдвоенные» (банковский и валютный кризис возникают одновременно) и «тройные» кризисы, которые представляют собой сочетание банковского, валютного и долгового кризисов. Учитывая сложный характер современных кризисов, предложено структурирование понятия «системный кризис» и определена его связь с системным риском.

Ключевые слова: финансовая система; финансовый кризис; финансовая стабильность, волатильность и уязвимость; системный кризис; системный риск; трансформационный кризис.

Постановка проблеми. Дослідженню основних аспектів економічної природи фінансових криз присвячено праці як вітчизняних, так і зарубіжних науковців. Так, К. Рейнхарт та К. Рогофф (Reinhart C., K. Rogoff) написали фундаментальну працю, де досліджено кількісні аспекти та проведений ґрунтовний емпіричний аналіз фінансових криз, починаючи з 1600 року; Е. Карлетті (Elena Carletti) присвятила низку праць особливостям кризи 2007–2008 рр. та, зокрема, питанням ліквідності ринку; системні ризики та кредитні цикли є об'єктом уваги таких учених, як Ф. Аллен (Allen F., 2009), Д. Гейл (Gale D., 2009) та ін. Серед вітчизняних науковців варто відзначити праці І. Белової А. Ковалюка, Л. Кузнецової, Л. Примостки, Н. Реверчука, Н. Шульги та ін., які визначили ознаки та види фінансових криз та зробили вагомий внесок в удосконалення науково-методичних засад банківського регулювання. Водночас сучасні умови, коли розгортання кризових явищ у банківській сис-

темі України ускладнюється нестабільною політичною та економічною ситуацією, вимагають більш глибокого розуміння суті фінансових криз, аналізу їх наслідків та удосконалення науково-методичних підходів до регулювання. З огляду на це метою представлено дослідження є уточнення визначення та класифікації фінансових криз, визначення особливостей фінансової кризи в умовах трансформації економічних та соціальних процесів в країні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Досягнення поставлених у дослідженні цілей вимагає передусім уточнення понять «криза» та «фінансова криза». У найбільш загальному визначенні криза – це «час значних труднощів та небезпеки» або «переломний момент фінансової нестабільності, коли мають місце важливі зміни, що характеризують відновлення» [1]. Однак деякі науковці вважають, що криза є фазою економічного циклу, яка характеризується значним та раптовим скороченням

показників, а подальше скорочення вважається депресією. Тобто по суті сама криза ототожнюється зі спадом чи рецесією. На підтримку такого підходу можна навести таке визначення: «Фінансова криза – це ситуація, коли вартість активів фінансових інститутів різко падає. Як правило, фінансова криза супроводжується набігами вкладників (панікою), за яких інвестори намагаються якнайшвидше позбавитися активів та/або отримати гроші зі своїх рахунків. Панічні настрої спричинені очікуванням падіння вартості активів» [2]. Схожого висновку доходять у своєму дослідженні і румунські вчені, які зазначають, що фінансові криза являє собою різке скорочення економічних та фінансових індикаторів, дисбаланси між пропозицією та попитом на гроші, падіння цін на активи, що супроводжується банкрутством фінансових інститутів, передусім банків [3]. Натомість Мишкін визначає фінансову кризу як «порушення» фінансових ринків, коли значно погіршуються проблеми несприятливого відбору та асиметрії інформації [4]. Більшість науковців визначають кризу як «погіршення стану фінансових ринків», пов'язують її із фінансовою нестабільністю чи акцентують увагу на порушенні фінансовою системою її функцій. Узагальнюючи, можна дійти висновку, що фінансова криза є порушенням економічної рівноваги (накопичення дисбалансів) та протилежністю фінансової стабільності, а раптове виникнення відбувається за рахунок несприятливої події (шоку). Натомість фінансова стабільність – це здатність фінансової системи виконувати свої функції навіть в умовах негативного впливу зовнішніх чинників (шоків).

Необхідно звернути увагу також на явище так званого шоку. Так, у разі відсутності шоку фінансова система навіть у разі існу-

вання дисбалансів виконуватиме свої функції. Таким чином, можна дійти висновку щодо декількох станів фінансової системи залежно від наявності шоків та дисбалансів у визначенні фінансової стабільності (рис. 1).

Отже, за умови відсутності шоків та наявності незначних дисбалансів фінансова система буде стабільною, що відповідає стану ринкової рівноваги та фазі стабільного зростання бізнес-циклу. Виникнення серйозних шоків може привести до фінансової волатильності, що втілюватиметься у коливанні окремих індикаторів, проте не приведе до порушення функцій системи та не розповсюджуватиметься на інші сектори, хоча наявність такої волатильності і потребує уваги з боку регулятора. Уразливість фінансової системи («крихкість») являє собою дуже небезпечну ситуацію, коли навіть незначний шок може мати значний негативний ефект погіршення стану системи. Наприклад, одним із джерел такої вразливості є визначальний вплив ліквідності на формування цін на активи. Як відомо із вітчизняного досвіду, значні дисбаланси ліквідності та відкриті валютні позиції зумовили значний негативний вплив світової фінансової кризи на вітчизняну банківську систему. Проте якби зовнішній шок був меншим, то банківська система була би здатна до більш швидкого відтворення. І, нарешті, наявність серйозних дисбалансів та потужний зовнішній шок здатні привести до фінансової нестабільності, або, іншими словами, – фінансової кризи.

Отже, фінансову кризу (фінансову нестабільність) можна розглядати у більш вузькому та більш широкому аспектах. У вузькому сенсі фінансова криза – це раптове та значне падіння вартості ключових активів. У широкому сенсі фінансова криза – це стан фінансової системи, який реалізується внаслідок її «крихкості» (наявності дисбалансів) та впливу зовнішніх шоків і характеризується серйозними порушеннями у виконанні системою притаманних їй функцій; саме такі кризи мають системний характер, а їхній розвиток супроводжується трансмісійними механізмами системного ризику.

Досліджуючи фінансові кризи, варто звернути увагу на різні підходи до їх класифікації. Так, польські науковці як складники фінансової кризи розрізняють банківську кризу, кризу державного боргу та кризу платіжного балансу як причину валютної кризи. Банківська криза означає фактичні чи можливі банківські паніки чи банкрутства, що змушує банки призупиняти

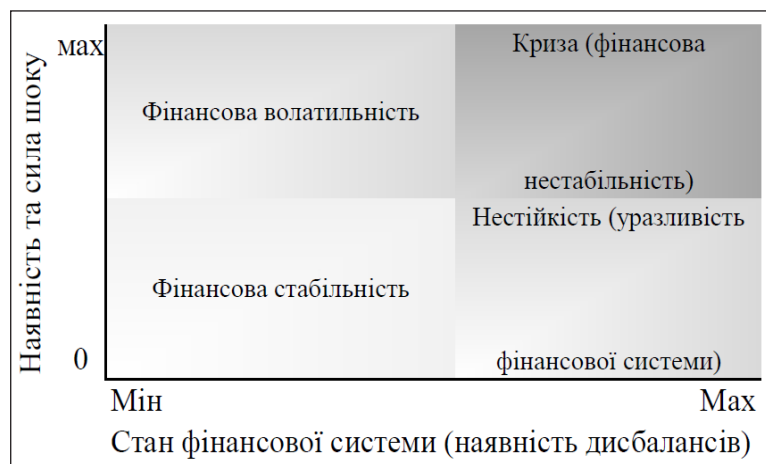


Рис. 1. Матриця взаємозв'язків між поняттями, які характеризують стан фінансової системи залежно від наявності дисбалансів та шокової події

Джерело: складено за даними [6]

вільне виконання своїх зобов'язань або потребує втручання з боку регулятора для запобігання такій ситуації, яке передбачає допомогу банкам у значних масштабах. Криза державного боргу – це ситуація, в якій уряд не може обслуговувати свої зовнішні та/або внутрішні зобов'язання (окремий випадок – суверенний дефолт). Криза платіжного балансу виникає в разі наявності структурних невідповідностей між дефіцитом поточного рахунку (поглинання) та капітальним і фінансовим рахунками (джерело фінансування), які у разі виснаження міжнародних резервів призводять до валютної кризи. А валютна криза, на їхню думку, – це раптове зниження довіри до окремої валюти, що, як правило, приводить до спекулятивних атак проти грошової одиниці [7]. Проте з останнім твердженням важко погодитися, оскільки сучасні емпіричні дослідження виокремлюють більше причин та типів валютних криз, таких як проблеми платіжного балансу, кризи фінансового надлишку, проблеми суверенного боргу, дефіцит державного бюджету, криза «раптової зупинки» та самодостатні кризи [8]. Уникнути зазначених вище протиріч дає змогу підхід К. Рейнхарта та К. Рогоффа, які пропонують класифікувати фінансові кризи на такі, що визначаються кількісними граничними значеннями (інфляційні, девальвація та крах валют) та подіями (банківські та боргові кризи). Епізод валютної кризи визнається, коли її знецінення перевищує 25% на рік. Учені пов'язують девальвацію, високу інфляцію та крах валют: у біль-

шості досліджуваних ситуацій високі темпи інфляції супроводжуються крахом валют і значним рівнем доларизації економіки [9]. Банківські кризи можуть проявлятися двома типами подій. По-перше, це «банківські паніки», що супроводжуються масовим вилученням депозитів та приводять до ліквідації або націоналізації одного чи більше банків. По-друге, це банкрутство, ліквідація, поглинання, націоналізація чи суттєва державна підтримка, що приводить до низки подібних подій.

Криза державного боргу (зовнішнього чи внутрішнього) визначається неспроможністю держави вчасно розрахуватися за своїми борговими зобов'язаннями (основні виплати та/або проценти). У разі державного внутрішнього боргу додатково можуть мати місце заморожування внесків та примусова конвертація валютних внесків у національну валюту.

Ф. Аллен та Д. Гейл виділяють банківські, валютні та «здвоєні» кризи (twin crisis), коли банківська та валютна криза виникають одночасно [10]. Учені також пишуть, що найчастіше банківські кризи трапляються на тлі обвалів фондового ринку, проте окремо криз на фондових ринках не виділяють, називаючи їх «крахами» чи «обвалами». Деякі науковці називають ці крахи чи обвали біржовою кризою (кризою фондового ринку): «масовий розпродаж акцій та облігацій на фондовій біржі, спричинений різким падінням курсу цінних паперів». Емпіричні дані щодо кількості криз та їх наслідків представлені в табл. 1.

Таблиця 1

Кількість криз та їхні наслідки за період 1880–2012 рр.

Кризи	Періоди					
	1880–1913	1919–1939	1945–1971	1973–1997 (21 країна)	1973–1997(56 країн)	1970–2012
Кількість епізодів, од. [11]						
Валютні	11	18	–	–	–	150
Банківські	17	20	–	–	–	103
Боргові	12	13	–	–	–	36
«Здвоєні»	8	13	–	–	–	32 ¹ та 19 ²
«Потрійні»	3	6	–	–	–	10
Тривалість, років						
Валютні	2,6	1,9	1,8	1,9	2,1	–
Банківські	2,3	2,4	–	3,1	2,6	–
«Здвоєні»	2,2	2,7	1,0	3,7	3,8	–
Усього	2,4	2,4	1,8	2,6	2,5	–
Глибина (негативні наслідки – втрата ВВП), %						
Валютні	8,3	14,2	5,2	3,8	5,9	–
Банківські	8,4	10,5	–	7,0	6,2	–
«Здвоєні»	14,5	15,8	1,7	15,7	18,6	–
Усього	9,8	13,4	5,2	7,8	8,3	–

¹ Банківські та валютні² Боргові та валютні

Крім того, виокремлюють і «потрійні» кризи, які являють собою поєднання банківської, валютної та боргової кризи [9; 11]. Варто зауважити, що на більш сучасному етапі розвитку (починаючи із 1970-х рр.) виникає поєднання боргових та валютних криз. Як свідчать дані табл. 1, подвійні кризи характеризуються більшою тривалістю та мають найбільш руйнівні наслідки для економіки (падіння ВВП). Проте результати стосовно наслідків для реальної економіки різняться в дослідженнях окремих учених-економістів (табл. 2).

Як свідчать дані табл. 2, починаючи із 1919 року результати досліджень науковців мають менше розбіжностей порівняно з періодом 1880–1912 рр., що може бути пояснено доступністю даних за цей період та розбіжностями у підходах до розрахунків. Стосовно виникнення криз залежно від рівня розвитку економіки варто відзначити, що кризи однаково часто виникають як у розвинених, так і в інших економіках, проте потрійні кризи виникають лише в економіках, що розвиваються, та найменш розвинених. Це пояснюється трансмісійними механізмами кризових явищ та здатністю економічної системи до їх поглинання.

Водночас більшість науковців дотримуються думки про взаємопов'язаність зазначених вище фінансових криз та складність ідентифікації і послідовності настання. У таких ситуаціях учені пишуть про системні та глобальні кризи.

Підсумовуючи аналіз визначень та характеристик системних криз, І.В. Белова зазначає, що «прояви системних криз в економіці вже давно вийшли за межі тільки самої економіки, вони здійснюють все більший пресинг на соціальні системи (впевненість у майбутньому, зайнятість та оплата праці, пенсійні перспективи), на системи психологічної адаптації людини до навколишнього середовища», а «визначну роль

у настанні системних криз відіграють системні ризики» [5, с. 83–84].

Водночас В.А. Цветков не розглядає системні кризи в контексті системного ризику, а пов'язує їх із суттєвою зміною зовнішніх та внутрішніх умов, за яких система не в змозі ефективно функціонувати; це так звані біфуркаційні кризи [12, с. 313]. Прикладом таких криз є стан економіки пострадянських країн: за масштабами наслідків його можна порівняти з Великою Депресією 1929 р., проте за своїми сутнісними ознаками він є специфічним. Специфіка системної кризи для країн пострадянського простору зумовлена переходом від централізовано-планової одержавленої економіки до ринкової системи господарювання [12, с. 335]. Такі кризи приводять до неефективного функціонування інституціонального рівня системи. На нашу думку, саме ці характеристики біфуркаційної системної кризи та відсутність ефективної економічної політики зумовлюють вразливість економіки України до внутрішніх та зовнішніх шоків.

Натомість К. Рейнхарт та К. Рогофф розглядають ефект зараження, який спричиняє глобальний характер економічних криз [9, с. 286], та наводять такий ланцюг розвитку криз: фінансова лібералізація → початок банківської кризи → крах валюти → зростання інфляції → пік банківської кризи (або дефолт) → дефолт за зовнішнім/внутрішнім боргом → загострення інфляційної та банківської криз (у разі настання дефолту).

Підсумовуючи результати дослідження з приводу циклічності економічного розвитку та криз, необхідно відзначити складність таких понять, як «системний ризик» і «системна криза» та визначити їх взаємозв'язок (рис. 2).

Рівні системного ризику на рис. 2 безпосередньо пов'язані з економічними циклами та кризами, що підтверджується дослідженнями із приводу розгортання і розповсюдження кризо-

Таблиця 2

Наслідки окремих видів економічних криз, % відхилення ВВП від тренду та кількість за видами економік

Етапи	Дослідження	Країни	Види криз		
			Банківські	Здвоєні	Потрійні
		Втрати ВВП, %			
1880–1912	Бордо та ін.	–	28	10	40
	Рейнхарт та Рогофф	–	30	50	110
1919–1939	Бордо та ін.	–	48	47	43
	Рейнхарт та Рогофф	–	33	45	45
1973–1997	Бордо та ін.	–	70	68	68
1973–2009	Рейнхарт та Рогофф	–	58	72	85
Кількість епізодів, од.					
1973–2011	Лаувен і Валенсія	Розвинені	28	48	–
		Інші	28	32	38

Джерело: складено за даними [9–11]

вих явищ (К. Рейнхарт та К. Рогофф) [9, с. 287]. Такі системні кризи, якщо розглядати їх у вузькому сенсі, можуть бути локальними, проте у більш широкому сенсі це глобальні системні кризи. У цьому разі системний характер означає, по-перше, розповсюдження кризових явищ і порушення функціонування більше ніж одного складника економічної системи (фінансовий та реальний сектори), по-друге, розповсюдження на інші економіки (глобальний характер).

Варто зауважити, що порушення функціонування всієї економіки є властивим і для системної біфуркаційної кризи, проте ці кризи мають регіональний (як у прикладі із пострадянськими країнами) характер та впливають на інші економіки опосередковано. Крім того, ефективність державного регулювання визначатиме глибину наслідків та швидкість подолання такої кризи. Проте розгортання біфуркаційної кризи не можна пов'язати із системним ризиком (у сучасному розумінні), який характеризується раптовістю настання шоків та пов'язаний із циклічними коливаннями світової економіки. У разі реалізації системного ризику відбувається нашарування негативного впливу глобальної кризи на системну біфуркаційну кризу, тому наслідки циклічних коливань світової економіки для таких країн є більш руйнівними та такими, що подовжують подолання наслідків попередніх шоків. Необхідно додати, що у разі криз, які визначаються рівнями системного ризику, не завжди використовується характеристика «системна», тоді як для біфуркаційних криз вона вживається частіше.

Висновки з проведеного дослідження. Фінансова криза – це один зі станів фінансової системи, на відміну від фінансової стабільності, волатильності та уразливості. Стани визначаються рівнем накопичених дисбалансів та силою дії зовнішнього шоку. Фінансову нестабільність (кризу) визначають у більш вузькому та більш широкому аспектах. У вузькому сенсі фінансова криза – це раптове та значне падіння вартості ключових активів. У широкому сенсі фінансова криза – це стан фінансової системи, який реалізується внаслідок її «крихкості» (наявності дисбалансів) та впливу зовнішніх шоків і характеризується серйозними порушеннями у виконанні системою притаманних їй функцій; саме такі кризи мають системний характер, а їхній розвиток супроводжується трансмісійними механізмами системного ризику. Найбільш усталеною є така типологія фінансових криз, як біржові, банківські, валютні, інфляційні, боргові; «здвоєні» (банківська та валютна криза виникають одночасно) та «потрійні» кризи, які являють собою поєднання банківської, валютної та боргової криз.

Визначено особливості структуризації поняття «системна криза»: системна фінансова криза у разі розповсюдження кризових явищ на реальний сектор та за межі національної економіки пов'язана з явищем системного ризику; водночас системна криза, що спричинена трансформаційними процесами окремої економіки (іноді – групи пов'язаних економік), не є наслідком трансмісії системного ризику, проте здатна поглибити його негативний вплив на соціально-економічну систему країни.

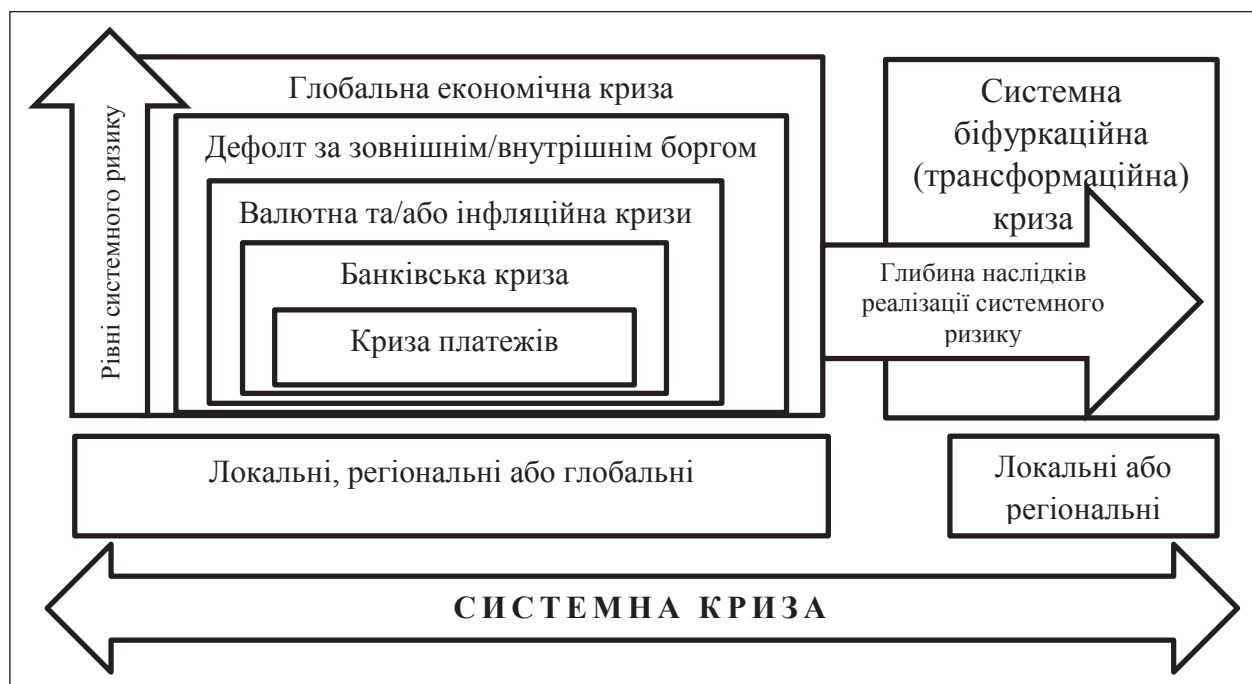


Рис. 2. Структура поняття «системна криза» та зв'язок із системним ризиком

Джерело: власна розробка

Список використаних джерел:

1. Оксфордський тлумачний словник. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://en.oxforddictionaries.com/definition/crisis>.
2. Словник економічних термінів. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.investopedia.com/terms/f/financial-crisis.asp>.
3. Busuioc-Witowski I. "Alexandru Ioan Cuza" Theories about the financial crises / Irina-Raluca Busuioc-Witowski // Studies and Scientific Researches Economic Edition. – 15, 2010. – 32–37 p.
4. Mishkin F. Asymmetric Information and Financial Crises: A Historical Perspective. – 1990. – 51 p. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.nber.org/papers/w3400.
5. Белова І.В. Методологічні засади управління системним фінансовим ризиком в Україні: дисертація на здобуття наукового ступеня доктора економічних наук: 08.00.08 / Белова Інна Валеріївна; М-во освіти і науки України, Українська академія банківської справи. – Суми, 2015. – 531 с.
6. Jan Frait, Zlatauše Komárková. Financial stability, systemic risk and macroprudential policy. Czech National Bank, 2011. [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://www.cnb.cz/en/financial_stability/fs_reports/fsr_2010-2011/fsr_2010-2011_article_1.pdf.
7. Dabrowski M. (ed.). Currency Crises in Emerging-Market Economies: Causes, Consequences and Policy Lessons / M. Dabrowski // CASE – Center for Social and Economic Research ul. Sienkiewicza 12, 00-944 Warsaw, Poland. Warsaw, 2002. – 58 p.
8. Kaminsky Graciela. Varieties of Currency Crises / G. Kaminsky // NBER Working Paper No. 10193. – December 2003. – 31 p.
9. Reinhart C. and Rogoff K. This Time is Different: Eight Centuries of Financial Folly / C. Reinhart and K. Rogoff. – Oxford and Princeton: Princeton University Press, 2009. – 520 p.
10. Franklin Allen and Douglas Gale, 2007. Understanding Financial Crises. Oxford University Press. – Oxford University Press, 2007. – 314 p.
11. Bordo M.D. Fiscal and Financial Crises. Handbook of Macroeconomics / M.D. Bordo. – Vol. 2. Conference, Stanford University April 9–11, 2015. – 94 p.
12. Цветков В. Циклы и кризисы: теоретико-методологический аспект / В.А. Цветков. – М.; СПб. : Нестор-История, 2013. – 504 с.

Zherdetska L.V.

FINANCIAL CRISIS: DEFINITION, CLASSIFICATION, AND SYSTEMIC CHARACTERISTICS

The definition, classification approaches, and systemic characteristics of the financial crisis are considered in the article.

The financial crisis is one of the states of the financial system, unlike financial stability, volatility, and vulnerability (fragility). The states are determined by the level of accumulated imbalances and the force of the external shock. Financial instability (crisis) can be defined in narrower and broader aspects. In the narrow sense, the financial crisis is a sudden and significant drop in the value of key assets. In a broad sense, the financial crisis is a state of the financial system, which is realized due to its "fragility" (the presence of imbalances) and the impact of external shocks and is characterized by serious violations of the system's functions inherent in it. Such crises have a systemic nature, and their development is accompanied by transmission mechanisms of systemic risk. The most consistent is the following typology of financial crises: stock exchange, banking, currency, inflation, debt; "twin" (the banking and currency crisis arise simultaneously) and "triple" crises, which represent a combination of banking, currency and debt crises.

Peculiarities of the structuring of the concept "systemic crisis" are considered. The systemic financial crisis is connected with the phenomenon of systemic risk in the case of crisis phenomena spillover to the real sector and beyond the national economy. At the same time, the systemic crisis caused by the transformation processes of a separate economy (sometimes a group of related economies) is not a consequence of the transmission of systemic risk, but it can deepen its negative impact on the socio-economic system of the country.

Key words: financial system; financial crisis; financial stability, volatility and fragility; systemic crisis; systemic risk; transformational crisis.

Захаркін О.О.доктор економічних наук,
доцент кафедри фінансів і кредиту
Сумського державного університету**Захаркіна Л.С.**кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів і кредиту
Сумського державного університету**Москальова О.О.**студентка
Сумського державного університету

ОЦІНКА ВОЛАТИЛЬНОСТІ КРИПТОВАЛЮТНОГО РИНКУ ПОРІВНЯНО З ІНШИМИ ІНСТРУМЕНТАМИ ІНВЕСТИВАННЯ В УКРАЇНІ

Метою дослідження є аналіз рівня показників дохідності, ризику та волатильності біткоїна порівняно з іншими інструментами та інвестиційними активами фінансового ринку України. У статті проведено аналіз сучасних підходів до визначення біткоїна та його характеристик. На основі математичної обробки статистичних даних досліджено співвідношення рівня дохідності та ризику цієї криптовалюти порівняно з традиційними інвестиційними інструментами українського фінансового ринку (індекс ПФТС, долар США) на різних горизонтах інвестування. Виявлено особливості поведінки цих показників, що притаманні ринку криптовалют та пояснюються специфікою їх формування та обігу. Інвестування в криптовалютні активи супроводжується надвисоким рівнем дохідності та надвисоким рівнем волатильності, що робить практично неможливим точне прогнозування щодо результатів інвестування.

Ключові слова: біткоїн, криптовалюта, курс, фондовий ринок, дохідність, ризик, фондові індекси, волатильність.

Целью исследования является анализ уровня показателей доходности, риска и волатильности биткоина по сравнению с другими инструментами и инвестиционными активами финансового рынка Украины. В статье проведен анализ современных подходов к определению биткоина. На основе математической обработки статистических данных исследовано соотношение уровня доходности и риска данной криптовалюты по сравнению с традиционными инвестиционными инструментами украинского финансового рынка (индекс ПФТС, доллар США) на разных горизонтах инвестирования. Выявлены особенности поведения этих показателей, присущих рынку криптовалют, которые объясняются спецификой их формирования и обращения. Инвестирование в криптовалютные активы сопровождается сверхвысоким уровнем доходности и сверхвысоким уровнем волатильности, что может быть привлекательным только для агрессивных инвесторов и делает практически невозможным точное прогнозирование результатов инвестирования.

Ключевые слова: биткоин, криптовалюта, курс, фондовый рынок, доходность, риск, фондовые индексы, волатильность.

Постановка проблеми. Протягом останнього десятиріччя біткоїн є найпопулярнішою криптовалютою серед інвесторів на фінансових ринках. Така популярність зумовлена стрімким зростанням його курсу, що особливо прискорився за останній рік. Проте за весь час існування біткоїн зарекомендував себе як криптовалюта зі значною волатильністю та нестабільністю. Також сьогодні в більшості країн не встановлено правовий статус криптовалют, що збільшує ризик інвестора щодо інвестування в цей актив.

Таким чином, виникає необхідність оцінки доцільності інвестування коштів у криптова-

лютні активи порівняно з іншими альтернативними, більш традиційними варіантами. Сьогодні в Україні такими альтернативами є цінні папери (акції, облігації) та іноземна валюта (найчастіше – долар США). Як показують дослідження, значний вплив на показники дохідності та ризику фінансово-інвестиційних операцій має часовий горизонт інвестування. Водночас поведінка цих показників щодо криптовалютних активів залишається недослідженою, що робить подальші наукові напрацювання в цьому напрямі необхідними та актуальними.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Аналіз наукових публікацій показує, що

питання волатильності криптовалютних активів фінансового ринку загалом та найбільш розповсюдженої криптовалюти – біткоїна – залишаються практично не дослідженими. Навіть саме визначення біткоїна має досить дискусійний та неоднозначний характер. Слід зазначити, що характер ринку криптовалют в основному досліджували зарубіжні науковці, такі як М. Свон (2015) [1], П. Вінья та М. Кейсі (2017) [2], Д. Тапскот та А. Тапскот (2017) [3], Н. Поппер (2015) [4], А. Теппер (2015) [5], Д. Бріто та А. Кастілло (2013) [6]. Думки цих учених щодо визначення біткоїна наведено в табл. 1. Майже кожен з них розглядає біткоїн як альтернативу традиційним грошам, наголошуючи на перспективах його подальшого розповсюдження та використання у економіці у ролі світової валюти. Водночас більшість науковців та практиків наголошують на значній волатильності криптовалют, що робить біткоїн та інші криптовалюти досить ризиковим об'єктом інвестування.

Серед вітчизняних науковців проблеми криптовалютних ринків досліджували Б. Дерев'янка (2017) [7], О. Гудзовата (2017) [8], І. Решетник (2017) [9] та інші. Проаналізувавши роботи вчених, можна сказати, що, тоді як зарубіжні науковці позиціонують біткоїн як валюту майбутнього, вітчизняні науковці зазвичай висвітлюють цю криптовалюту з негативного боку, ставлячись до неї скептично.

Метою статті є дослідження рівня показників дохідності, ризику та волатильності криптовалюти біткоїн порівняно з іншими інструментами та інвестиційними активами фінансового ринку України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Біткоїн стає все популярнішим, і зараз із цією криптовалютою відбувається 260 000 угод на день іпорівняно з 100 000 декількома роками раніше [10]. Популярність біткоїна змусила заговорити про нього на міжнародному рівні, а уряди окремих країн – зважати на нього. Деякі країни навіть визнали біткоїн валютою. Так, наприклад, у Швей-

Таблиця 1

Аналіз підходів до визначення біткоїна та його характеристик

Автори	Визначення
Мелані Свон – засновник Інституту блокчейн-досліджень (Institute for Blockchain Studies), викладач в Університеті Сингулярності (Singularity University)	Біткоїн – це цифрова готівка. Це одночасно цифрова валюта й онлайн платіжна система, в якій технології шифрування забезпечують управління генерацією грошових одиниць і підтвердження переказу коштів і яка працює незалежно від державних центробанків [1].
Пол Вінья та Майкл Кейсі – оглядачі Wall Street Journal	Біткоїн – це валюта, цифрова одиниця вартості, яка використовується людьми для обміну товарами, послугами або обміну на інші валюти, курс яких має тенденцію до сильних коливань щодо традиційних, випущених урядом грошових знаків [2].
Дон Тапскот – виконавчий директор The Tapscott Group, відомий канадський бізнес-консультант. Алекс Тапскот – виконавчий директор консалтингової компанії Northwest Passage Ventures, дослідник технології блокчейн.	Біткоїн – це волатильний актив, децентралізована криптовалюта, що не контролюється жодною державою, заснована на технології Блокчейн та передається P2P [3].
Натаніель Поппер – журналіст The New York Times, оглядач фінансів та технологій	Біткоїн – це простий, зручний та елегантний спосіб створення, зберігання та переказу грошей. Це гроші, що створюються та підтримуються самими користувачами цих грошей [4].
Адам Теппер – один із засновників Independent Reserve, онлайн-сервісу для обміну валют, що спеціалізується на обміні біткойнів на інші валюти	Біткоїн – це валюта і, таким чином, це гроші, це черговий розвиток ідеї грошей, це електронна валюта, що в загальному означає, що біткоїн зберігається в електронному вигляді, на комп'ютерах, і передається електронним способом через Інтернет [5].
Джеррі Бріто – виконавчий директор Coin Center, некомерційного дослідницького та адвокатського центру, який зосереджує увагу на питаннях державної політики, пов'язаних із криптовалютами. Андреа Кастілло – працівник Coin Center	Біткоїн – це цифрова валюта з відкритим кодом, перша в світі повністю децентралізована система цифрових платежів [6].

Джерело: складено авторами на основі [1–6]

царії з 2013 року біткоїн розглядають як іноземну валюту. Однак більшість все ж схильється до визнання біткоїна майновим активом, операції з яким повинні обкладатися податком [11].

Глобальна інтеграція віртуальної валюти стала в 2014 році. Каталізатором цього процесу стали новини про початок прийому криптовалютних платежів бізнес-гігантами Microsoft, Dell, Greenpeace, Virgin Galactic, Wikipedia. Насамперед корпорації стали використовувати переваги цифрових валют для підвищення рівня продажів товарів і послуг. Уклавши партнерство з BitPay, Microsoft додав біткоїн як спосіб оплати різного цифрового контенту, в тому числі мобільного, а також оплати за ігри та підписки Xbox.

Сьогодні ж цей вид платежів набуває небувакої популярності в найбільш розвинених країнах світу. Так, наприклад, приватна космічна компанія Річарда Бренсона – Virgin Galactic – ще в 2013 році заявила про свою віру в криптовалюту біткоїн, пропонуючи оплачувати нею польоти в космос. В Індонезії такі цифрові гроші використовуються в продуктових магазинах. А на Кіпрі за крипту можна навіть оплатити навчання в університеті. Але, незважаючи на популярність віртуальних розрахунків, на ділі мало хто знає про те, наскільки вони законні, чи можна в них інвестувати і з якими ризиками доведеться зіткнутися тим, хто вирішить використовувати електронні гроші як засіб платежу [12].

Тож дослідження рівня доходності та ризику криптовалютного ринку має дати відповідь на це питання. Для дослідження було використано курс біткоїна [13]. Для порівняння також було використано показник доходності цінних паперів українських емітентів – індекс ПФТС [14], що розраховується на базі цін найбільш ліквідних акцій української біржі ПФТС, та показники курсу іноземної валюти – долара США [15]. Всі показники були взяті за 5-річний проміжок часу з місячним інтервалом для отримання більш точних результатів. Дослідження зміни волатильності цих показників проводилося на різних інтервалах інвестування, починаючи від 1 місяця і до 5 років із проміжком у 3 місяці. Під час аналізу доходності в інтервалах інвестування була використана експоненціальна ковзна середня з послідовним її зміщенням на 1 місяць. Така модель дослідження доходності була обрана на основі аналогічного підходу в наукових працях М. Берзона [16]. Місячна доходність відповідних активів розраховувалась за формулою:

$$r_i = \frac{(I_i - I_0)}{I_0 \cdot t} \times 100. \quad (1.1)$$

де r_i – місячна доходність за i -й період;

I_i – значення відповідного активу (фондового індексу) на початок періоду інвестування;

I_0 – значення відповідного активу (фондового індексу) на кінець періоду інвестування;

t – кількість місяців, що складає період інвестування.

Щоб оцінити ризик під час інвестування у ці активи, було використано загальноприйнятий показник розрахунку ризику: стандартне відхилення – σ , яке розраховується на основі показників дисперсії за такими формулами [16]

$$\sigma_r^2 = \sum_{i=1}^n \frac{(r_i - \bar{r})^2}{n-1}, \quad (1.2)$$

де $\bar{r}$ – середньомісячна доходність за i -й період;

n – кількість спостережень у вибірці.

Розраховані показники середньомісячної доходності та ризику інвестування в активи українського фондового ринку (індекс ПФТС), іноземну валюту (долар США) та криптовалюту (біткоїн) подані у таблицях 2–4 та на рисунках 1–4.

Аналізуючи дані таблиці 2, 3 та рисунків 1, 2, можна звернути увагу на від'ємну доходність українського фондового ринку в останні 5 років на будь-якому горизонті інвестування. При цьому максимальна доходність стає від'ємною вже на трирічному інвестиційному горизонті, що робить умовно доцільним лише короткострокові інвестиції в ці активи. Щодо інвестицій у долар США, то можна відзначити, що їх доходність є вищою, ніж доходність українського фондового ринку. При цьому максимальна та середня місячні доходності завжди є позитивними, а мінімальна місячна доходність стає позитивною вже на трирічному інвестиційному горизонті та далі має тенденцію до зростання. Це означає, що довгостроковий інвестор не матиме збитків на українському валютному ринку. Показники ризику інвестування в обох варіантах мають стійку тенденцію до зменшення, хоча на валютному ринку вони є дещо більшими, ніж на фондовому. Про досить прогнозовану поведінку показників ризику українського фондового та валютного ринків також свідчать коефіцієнти апроксимації (рис. 4), які мають доволі високе значення.

Зовсім іншу поведінку мають показники доходності та ризику криптовалюту біткоїн на різних часових горизонтах інвестування. Як видно з таблиці 4 та рисунку 3, максимальний показник місячної доходності становить 12 624,85%, що є аномально високим значенням. Показники ризику біткоїна також у сотні разів перевищують аналогічні показники для інших інвестиційних активів. При цьому за збільшенням терміну горизонту інвестування, на відміну від інших активів, ризик значно зростає, що також є аномальною поведінкою.

Таблиця 2

Показники максимальної, мінімальної та середньої місячної дохідності українського фондового ринку (індекс ПФТС) та рівня ризику на різних часових горизонтах інвестування, %

Горизонт інвестування	Максимальна місячна дохідність	Мінімальна місячна дохідність	Середня місячна дохідність	Ризик (σ)
1 місяць	30,42	-23,71	-0,95	8,02
3 місяці	11,38	-12,47	-1,31	4,75
6 місяці	9,77	-8,14	-1,20	3,74
9 місяців	6,74	-5,71	-1,05	3,12
1 рік	4,24	-4,96	-0,94	2,67
1 рік 3 міс.	4,22	-4,47	-0,97	2,32
1 рік 6 міс.	2,74	-3,83	-0,99	1,97
1 рік 9 міс.	2,18	-3,41	-0,99	1,64
2 роки	1,38	-3,02	-0,94	1,27
2 роки 3 міс.	1,47	-2,70	-0,98	1,04
2 роки 6 міс.	0,65	-2,43	-0,95	0,80
2 роки 9 міс.	0,43	-2,22	-0,90	0,64
3 роки	-0,11	-1,98	-0,85	0,42
3 роки 3 міс.	-0,22	-1,59	-0,83	0,39
3 роки 6 міс.	-0,11	-1,46	-0,80	0,41
3 роки 9 міс.	-0,05	-1,47	-0,81	0,44
4 роки	-0,03	-1,35	-0,81	0,45
4 роки 3 міс.	-0,03	-1,36	-0,85	0,45
4 роки 6 міс.	-0,19	-1,38	-0,89	0,42
4 роки 9 міс.	-0,17	-1,37	-0,90	0,41
5 років	-0,17	-1,31	-0,91	0,36

Джерело: розраховано авторами на основі даних [14]

Таблиця 3

Показники максимальної, мінімальної та середньої місячної дохідності валютного ринку (долар США до гривні) та рівня ризику на різних часових горизонтах інвестування, %

Горизонт інвестування	Максимальна місячна дохідність	Мінімальна місячна дохідність	Середня місячна дохідність	Ризик (σ)
1 місяць	71,82	-15,53	1,79	9,06
3 місяці	28,49	-8,02	1,78	4,75
6 місяці	17,34	-3,58	1,90	3,54
9 місяців	14,97	-1,53	2,05	3,12
1 рік	15,52	-0,20	2,24	3,12
1 рік 3 міс.	16,49	-0,63	2,48	3,39
1 рік 6 міс.	13,74	-0,34	2,67	3,25
1 рік 9 міс.	11,78	-0,38	2,89	3,09
2 роки	10,31	-0,09	3,10	2,99
2 роки 3 міс.	9,16	-0,19	3,32	2,87
2 роки 6 міс.	8,24	-0,25	3,53	2,65
2 роки 9 міс.	7,50	0,01	3,77	2,35
3 роки	6,88	0,01	3,82	2,09
3 роки 3 міс.	3,35	0,57	4,11	1,80
3 роки 6 міс.	5,91	1,16	4,22	1,51
3 роки 9 міс.	5,52	1,39	4,25	1,21
4 роки	5,21	1,85	4,21	0,86
4 роки 3 міс.	4,90	3,21	4,16	0,51
4 роки 6 міс.	4,45	3,04	3,95	0,45
4 роки 9 міс.	4,22	2,94	3,84	0,33
5 років	4,01	3,16	3,72	0,22

Джерело: розраховано авторами на основі даних [15]

Таблиця 4

Показники максимальної, мінімальної та середньої місячної дохідності біткоїна та рівня ризику на різних часових горизонтах інвестування, %

Горизонт інвестування	Максимальна місячна дохідність	Мінімальна місячна дохідність	Середня місячна дохідність	Ризик (σ)
1 місяць	591,79%	-88,46%	31,55%	95,39%
3 місяці	634,24%	-28,33%	38,96%	92,75%
6 місяці	1022,22%	-11,33%	60,04%	169,26%
9 місяців	737,34%	-7,52%	48,63%	104,73%
1 рік	1021,40%	-4,67%	69,09%	158,94%
1 рік 3 міс.	1114,46%	-2,42%	87,02%	179,23%
1 рік 6 міс.	1089,13%	-2,37%	114,88%	205,96%
1 рік 9 міс.	1001,01%	-1,92%	141,37%	232,99%
2 роки	1410,26%	-0,79%	171,84%	260,83%
2 роки 3 міс.	4030,59%	-0,90%	286,18%	591,43%
2 роки 6 міс.	9317,06%	1,85%	394,85%	1286,98%
2 роки 9 міс.	3442,24%	1,93%	375,09%	706,22%
3 роки	12624,85%	2,83%	744,84%	2152,05%
3 роки 3 міс.	9003,42%	3,54%	687,33%	1652,71%
3 роки 6 міс.	10157,74%	8,58%	790,81%	1960,82%
3 роки 9 міс.	7849,77%	8,10%	689,78%	1436,61%
4 роки	6464,36%	18,88%	760,96%	1243,50%
4 роки 3 міс.	8088,96%	32,42%	943,28%	1551,37%
4 роки 6 міс.	4825,64%	154,66%	1038,70%	1044,72%
4 роки 9 міс.	4762,06%	154,51%	1413,12%	1105,72%
5 років	7541,36%	181,45%	1803,38%	1758,20%

Джерело: розраховано авторами на основі даних [13]

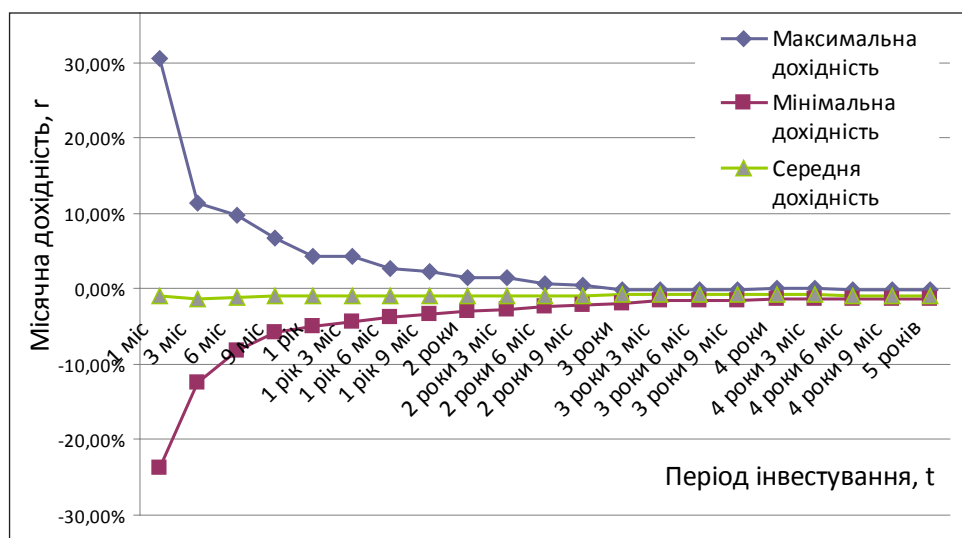


Рис. 1. Показники місячної дохідності українського фондового ринку на основі індексу ПФТС залежно від горизонту інвестування

Джерело: складено автором

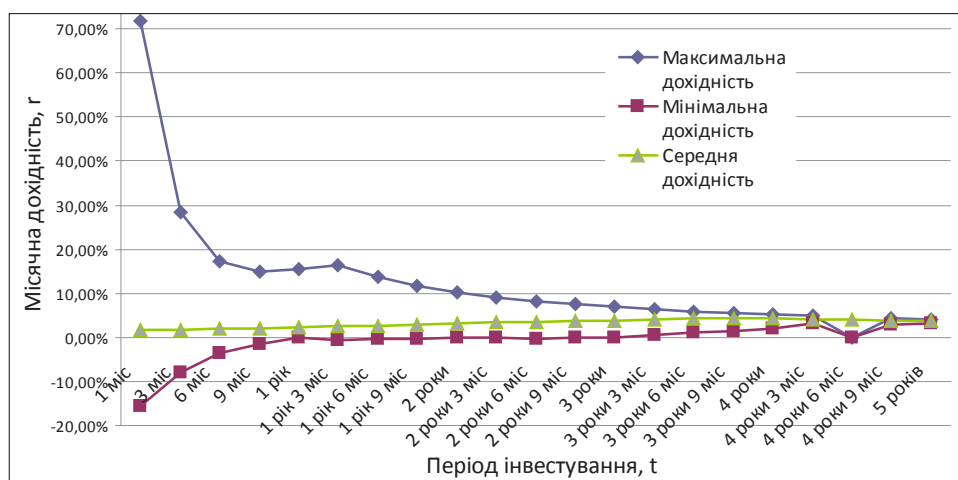


Рис. 2. Показники місячної дохідності валютного ринку (долара США) залежно від горизонту інвестування

Джерело: складено автором

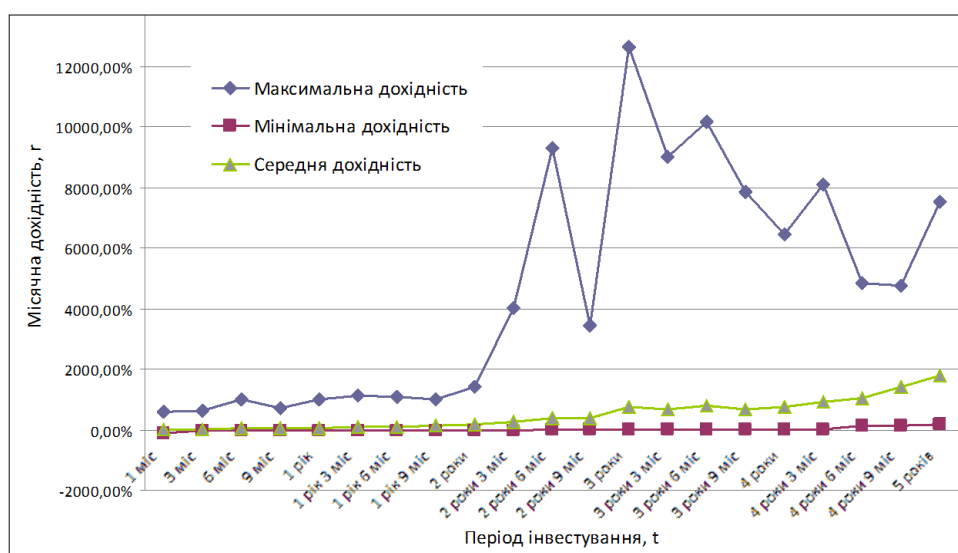


Рис. 3. Показники місячної дохідності криптовалюти біткоїна залежно від горизонту інвестування

Джерело: складено автором

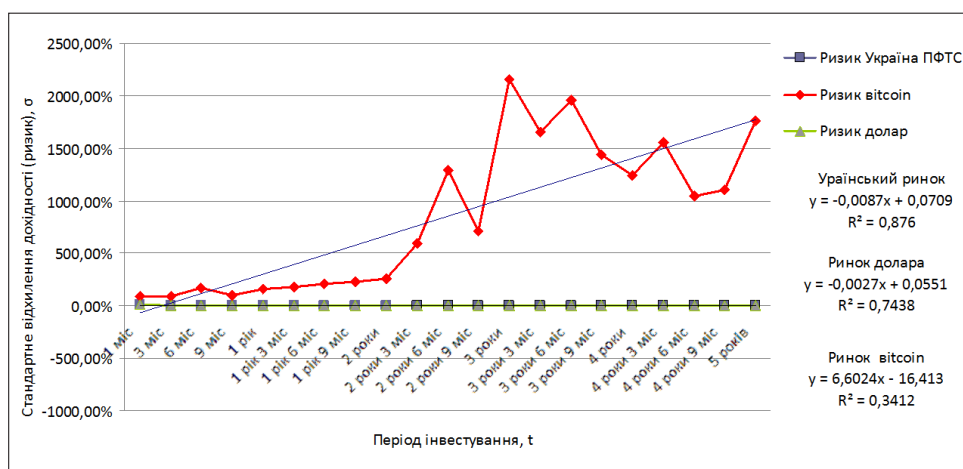


Рис. 4. Показники ризику біткоїна, долара та українського фондового ринку залежно від горизонту інвестування

Джерело: складено автором

Висновки з проведеного дослідження.

Як показують результати дослідження, криптовалютний ринок, основним активом якого є біткоїн, є аномально дохідним й одночасно аномально волатильним порівняно з іншими традиційними інструментами інвестування (фондовий ринок, валютний ринок тощо). Така аномальна дохідність біткоїна пояснюється шаленим попитом на нього, що підігрівається останнім часом у ЗМІ

та обмеженою пропозицією. Все це робить криптовалютний ринок загалом та біткоїн зокрема досить привабливою сферою інвестування для агресивних інвесторів. Перспектива подальших наукових напрацювань в цьому напрямі полягає у дослідженні поведінки показників дохідності та ризику, інших криптовалют, що дасть змогу сформувати загальну характеристику волатильності криптовалютного ринку.

Список використаних джерел:

1. Свон М. Блокчейн. Схема новой экономики / Мелани Свон: Олимп-Бизнес, 2015. – 142 с.
2. Винья П., Кейси М. Эпоха криптовалют / Пол Винья, Майкл Кейси, Алекс Форк: ООО "Манн, Иванов и Фербер", 2017. – 354с.
3. Тапскот Д., Тапскот А. Блокчейн то, что движет финансовой революцией сегодня / Дон Тапскот, Алекс Тапскот: Ескиммо, 2017. – 448 с.
4. Поппер Н. Цифровое золото: невероятная история биткойна или как идеалисты и бизнесмены изобретают деньги заново / Натаниел Поппер: Диалектика, 2015. – 358 с.
5. Теппер А. Биткойн – деньги для всех [Електронний ресурс] / А. Теппер. – Режим доступу: <http://cryptonyka.com/files/download/30/4eff4458>.
6. Brito J., Castillo A. Bitcoin: A primer for Policymakers / Jerry Brito, Andrea Castillo. – The Mercatus Center at George Mason University, 2013. – P. 48.
7. Дерев'янюк Б.В. Ризики здійснення операцій з криптовалютою (Біткойнами) громадян і суб'єктів господарювання України [Електронний ресурс] / Б.В. Дерев'янюк // Форум права: електронне наукове фахове видання. – 2017. – № 3. – С.33–39. – Режим доступу: <http://forumprava.pp.ua/page-5.html>.
8. Гудзовата О.О. Криптовалюти як чинник активізації інноваційного підприємництва [Електронний ресурс] / О.О. Гудзовата // Інноваційне підприємництво: стан та перспективи розвитку. – 2017. – С. 159–161. – Режим доступу: <http://core.kneu.kiev.ua/bitstream/2010/21453/1/159-161.pdf>.
9. Решетник І.Н. Сучасні тенденції глобальних інноваційно-технічних змін фінансових сервісів / І.Н. Решетник // Наукові розробки, передові технології, інновації [Збірник наукових праць та тез наукових доповідей за Матеріалами IV Міжнародної науково-практичної конференції 06–08 травня 2017 року]. – Прага-Брно-Київ, – К. : НДІСР. – 2017. – С. 229–235.
10. Бочкарева Т. Популярность биткойна растет, но желающих купить на него чашку кофе по-прежнему мало [Електронний ресурс] / Т. Бочкарева // Газета: Вести. – 2017. – Режим доступу: www.vedomosti.ru/finance/articles/2017/07/04/707885-populyarnost-bitkoina.
11. Скічко О. Біткоїн, блокчейн і майнінг. Кому потрібна криптовалюта і як держави її контролюють [Електронний ресурс] / О. Скічко // ТСН Економіка: гроші. – 2017. – Режим доступу: tsn.ua/groshi/bitkoin-blokcheyn-i-mayning-komu-potribna-kriptovalyuta-i-yak-derzhavi-yiyi-kontrolyuyut-1016475.html.
12. Мисник Н. Чи законні біткоїни в Україні [Електронний ресурс] / Н. Мисник // Економічна правда. – 2017. – Режим доступу: www.epravda.com.ua/publications/2017/08/11/627993/.
13. Курс біткоїна [Електронний ресурс]. – Режим доступу: blockchain.info/ru/charts/market-price?timespan=all.
14. Индекс ПФТС [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://pfts.ua/trade-info/indexes/shares-indexes>.
15. Сайт Міністерства Фінансів України: Курс долара [Електронний ресурс]. – Режим доступу: index.minfin.com.ua/chart/.
16. Берзон Н.И. Зависимость риска и доходности активов от временного горизонта инвестирования [Электронный ресурс] / Н.И. Берзон // Журнал университетское управление: практика и анализ. – 2008. – № 3. – С. 65–72. – Режим доступу: <http://ecsocman.hse.ru/data/2010/05/18/1214036987/2008-3-8.pdf>.

Zakharkin O.O., Zakharkina L.S., Moskalova O.O.

EVALUATION OF THE CRYPTOCURRENCY MARKET VOLATILITY COMPARED WITH OTHER INVESTMENT TOOLS IN UKRAINE

In recent years, investors are increasingly attracted to the process of investing in cryptocurrency. The number of cryptocurrencies available over the Internet is quite big. Among all cryptocurrencies, bitcoin is the most popular. However, over the entire period of existence, bitcoin has proved itself as a cryptocurrency with considerable volatility and instability. Indicators of the ratio of yield and risk level, their dynamics and influence factors, regarding cryptocurrency assets, remain unexplored. All these factors determinate importance of further scientific researches. So, development in this direction is burning and relevant. The aim of the article is the analysis of the income, risk level, and volatility of bitcoin comparison to other tools and investment assets of the Ukrainian financial market. The methodological basis of the research article is dynamic series, statistical, structural, and comparative and correlation-regression analysis. The research article is devoted to the analysis of modern approaches to bitcoins and their characteristics determination. Tendencies of the bitcoin distribution in the financial markets are considered. Based on mathematical processing of statistical data, the correlation between the level of cryptocurrency yield and risk compared to traditional investment tools of Ukrainian financial market (PFTS index, US dollar) on different horizons of in cryptocurrency market and the specifics of their formation and circulation, are revealed. Investing in cryptocurrency assets is accompanied by a super-high level of profitability, but also by a high level of volatility. Such investment can only be attractive for aggressive investors. Also, because of the high level of volatility, it is almost impossible to predict accurately the investing results.

Key words: bitcoin, cryptocurrency, rate, stock market, profitability, risk, stock indices, volatility.

Аванесова Н.Е.

кандидат економічних наук,
доцент, професор кафедри фінансів та кредиту
Харківського національного університету будівництва та архітектури

Ілляшенко М.П.

студентка
Харківського національного університету будівництва та архітектури

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ОСНОВИ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЮ БЕЗПЕКОЮ БАНКІВ

У статті розкрито основну мету банківської діяльності. Перераховано основні завдання безпеки банківської діяльності, такі як захист законних інтересів банку і його працівників; профілактика та попередження правопорушень і злочинних посягань на власність і персонал банку; своєчасне виявлення реальних і потенційних загроз банку, проведення заходів щодо їх нейтралізації; оперативне реагування елементів структури банку на загрози, що виникають, та негативні тенденції розвитку зовнішніх і внутрішніх обставин; виявлення внутрішніх і зовнішніх причин і умов, які можуть сприяти заподіяння банку, його працівникам, клієнтам і акціонерам матеріальної та іншої шкоди, перешкоджати їх нормальній діяльності; виявлення та формування причин і умов, сприятливих для реалізації банком своїх основних інтересів; виховання та навчання персоналу з питань безпеки; послаблення шкідливих наслідків від акцій конкурентів або злочинців, спрямованих на підлив безпеки банку; збереження й ефективне використання фінансових, матеріальних та інформаційних ресурсів банку.

Ключові слова: економічна безпека банків, фінансова безпека банків, банківська система, національні інтереси, державна безпека, нормативні показники.

В статье раскрыта основная цель банковской деятельности. Перечислены основные задачи безопасности банковской деятельности, такие как защита законных интересов банка и его работников; профилактика и предупреждение правонарушений и преступных посягательств на собственность и персонал банка; своевременное выявление реальных и потенциальных угроз банку, проведение мероприятий по их нейтрализации; оперативное реагирование элементов структуры банка на возникающие угрозы и негативные тенденции развития внешних и внутренних обстоятельств; выявление внутренних и внешних причин и условий, которые могут способствовать причинению банку, его работникам, клиентам и акционерам материального и иного ущерба, препятствовать их нормальной деятельности; выявление и формирование причин и условий, благоприятных для реализации банком своих основных интересов; воспитание и обучение персонала по вопросам безопасности; ослабление вредных последствий акций конкурентов или преступников, направленных на подрыв безопасности банка; сохранение и эффективное использование финансовых, материальных и информационных ресурсов банка.

Ключевые слова: экономическая безопасность банков, финансовая безопасность банков, банковская система, национальные интересы, государственная безопасность, нормативные показатели.

Постановка проблеми. В умовах всеохоплюючої кризи, яка торкається також і фінансової сфери країни, постає велике питання забезпечення фінансової безпеки банківської системи країни. У цьому аспекті існує прямий взаємозв'язок фінансово-економічної безпеки держави та фінансово-економічної безпеки банківської системи, тому що останнє є складовим елементом фінансово-економічної безпеки держави. Тобто якщо рівень фінансово-економічної безпеки банківської системи буде зростати, то це є значним підґрунтям для зростання фінансово-економічної безпеки країни. Однак, на жаль, сучасний стан банківської системи не впливає позитивно на рівень фінан-

сово-економічної безпеки країни. Тому постає проблема адекватної оцінки реального стану банківської сфери та розроблення заходів щодо підвищення рівня фінансової безпеки банківських установ і банківської системи загалом.

Аналіз останніх досліджень та публікацій.

Аналіз наукової періодики дав змогу виявити, що проблемами фінансово-економічної безпеки банків займаються такі науковці, як О.І. Барановський, О.І. Захаров, Т.І. Євченко, І.М. Крупка, О.І. Кириченко, В.В. Коваленко, А.І. Мокій, Д.А. Фадеев. У сучасній науковій літературі багато дослідників розглядають та аналізують діяльність банків тільки за основними показниками та доходять висновків щодо ефек-

тивності їхньої діяльності, але поки що мало науковців розглядають ефективність діяльності банків з погляду їх фінансово-економічної безпеки.

Метою статті є дослідження сутності фінансової безпеки банків, аналіз її сучасного стану та визначення заходів щодо підвищення рівня фінансової безпеки банків.

Виклад основного матеріалу дослідження. Основною метою безпеки банківської діяльності вважається можливість заподіяння банку збитків або упущення вигоди; забезпечення ефективної діяльності банку та якісної реалізації ним операцій та угод.

До основних завдань безпеки банківської діяльності входять:

- захист законних інтересів банку і його працівників;
- профілактика та попередження правопорушень і злочинних посягань на власність і персонал банку;
- своєчасне виявлення реальних і потенційних загроз банку, проведення заходів щодо їх нейтралізації;
- оперативне реагування елементів структури банку на загрози, що виникають, та негативні тенденції розвитку зовнішніх і внутрішніх обставин;
- виявлення внутрішніх і зовнішніх причин і умов, які можуть сприяти заподіяння банку, його працівникам, клієнтам і акціонерам матеріальної та іншої шкоди, перешкоджати їхній нормальній діяльності;
- виявлення та формування причин і умов, сприятливих для реалізації банком своїх основних інтересів;
- виховання та навчання персоналу з питань безпеки; послаблення шкідливих наслідків від акцій конкурентів або злочинців, спрямованих на підрив безпеки банку;
- збереження й ефективне використання фінансових, матеріальних та інформаційних ресурсів банку[1].

Під поняттям «економічна безпека банків» учені розуміють сукупність умов, за яких потенційно небезпечні для фінансового стану комерційних банків дії чи обставини попереджені або зведені до такого рівня, за якого вони не здатні завдати шкоди встановленому порядку функціонування банківської системи, збереженню та відтворенню її майна та інфраструктури і перешкодити досягненням банками статутних цілей [2]. О.І. Захаров розглядає економічну безпеку банку як стан, за якого забезпечуються стабільність його функціонування, фінансова рівновага і регулярне одержання прибутку, можливість виконання поставлених цілей і завдань, здатність до подальшого розвитку й удосконалення [3].

Важливе значення в діяльності банківських установ має фінансова безпека – такий стан банку, який:

- а) дає змогу забезпечити фінансову рівновагу, стійкість, платоспроможність і ліквідність банку в довгостроковому періоді;
- б) задовольняє потреби банку у фінансових ресурсах для стійкого ведення діяльності;
- в) забезпечує достатню фінансову незалежність банку;
- г) здатен протистояти існуючим і виникаючим небезпекам і загрозам, що можуть заподіяти фінансовий збиток банку або небажано змінити структуру капіталу, або примусово ліквідувати банк;
- д) забезпечує достатню гнучкість під час ухвалення фінансових рішень;
- е) забезпечує захищеність фінансових інтересів акціонерів банку.

Отже, фінансово-економічна безпека банківської системи – це, як вважає Р. Гриценко, такий її стан, коли фінансова стабільність чи репутація не може бути підірвана цілеспрямованими діями певної групи осіб і організацій або фінансовою ситуацією, що складається всередині чи зовні банківської системи.

Серед проблем формування системи фінансово-економічної безпеки банку називають недостатнє залучення фахівців різних напрямів [13]: не лише економістів, фінансистів, але і психологів, аналітиків. Рекомендується модернізувати інструментарій щодо оцінки рівня фінансово-економічної безпеки, формувати систему запобігання ситуаціям, які негативно впливають на зниження рівня фінансово-економічної безпеки банку, впроваджувати моніторинг та діагностику як у короткостроковому, так і в довгостроковому періодах. Більш чітку систему класифікації загроз фінансовій безпеці банку пропонують О.О. Коковіхіна та А.Ю. Олійник. Ідентифікація загроз за окремими видами діяльності банків має привести до уточнення методики їх оцінки, попередження та захисту від їхньої дії [9]. Відсутність єдиних підходів щодо ідентифікації та оцінки загроз впливає і на неоднозначність оцінки ефективності роботи банку.

Всі складники удосконалення системи фінансово-економічної безпеки банку можуть бути реалізовані в межах управління фінансовою безпекою банку з урахуванням таких принципів, як адекватність оціночних параметрів сутності процесів, комплексність, виокремлення головних елементів наявних або потенційних загроз безпеці банку, можливість вживання необхідних попереджувальних, профілактичних або коригуючих заходів. НБУ звертає велику увагу на фінансову стій-

кість банківських установ. Наступним етапом розвитку банківського нагляду та регулювання має бути виокремлення систем фінансово-економічної безпеки у менеджменті фінансової стійкості банку, а також розвитку банківського нагляду на основі оцінки загроз фінансовій безпеці поряд із системою нагляду на основі оцінки ризиків банківської діяльності.

Для вироблення політики управління фінансово-економічною безпекою банку спочатку ставляться цілі і завдання, визначаються принципи і функції їх забезпечення, тобто виробляється певна стратегія. На основі аналізу основних елементів системи (суб'єктів, об'єктів, ризиків і погроз) розробляється механізм управління фінансово-економічною безпекою і здійснюється зворотний зв'язок: коли за допомогою механізму фінансово-економічної безпеки управляють елементами системи.

На всіх стадіях розроблення і здійснення політики управління фінансово-економічною безпекою банку необхідний всеосяжний контроль. Функціонування механізму відбувається шляхом здійснення певних дій над її об'єктами. При цьому для кожного окремого проміжку часу повинен бути визначений пріоритетний об'єкт, відповідальність за оптимізацію параметрів якого повинна бути закріплена за конкретним суб'єктом фінансової безпеки банку.

Аналіз наукової літератури дав змогу виявити чинники, які впливають на фінансову та економічну безпеку банків [1; 2; 3; 6; 7; 8; 10]:

- рівень обов'язкового резервування (для збільшення пропозиції грошей НБУ зменшує норматив обов'язкового резервування, для зменшення пропозиції грошей норматив обов'язкового резервування збільшується);
- рефінансування Національного банку України (необачна політика НБУ може привести до великих втрат комерційного банку і навіть до його ліквідації);
- система розрахунків (найсерйозніша проблема – некваліфіковане управління керівниками окремих комерційних банків структурою активів і пасивів);
- конкурентне середовище (недобросовісна конкуренція);
- прогалини законодавчої бази (досі відсутній закон про банківську таємницю);
- ступінь упровадження інновацій;
- збереження активів;
- забезпечення прибутковості;
- охорона інформації;
- забезпечення високої винагороди персоналу;
- кваліфікація співробітників;
- організаційна система банків тощо.

На рівні держави банківська безпека забезпечується шляхом визначення комерційних, організаційних, технологічних і соціальних пріоритетів (підприємства, галузі, регіону); нормативно-правового забезпечення безпеки банків; налагодження системи оцінок і контролю реальних і потенційних фінансових загроз життєвим інтересам держави; забезпечення ефективного функціонування Національного банку України.

На рівні правоохоронних органів забезпечення банківської безпеки потребує розроблення методів і засобів попередження і припинення загроз економічним інтересам; стратегії застосування захисних заходів; створення організаційно-правового механізму практичної реалізації захисних заходів; забезпечення дієвості практичних заходів із захисту банків.

На рівні окремих банків:

- забезпечення якісного підбору кадрів банку, їхньої особистої і колективної безпеки;
- забезпечення економічної та інформаційної безпеки;
- організація роботи внутрішнього підрозділу безпеки відповідно до покладених на нього завдань і принципів його роботи (рис. 1) [11].

Забезпечення безпеки банківської системи зумовлене взаємодією інтересів банківських установ і суб'єктів ринкової економіки і, на думку В. Срібного, залежить від таких основних чинників:

- 1) економічної стабільності держави та її рівня залежності від зовнішніх дій інших країн;
- 2) ступеня залежності банківської системи від внутрішніх і зовнішніх джерел фінансування, зокрема рефінансування і кредитування іноземними банками;
- 3) ступеня концентрації активів банківської системи в інших державах або галузях реального сектора економіки;
- 4) структури власності у банківській сфері [5].

Для підтримки фінансово-економічної безпеки банків необхідно вживати таких заходів, як [15]:

1. Розроблення рекомендацій з удосконалення заходів фінансової безпеки.
2. Взаємодія з правоохоронними органами у питаннях протидії посягань на власність і діяльність банків.
3. Інформаційно-аналітичне дослідження позичальників на стадії звернення їх у банк для отримання кредиту.
4. Участь у проведенні моніторингу кредитних операцій, виявлення ознак, що вказують на можливість невиконання зобов'язань за кредитними договорами.
5. Надання консультацій працівникам банку з питань фінансової безпеки.

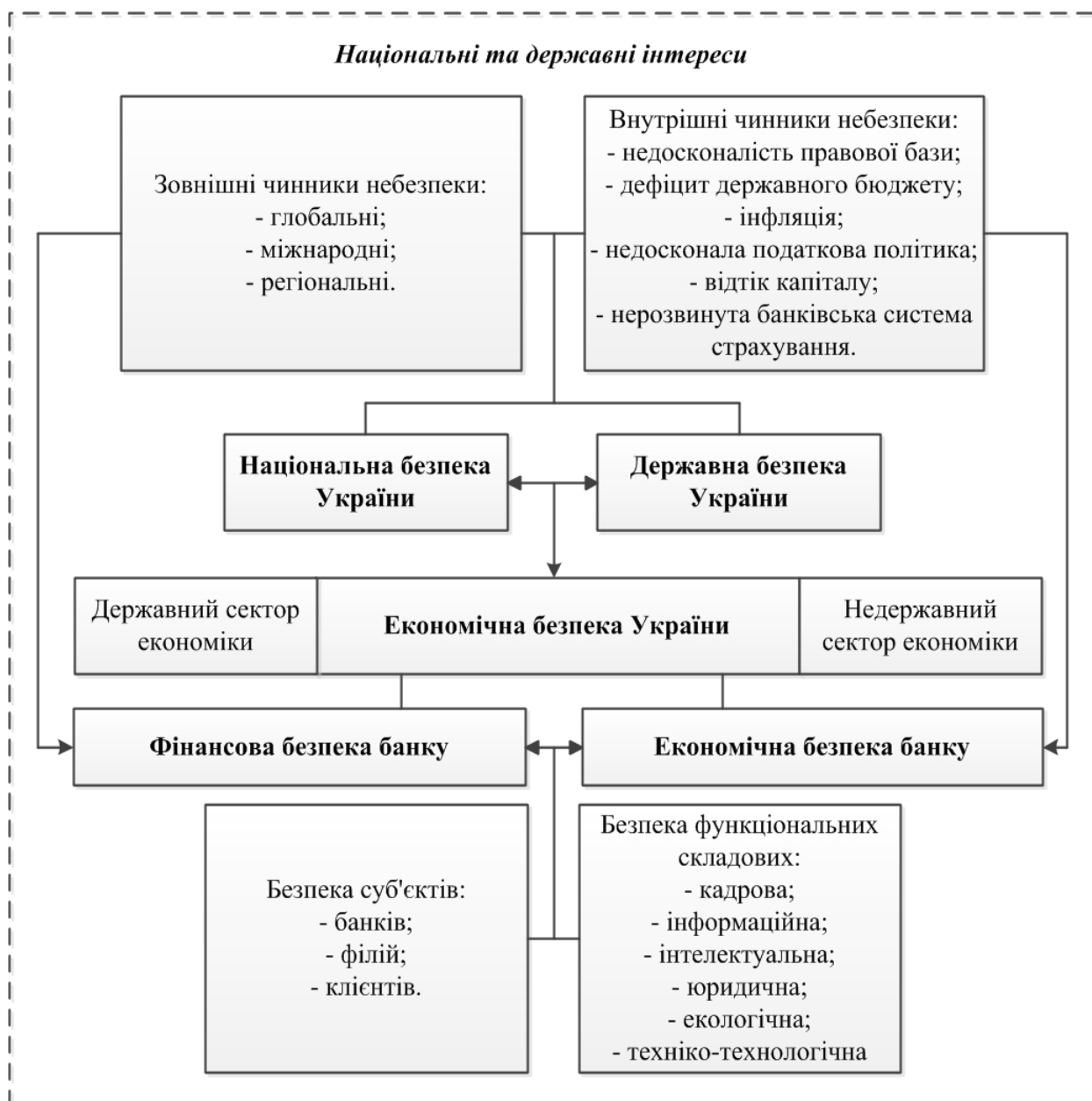


Рис. 1. Фінансово-економічна безпека банків у загальній системі економічної безпеки України

6. Формування умов для безпечної роботи співробітників банку, забезпечення їхніх комерційних інтересів.

7. Підтримка технологічної незалежності і конкурентоспроможності, формування високого технічного і технологічного потенціалу.

8. Оптимізація організаційної структури.

Висновки з проведеного дослідження.
Враховуючи вищенаведене, можна стверджу-

вати, що фінансово-економічна безпека банків є невід'ємною умовою досягнення фінансово-економічної безпеки держави. Сьогодні низка чинників, які впливають на діяльність банків, значно знижують рівень фінансово-економічної безпеки банків, тому державі необхідно постійно проводити моніторинг та запроваджувати оперативні і стратегічні заходи щодо підвищення фінансово-економічної безпеки банків України.

Список використаних джерел:

1. Барановський О.І. Банківська безпека: проблема виміру / О.І. Барановський // Економічне прогнозування. – 2006. – № 1. – С. 7–32.
2. Барановський О.І. Фінансова безпека в Україні (методологія оцінки та механізми забезпечення) / О.І. Барановський. – К. : Нац. торг.-екон. ун-т, 2004. – 759 с.
3. Захаров О.І. Організація та управління економічною безпекою суб'єктів господарської діяльності: навчальний посібник / О.І. Захаров, П.Я. Пригунов. – К. : КНТУ, 2008. – 257 с.

4. Євенко Т.І. Економічна безпека українських банків [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.pu.if.ua/depart/Finances/resource/file/%D0%97%D0%B1%D1%96%D1%80%D0%BD%D0%B8%D0%BA/20121/%D0%84%D0%B2%D0%B5%D0%BD%D0%BA%D0%BE.pdf>.
5. Крупка І.М. Фінансово-економічна безпека банківської системи України та перспективи розвитку національної економіки / І.М. Крупка // Бізнесінформ. – 2012. – № 6. – С. 168–175.
6. Кириченко О.А. Методологічні основи економічної безпеки суб'єктів господарювання в трансформаційній економіці / О.А. Кириченко, Ю.Г. Кім // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – № 12. – С. 53–65.
7. Коваленко В.В. Науково-методологічні основи фінансової стабільності банківської системи та індикатори її оцінки / В.В. Коваленко // Фінанси України. – 2008. – № 7. – С. 111–121.
8. Коковіхіна О.О. Ідентифікація загроз фінансовій безпеці банків / О.О. Коковіхіна, А.Ю. Олійник // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2015. – № 50. – С. 329–333.
9. Комплексна програма розвитку фінансового сектору України до 2020 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua/docscatalog/document?id=18563297>.
10. Кириченко О.А. Проблеми управління економічною безпекою суб'єктів господарювання : монографія / О.А. Кириченко, В.С. Сідак. – К. : Ун-т «Крок», 2008. – 403 с.
11. Кириченко О.А. Економічна безпека банківської системи України в умовах глобальної фінансової кризи / О.А. Кириченко, С.В. Мелесик // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 8 (98). – С. 223–232.
12. Мокій А.І. Зміцнення економічної безпеки держави у процесі поглиблення євроінтеграції (валютно-кредитні та фінансові аспекти) / А.І. Мокій, М.І. Флейчук // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://old.niss.gov.ua/MONITOR/Jul08/07.htm>.
13. Тарасенко І.О. Проблеми фінансово-економічної безпеки банківських установ в сучасних умовах / І.О. Тарасенко, А.А. Москаленко // Вісник КНУТД. – 2014. – № 6. – С. 15–22.
14. Офіційне інтернет-представництво Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=4919415&cat_id=84901.
15. Фадеев Д.А. Фінансова безпека банківської діяльності в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://rusnauka.com/5_NITSB_2009/Economics/40908.doc.htm.

Avanesova N.E., Ilyashenko M.P.

CONCEPTUAL BASES FOR THE MANAGEMENT OF FINANCIAL AND ECONOMIC SECURITY OF BANKS

In the context of a comprehensive crisis that also affects the financial sector of the country, a major issue is the financial security of the country's banking system. In this aspect, there is a direct relationship between the financial and economic security of the state and the financial and economic security of the banking system, as the latter is an integral part of the country's financial and economic security. That is, if the level of financial and economic security of the banking system will increase, this is a significant ground for the growth of financial and economic security of the country. However, unfortunately, the current state of the banking system does not positively affect the level of financial and economic security of the country. Therefore, there is a problem in an adequate assessment of the real state of the banking sector and the development of measures to increase the level of financial security of banking institutions and the banking system as a whole.

To develop a policy of financial and economic security management, the bank initially targets and objectives, defines principles and functions of their provision, that is, a certain strategy is being developed. On the basis of the analysis of the main elements of the system: subjects, objects, risks and threats, a mechanism for managing financial and economic security is developed, and feedback is carried out: when the mechanism of financial and economic security controls the elements of the system.

Key words: economic safety of banks, financial security of banks, banking system, national interests, state security, normative indicators.

Кривенцова А.М.аспірант кафедри фінансів та банківської справи
Київського університету ринкових відносин**ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ
ФІНАНСОВИМ СТАНОМ СТРАХОВИХ КОМПАНІЙ УКРАЇНИ**

У статті доведено наявність та розвиток кризи на ринку страхування України, що вплинула на фінансово-господарську діяльність страхових компаній країни. Кризові умови здійснення діяльності та оцінка фінансового стану дають змогу поділити страховиків держави на три групи: ті, що потребують покращення фінансового стану (переважно великі страховики з іноземним капіталом); ті, що потребують впровадження антикризового фінансового управління (більшість страхових компаній країни); ті, що потребують санації (переважно середні та малі страховики з національним капіталом). За таких умов ключовим елементом підвищення конкурентоспроможності для страхових компаній України є збільшення ефективності управління власним фінансовим станом. Для цього у дослідженні було розроблено та запропоновано використовувати процедуру коригування фінансового стану страховиків країни. Розроблена процедура включає послідовність таких дій: оцінку та врахування зовнішніх і внутрішніх факторів впливу на фінансовий стан; дослідження та оцінку фінансового стану страхових організацій; зовнішнє та внутрішнє коригування фінансового стану страхових компаній; зовнішнє коригування фінансового стану страховиків на рівні держави та місцевих органів влади; внутрішнє коригування фінансового стану страхових організацій за допомогою одного з трьох комплексів заходів (комплекс заходів із покращення фінансового стану, комплекс заходів з антикризового фінансового управління, комплекс санаційних заходів); прогнозування фінансового стану страхових компаній з урахуванням впливу коригуючих дій. До комплексу заходів із покращення фінансового стану страхових організацій запропоновано включити такі групи заходів, як покращення операційної, інвестиційної, фінансової, маркетингової, інноваційної діяльності та покращення управління персоналом.

Ключові слова: аналіз фінансового стану, комплекс заходів, процедура коригування фінансового стану, ринок страхування, страхові компанії, управління, фінансовий стан.

В статье доказано наличие и развитие кризиса на рынке страхования Украины, который повлиял на финансово-хозяйственную деятельность страховых компаний страны. Кризисные условия осуществления деятельности и оценка финансового состояния позволяют разделить страховщиков государства на три группы: те, что нуждаются в улучшении финансового состояния (преимущественно крупные страховщики с иностранным капиталом); те, что требуют внедрения антикризисного финансового управления (подавляющее большинство страховых компаний страны); те, что нуждаются в санации (преимущественно средние и малые страховщики с национальным капиталом). При таких условиях ключевым элементом повышения конкурентоспособности страховых компаний Украины является увеличение эффективности управления собственным финансовым состоянием. Для этого в исследовании было разработано и предложено использовать процедуру корректировки финансового состояния страховщиков страны. Разработанная процедура включает последовательность следующих действий: оценку и учет внешних и внутренних факторов влияния на финансовое состояние; исследование и оценку финансового состояния страховых организаций; внешние и внутренние корректировки финансового состояния страховых компаний; внешние корректировки финансового состояния страховщиков на уровне государства и местных органов власти; внутренние корректировки финансового состояния страховых организаций с помощью одного из трех комплексов мероприятий (комплекс мер по улучшению финансового состояния, комплекс мероприятий из антикризисного финансового управления, комплекс санационных мероприятий); прогнозирование финансового состояния страховых компаний с учетом влияния корректирующих действий. К комплексу мер по улучшению финансового состояния страховых организаций предложено включить такие группы мероприятий, как улучшение операционной, инвестиционной, финансовой, маркетинговой, инновационной деятельности и улучшение управления персоналом.

Ключевые слова: анализ финансового состояния, комплекс мер, процедура корректировки финансового состояния, рынок страхования, страховые компании, управление, финансовое состояние.

Постановка проблеми. Криза на ринку страхових послуг України призвела до значних проблем з управлінням фінансовим станом страховими компаніями країни. При цьому проблеми

з фінансовим станом є не тільки у малих, але й у середніх та великих страховиків, у тому числі з іноземним капіталом. За таких умов страхові компанії потребують пошуку та реалізації

шляхів підвищення ефективності управління фінансовим станом, що будуть спрямовані на зміцнення їх фінансової стійкості, збільшення прибутковості та усунення кризових проявів у фінансово-господарській діяльності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження напрацювань закордонних та вітчизняних учених показало, що проблематику підвищення ефективності управління фінансовим станом страхових компаній або його складників розкривали у своїх працях такі науковці, як К.Д. Аллабян, Н.М. Бразілій, О.А. Клепікова, О.В. Кнейслер, Г.М. Куліна, Р. Лос, Александра Рід Лажу, О.Л. Ольховська, Р.В. Руда, Стенлі Фостер Рід, О.М. Шинкаренко та ін.

Відзначаючи суттєві наукові напрацювання у межах пошуку та розроблення шляхів підвищення ефективності управління фінансовим станом страхових компаній, зазначаємо низку проблем, що потребують додаткового вирішення: необхідність розроблення та впровадження ефективної процедури коригування фінансового стану страховиків у сучасних умовах розвитку національного страхового ринку; необхідність розроблення та впровадження комплексу заходів із підвищення ефективності управління фінансовим станом страхової компанії залежно від рівня їх фінансових проблем.

Мета статті – розроблення шляхів підвищення ефективності управління фінансовим станом страхових компаній України на основі врахування сучасної ситуації, що склалася на ринку страхових послуг країни.

Виклад основного матеріалу дослідження. Дослідження страхового ринку України у 2008–2016 роках показало наявність кризи, яка почалась у 2013 році, що підтверджується: зменшенням кількості страхових компаній на 159 одиниць, або на 33,90%; зменшенням кількості страхових договорів на 73,47%; зменшенням розмірів статутних капіталів страховиків країни на 4,12%; підвищенням концентрації ринку як у сегменті страхування життя, так і у сегменті страхових послуг, які не пов'язані зі страхуванням життя [1].

Наявність та розвиток кризи на ринку страхування України у 2013–2016 роках підтвердила й оцінка фінансового стану трьох груп страхових компаній (великі, середні, малі), які працюють на цьому ринку.

Оцінка фінансового стану великих страховиків (НАСК Оранта, СК «АХА Страхування», СК «Уніка», СК «PZU Україна», СК «ТАС») показала, що вони за період дослідження або покращили власний фінансовий стан (переважно компанії з іноземним капіталом), або мали нейтральні зміни у ньому, винятком є НАСК «Оранта», яка під впливом збиткової діяльності та значних про-

блем у власній фінансово-господарській діяльності може бути віднесена до компаній із негативними змінами фінансового стану [2; 3; 4; 5; 6].

Аналіз фінансового стану середніх страхових організацій (СК «Український страховий стандарт», СК «Нова», СК «Європейський страховий альянс», СК «Галицька», СК «Альфа-гарант») дає змогу стверджувати, що такі страхові компанії мали або нейтральні зміни у власному фінансовому стані, або його погіршення із переважанням останніх [7; 8; 9; 10; 11].

Оцінка фінансового стану малих страховиків (СК «Рітейл-страхування», СК «Мега-поліс», СК «Гарантія», СК «Крона», СК «ОСК Резерв») вказує на те, що зазначені страхові організації або мали негативні зміни у фінансовому стані, або перебували у фінансовій кризі [12; 13; 14; 15; 16].

У межах підвищення ефективності управління фінансовим станом страхові компанії країни потребують застосування відповідної процедури його коригування (рис. 1).

Ключовим складником боротьби з кризою на ринку страхових послуг, підвищення ефективності управління фінансовим станом страховиків та зменшення кількості проблемних страхових компаній є державний вплив. Відзначаємо наявність значного інструментарію державного впливу на ринок страхування в країні та окремі його складники (страхові компанії), а також низький рівень сучасного державного впливу з погляду боротьби із кризовими проявами на ринку і підвищення ефективності управління фінансовим станом окремих страховиків. У цьому контексті вважаємо, що держава повинна розробити стратегію розвитку ринку страхування, враховуючи, що старі втратили чинність; підвищити якість законодавчого забезпечення державного регулювання діяльності страховиків; збільшити інформаційну підтримку страхування в країні. Важливою тут є також інтеграція коригування фінансового стану страховиків на рівні місцевих органів влади до загальної процедури такого коригування.

Проведена оцінка фінансового стану страховиків країни дає змогу поділити їх на три групи: ті, що потребують покращення фінансового стану; ті, що потребують впровадження антикризового фінансового управління; ті, що потребують санації.

Перша група страхових компаній потребує розроблення та реалізації комплексу заходів із покращення власного фінансового стану (рис. 2) з метою підвищення ефективності фінансово-господарської діяльності та конкурентоспроможності.

До заходів із покращення операційної діяльності страховиків країни необхідно віднести: продуктову диверсифікацію у напрямі активізації страхування сільгоспвиробників, сфери послуг,



Рис. 1. Процедура коригування фінансового стану страхових компаній України

Джерело: розроблено автором

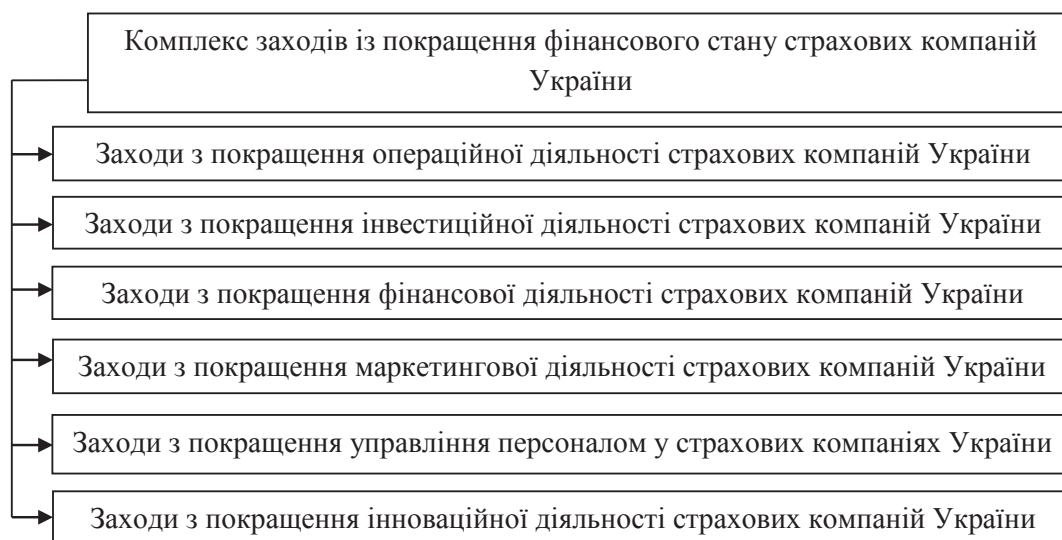


Рис. 2. Комплекс заходів із покращення фінансового стану страховиків України

Джерело: розроблено автором

розроблення нових та модернізацію наявних страхових продуктів у контексті максимального задоволення споживачів і охоплення всіх незайнятих ніш ринку; територіальну диверсифікацію з акцентом на охоплення сільської місцевості країни та сільського населення, що повинна включати такі напрями, як збільшення мережі

філій, представництв, збільшення мережі агентів з акцентом на середні та малі міста і сільську місцевість країни, франчайзинг, активізація мобільних пунктів надання страхових послуг; впровадження Інтернет-послуг із продажу страхових продуктів; підвищення ефективності управління адміністративними витратами та витратами на

збут із використанням принципів відсікання зайвого, критичної необхідності, розрахунку ефективності понесених витрат, конкурсних закупівель, прозорості, неупередженості.

Покращення інвестиційної діяльності страхових компаній України повинно бути спрямоване на диверсифікацію інвестиційних вкладень зі збільшенням довгострокових інвестицій; підвищення ефективності інвестиційної діяльності; збільшення прибутковості інвестицій; підвищення ефективності взаємодії страховиків із небанківськими фінансовими установами; підтримку реального сектору національної економіки.

Заходи з покращення фінансової діяльності повинні включати: підвищення ефективності взаємодії з банками; налагодження роботи з акціонерами, особливо міноритарними; збільшення можливостей із залучення фінансових ресурсів від інвесторів, акціонерів, власників; активізацію залучення домашніх господарств як акціонерів страхових організацій.

До заходів із покращення маркетингової діяльності відносимо: зміну вектору рекламної діяльності з акцентом на Інтернет-рекламу; відхід від промоакцій у бік збільшення просування страхових послуг через агентські відносини з працівниками сфери ритейлу, продажу нерухомості, надання послуг; нарощування маркетингової активності у сільській місцевості країни.

Заходи з покращення управління персоналом у страхових компаніях України можна розділити на низку груп, таких як підбір персоналу; навчання персоналу; мотивація персоналу; соціальна підтримка персоналу.

До заходів із покращення інноваційної діяльності страховиків України відносимо: розроблення нових страхових продуктів та умов надання страхових послуг; інновації у підготовці персоналу; впровадження та активізацію побутової діяльності в межах функціонування

інтернет-сайтів компаній; використання цифрових технологій в управлінні страховиками та контролі за персоналом.

Проведена оцінка фінансового стану страхових компаній України показала, що десять із п'ятнадцяти обраних для дослідження страховиків мали негативні зміни у фінансовому стані за період дослідження. Такі страховики потребують розроблення та реалізації комплексу заходів з антикризового фінансового управління (рис. 3), головною метою якого буде стабілізація фінансового стану та усунення кризових явищ у фінансово-господарській діяльності.

До антикризових заходів страховиків фінансово-економічного характеру відносимо: стосовно доходів – ціновий демпінг на страхові послуги з метою різкого збільшення обсягів страхової діяльності, а також підвищення норми ризику під час здійснення інвестиційної діяльності з метою значного збільшення доходів від інвестування; стосовно витрат – використання принципів «відсікання зайвого» та «критичної необхідності», а також максимальне зменшення фінансування довгострокових проєктів; стосовно власного капіталу – пошук нових інвесторів та, за необхідності, заохочення збільшення інвестиційних вкладень міноритарних акціонерів.

Антикризові заходи організаційно-правового характеру в межах управління фінансовим станом страховиків повинні бути спрямовані на зміну організаційно-правової форми господарювання, переважно на публічне акціонерне товариство; оптимізацію організаційної структури з акцентом на усунення збиткових і неефективних елементів та інтенсифікацію праці працівників компанії; підвищення якості менеджменту та впровадження нових підходів до управління; оптимізацію кількості персоналу; підвищення ефективності взаємодії між членами трудового колективу організації.

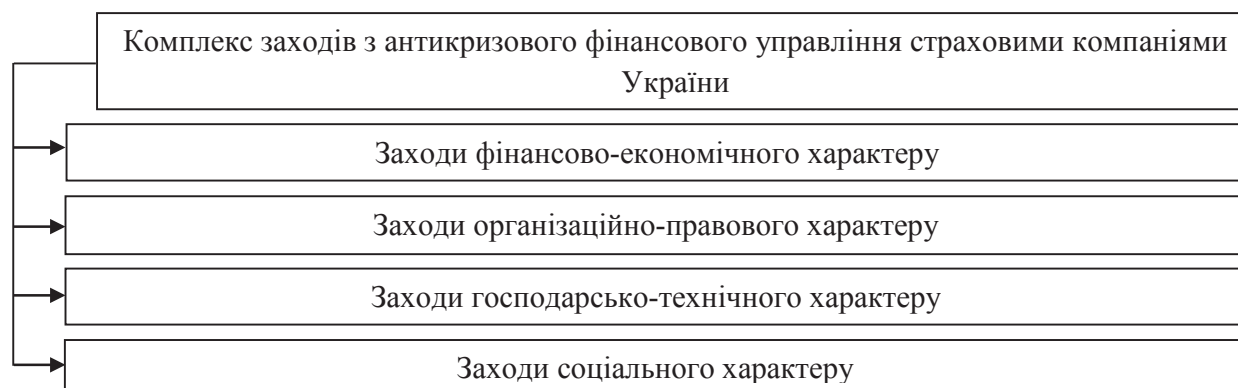


Рис. 3. Комплекс заходів з антикризового фінансового управління страховими компаніями України

Джерело: розроблено автором

До заходів господарсько-технічного характеру необхідно віднести: підвищення продуктивності роботи персоналу за рахунок зміни мотиваційних пріоритетів; зниження собівартості надання страхових послуг; підвищення якості обслуговування страхувальників; оптимізацію асортименту страхових послуг; залучення всього персоналу компанії на пошук резервів збільшення її ефективності та прибутковості; реалізацію зайвого майна.

До антикризових соціальних заходів необхідно віднести: допомогу у пошуку роботи звільненим працівникам; виплату компенсації за звільнення; допомогу у перекваліфікації та підвищенні кваліфікації; психологічну підтримку та реабілітацію.

Неможливість стабілізувати фінансовий стан може привести страхові компанії до глибокої фінансової кризи з подальшою їх ліквідацією, що потребує протидії в межах розроблення та реалізації комплексу санаційних заходів (рис. 4). Головною метою розроблення та реалізації санаційних заходів є недопущення критичного погіршення фінансового стану страхових організацій у короткостроковій перспективі (до одного року) та його стабілізація у середньостроковій (від року до п'яти років).

До санаційних фінансових заходів відносимо: пошук стратегічного інвестора; перетворення страхової компанії на публічне акціонерне товариство; реструктуризацію заборгованості перед кредиторами із залученням їх до подолання фінансової кризи; одержання додаткових кредитних коштів.

Як санаційні господарські заходи страховики можуть здійснити: продаж частини активів, що не використовуються у господарській діяльності або без яких можливо її здійснювати у короткостроковій перспективі; продаж або ліквідацію окремих підрозділів; максимальне зменшення

витрат; звільнення частини персоналу; зменшення асортименту страхових послуг; формування якості надання послуг страхування в умовах жорсткої економії ресурсів.

До заходів, які спрямовані на оптимізацію управління страховою компанією в умовах розвитку фінансової кризи, віднесемо: зміну керівництва та всієї команди топ-менеджерів; упровадження нових, прогресивних форм та методів управління; суттєві зміни в маркетинговій діяльності; адаптацію та психологічну підготовку персоналу до роботи в умовах фінансової кризи.

До санаційних заходів, спрямованих на реорганізацію страховика, відносимо: ребрендинг; зміну організаційно-правової форми господарювання; злиття або приєднання до страхової компанії, яка не має фінансових проблем.

Санація має ще негативніші наслідки для персоналу страхової організації, ніж антикризове фінансове управління, що потребує розроблення та впровадження санаційних соціальних заходів. Зазначаємо, що вони будуть ідентичні таким же заходам, які були запропоновані в межах комплексу заходів з антикризового фінансового управління.

Реалізація процедури коригування фінансового стану страхових компаній України (див. рис. 1), у межах якої буде впроваджуватися зовнішнє коригування фінансового стану страховиків (держава та муніципальні органи влади) та один із трьох комплексів заходів внутрішнього коригування фінансового стану страхових організацій (див. рис. 2–4), дасть змогу виявити та реалізувати резерви зміцнення їх фінансової стійкості та прибутковості, а також підвищить ефективність управління фінансовим станом.

Висновки з проведеного дослідження. У статті на основі оцінки сучасної ситуації, що склалася на ринку страхових послуг України, були запропоновані шляхи підвищення ефек-

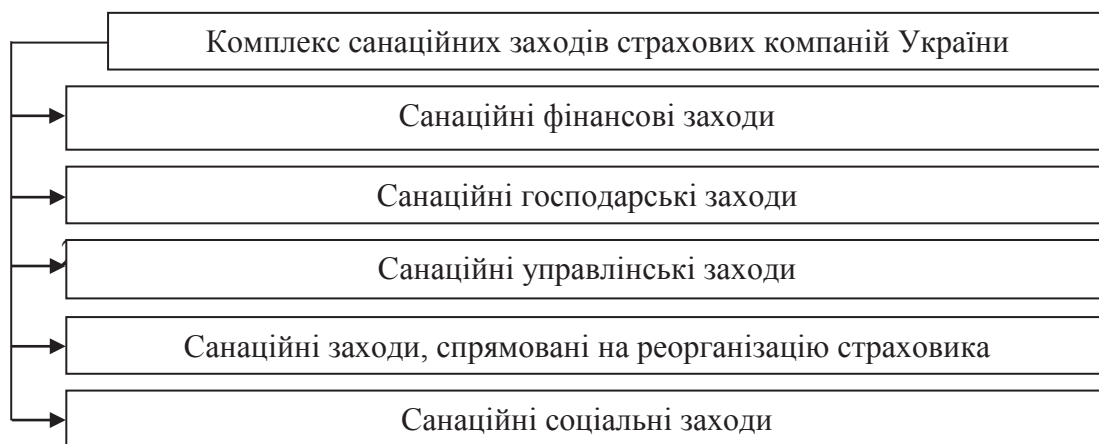


Рис. 4. Комплекс санаційних заходів страхових компаній України

Джерело: розроблено автором

тивності управління фінансовим станом страхових компаній країни з виділенням процедури коригування фінансового стану та трьох варіантів комплексу заходів із підвищення ефективності такого управління залежно від рівня виявлених фінансових проблем страховиків.

Подальше дослідження слід сконцентрувати на формуванні механізму та моделі комплексної оцінки фінансового стану страхових компаній України, що функціонують у кризових умовах розвитку національного ринку страхових послуг.

Список використаних джерел:

1. Підсумки діяльності страхових компаній за 2008–2016 роки [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://forinsurer.com/stat>.
2. Фінансова звітність НАСК ОРАНТА [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://smida.gov.ua>.
3. Фінансова звітність СК «АХА Страхування» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://smida.gov.ua>.
4. Фінансова звітність СК «Уніка» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://smida.gov.ua>.
5. Фінансова звітність СК «PZU Україна» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://smida.gov.ua>.
6. Фінансова звітність СК «ТАС» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://smida.gov.ua>.
7. Фінансова звітність СК «Український страховий стандарт» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://smida.gov.ua>.
8. Фінансова звітність СК «Нова» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://smida.gov.ua>.
9. Фінансова звітність СК «Європейський страховий альянс» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://smida.gov.ua>.
10. Фінансова звітність СК «Галицька» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://smida.gov.ua>.
11. Фінансова звітність СК «Альфа-гарант» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://smida.gov.ua>.
12. Фінансова звітність СК «Рітейл-страхування» (СК «Талісман – Страхування») [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://smida.gov.ua>.
13. Фінансова звітність СК «Мега-поліс» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://smida.gov.ua>.
14. Фінансова звітність СК «Гарантія» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://smida.gov.ua>.
15. Фінансова звітність СК «Крона» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://smida.gov.ua>.
16. Фінансова звітність СК «ОСК Резерв» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://smida.gov.ua>.

Kriventsova A.M.

METHODS TO INCREASE THE EFFICIENCY OF UKRAINIAN INSURANCE COMPANIES' FINANCIAL CONDITION MANAGEMENT

The article has proved the presence and development of the crisis in Ukrainian insurance market that has affected financial and economic activities of insurance companies in the country. Crisis conditions for the operations implementation and the assessment of the financial status have allowed to divide companies into three groups: those who need improvement of the financial condition (mainly big insurance companies with foreign capital); those who need implementation of anti-crisis financial management (overwhelming majority of Ukrainian insurance companies); those who need sanitation (mainly mid-sized and small companies with national capital). In such terms, the key element of competitiveness increase for Ukrainian insurance companies is to increase the efficiency of their own financial condition management. To reach this goal, the research has developed and offered to use the procedure of the financial state adjustment of Ukrainian insurance companies. The developed procedure includes the sequence of the following actions: assessment and accounting of external and internal influential factors on financial condition; study and assessment of financial condition of insurance companies; external and internal adjustment of financial condition of insurance companies; external adjustment of financial condition of insurance companies at the level of the state and local authorities; internal adjustment of financial condition of insurance companies with one of three sets of actions (a set of actions directed towards improvement of financial condition; a set of actions on anti-crisis financial management, a set of sanitation actions); prediction of financial condition of insurance companies taking into account the influence of corrective actions. It is suggested to include such sets of actions as improvement of operation, investment, financial, marketing, and innovation activities, as well as improvement of the staff management for the financial condition of insurance companies straightening. A set of anti-crisis financial management measures include financial and economic, organizational and legal, economic and technical, social ones. Sanitation measures offered in the article include financial, economic, management, social actions and those directed towards insurance company reorganization.

Key words: financial condition analysis, set of measures, procedure of financial condition correction, insurance market, insurance companies, management, financial condition.

Lyutyy I.O.Doctor of Economic Sciences, Professor
Head of Department "Finance"
Taras Shevchenko National University of Kyiv**Pidchosa L.V.**PhD Student
State Scientific – Research Institute
Informatization and Economic Modelling
Ministry of Economic Development and Trade of Ukraine

EFFICIENT FINANCIAL CONTROL AS A CONDITION FOR EFFECTIVE BUDGETING IN UKRAINE

Issues of improvement of the control system have become one of the topical issues at the present stage of development of the country. The state cannot function and develop without a well-organized system of control over accumulation, distribution and redistribution of public funds as well as other spheres of public life in the country. The government control in the financial sphere helps to prevent, detect and eliminate financial violations, and also requires operation of an effective system of public financial control in order to increase the efficiency of public funds' use, achieve government policy effectiveness, use budget funds properly and efficiently, and optimize the structure of budget expenditure, which is the important condition for restructuring the budget system and democratization of the society.

Key words: Government financial control, financial audit, risk map, management, budget funds, expenditure.

На сучасному етапі розвитку країни особливої актуальності набувають питання вдосконалення системи управління, однією з важливих функцій якої є контроль. Держава не може функціонувати і розвиватися без чітко організованої системи контролю за акумулюванням, розподілом і перерозподілом державних коштів та іншими сферами суспільного життя в країні. Контрольна функція держави у фінансовій сфері допомагає попередити, виявити і ліквідувати фінансові правопорушення, а також потребує функціонування дієвої системи державного фінансового контролю з метою підвищення ефективності використання державних коштів, досягнення результативності політики уряду, цільового та ефективного використання бюджетних коштів, а також оптимізації структури бюджетних видатків? що є умовою реструктуризації бюджетної системи та демократизації суспільства.

Ключові слова: Державний фінансовий контроль, фінансовий аудит, карта ризиків, управління, бюджетні кошти, видатки.

Formulation of the Problem. Currently, the ways of reforming and improving the efficiency of public authorities are being actively discussed. They are connected with such challenges as aggravation of the military situation in eastern Ukraine; strict adherence to high European standards; mismanagement of budget funds; ineffective budget decentralization, etc. These problems can be solved by creating efficient rigid anti-corruption government financial control.

Analysis of Basic Research and Publications. The urgency of the chosen topic and definition of the main topical issues discussed in this article was proved and considered by such well-known scientists and leading world-famous economists as I. Lyuty, A. Burmistrov, R. McKinnon, N. Ruban, I. Stefanyuk, and others.

Selection of Previously Unsolved Parts of the General Problem. Existing studies suggest overly optimistic or pessimistic evaluation of the economic situation.

Main Results of the Study. Today's economic realities give rise to numerous complex problems and contradictions (Fig. 1).

One of the brightest examples of today's challenges is the negative external effect¹ which, over a long period of time, has been leading to the transfer of total value to third parties, society, environment and future generations. One of the elements of dealing with such challenges and problems is the introduction of meaningful and effective control.

Government financial control is one of the most important functions of public administration. This is the law-regulated activity of public authorities over certain specific aspects, such as: timeliness and accuracy of financial planning; soundness and completeness of receipt and movement of state financial

¹ **External diseconomy** - the cost of economic activity not carried out directly by the entrepreneur or the company involved in this activity. For example, industrial production damages the environment, harmful exhaust fumes lead to air pollution, irrational use of non-renewable resources causes environmental imbalances and leads to natural disasters.



Fig. 1. Main socio-economical insights for 2015–2016 in Ukraine

Source: The table is compiled by the authors

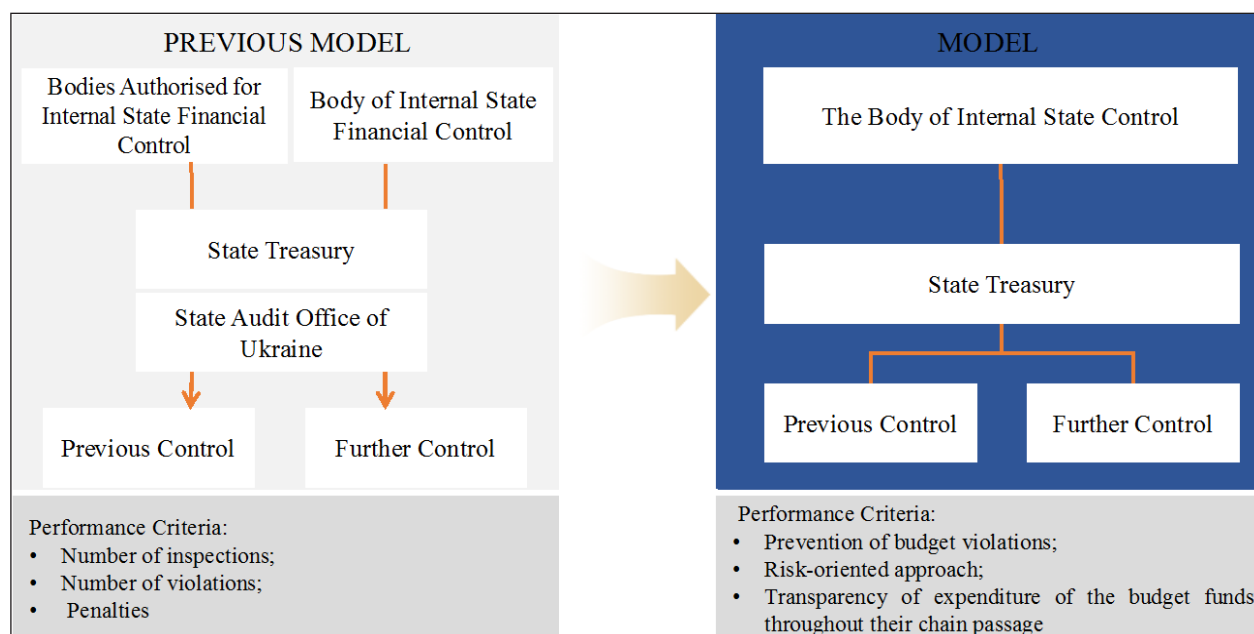


Fig. 2. Internal state financial control model

Source: The table is compiled by the authors

and material resources; correctness and effectiveness of their use, aimed at identifying deviations from the legal principles, expediency and effectiveness of financial resource management, and, as a consequence, timely corrective and preventive measures.

At the same time, the government financial control is a key tool for achieving the most important social and economic goals with the general objective to increase the efficiency of the entire system of public administration functioning. According to some experts, the effectiveness of public financial control and public administration is provided by a set of measures (Table 1).

However, this issue has become critical in terms of certain factors (Fig. 3):

1. The urgent question of building a transparent efficient state economic system, abiding to laws of the civilized market, is closely connected with the developing democratization of the society. The consequence of these changes is the transformation of the role, place and significance of public financial control; formation of an effective nationwide control system focused on solving new problems and challenges faced by the state.

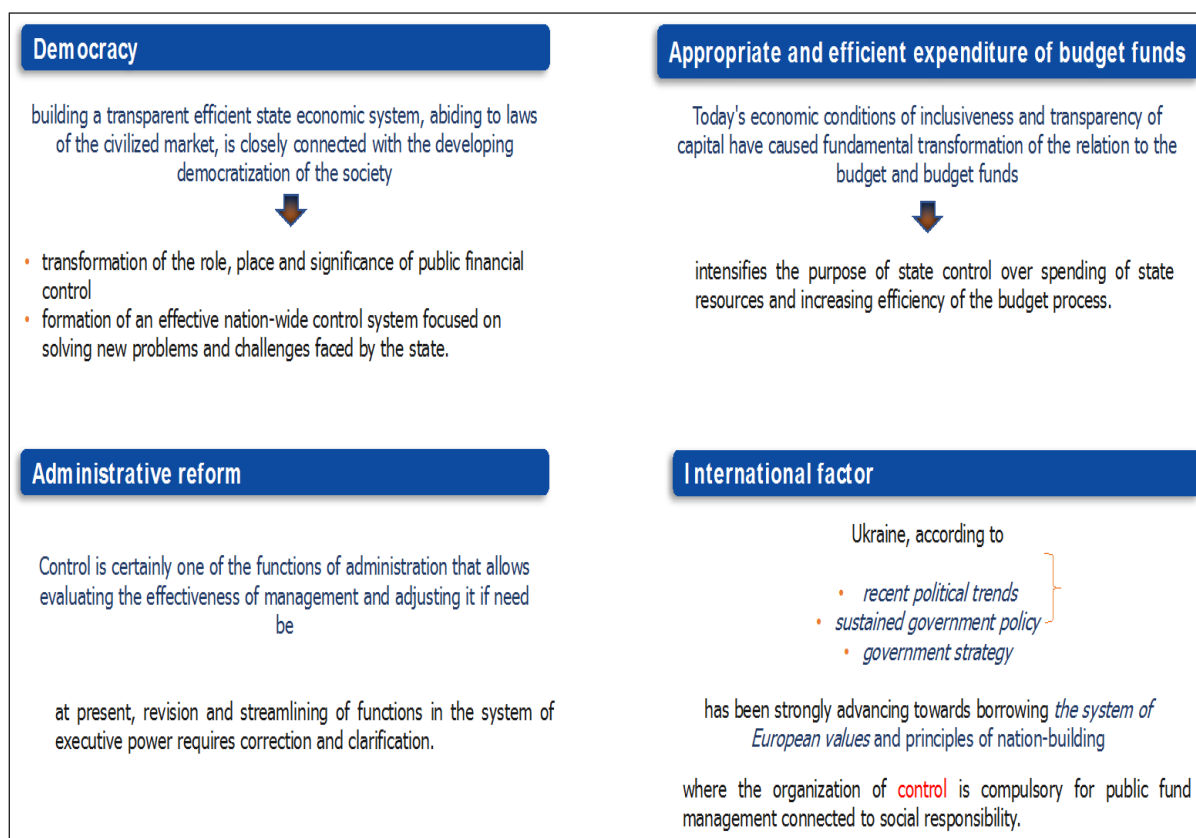
2. Appropriate and efficient expenditure of budget funds. Today's economic conditions of inclusiveness and transparency of capital have caused fundamental transformation of the relation to the budget and budget funds. In particular, in modern conditions, the budget should be

Table 1

Extensive Measures to Ensure the Effective Public Financial Control

1.	Optimization of functioning of the public finance management system
2.	In the context of democratization of the society, ensuring financial flow transparency for society, and clear legal regulation of the process of their accumulation and movement
3.	Minimization of financial loss of the state in the use and disposal of national property
4.	Optimization of budget expenditure, which contributes to the full financial support of the functions of the state
5.	Sequence in the development of fiscal decentralization; provision of financial resources for implementation of budgetary obligations at each level of the budget process on the basis of legally approved minimum national social standards and reasonable minimum budget provision standards [7, ch. 4, p.9]
6.	Implementation of modern methods for assessing the rationality of budget allocations; indicators of the efficiency of expenditure of national funds, modern methods of result-oriented budget planning, as well as introduction of incentives for budget organizations and authorities of different levels to use budgetary funds appropriately and effectively

Source: The table is composed personally by the authors

**Fig. 3. The main factors of the Government Financial Control**

Source: The table is compiled by the authors

considered not only as a form of accumulation and spending of funds in the fiscal year, but also as a leading tool for implementing government policy and strategy, as well as main objectives of the state. This aspect intensifies the purpose of state control over spending of state (municipal) resources and increasing efficiency of the budget process.

3. Conducting the administrative reform. Control is certainly one of the functions of admin-

istration that allows evaluating the effectiveness of management and adjusting it if need be. At present, revision and streamlining of functions in the system of executive power requires correction and clarification.

4. International factor. Ukraine, according to recent political trends, sustained government policy, and government strategy, has been strongly advancing towards borrowing the system of Euro-

pean values and principles of nation-building, where the organization of control is compulsory for public fund management connected to social responsibility. The above mentioned European system of state control is an integral part of the regulatory system aimed at identifying deviations from the accepted standards and principles of legality, efficiency and cost cut of budget spending in order to take timely corrective measures.

It should be noted that the essence of financial control is not only to ensure the lawfulness in the financial sector, but also provides feedback to obtain the necessary information about the actual state of the institution and its employees, as well as the degree of implementation of the tasks.

The main purpose of the government financial control is to promote the effective use of state material and monetary resources; establishing the legality, feasibility and cost-effectiveness of financial and business operations, and identifying internal reserves for increasing state capabilities. In this context, it is sensible to analyze the maintenance and financing of state financial control bodies. This funding is a part of public spending and its intended distribution is the task of the government both in the construction and operation of the system of state control itself. It should be noted that the optimization of budget expenditure, its goal, the high level of the budget process organization (including implementation of budgets of all levels) create an effect of economic growth. However, carrying out by the controlling bodies of the traditional audit of compliance of budget allocation and its implementation is not a highly effective follow-up mechanism, since the effectiveness of spending during the execution of budgets and the implementation of programs and projects

are not determined. As a result, there is no economic development of the country.

Consequently, it is necessary to create risk maps (for example, Table 2). Based on them all possible risks and problems during implementation of programs, projects, distribution of budget funds and target allocation of these funds will be analyzed.

The system of risk management itself must have a certain functional management structure, namely (Fig. 6).

The abovementioned system of Government Financial Control also solves the issue of spending budget funds by representative authorities. Lack of effective and operative monitoring and government control in this area, due to imperfect legislative framework in particular, became a trigger of spending a large part of the budget without proper control by the representative authorities in the face of numerous violations and deviations during the execution of the budget. As a result, there are certain problems regarding the system of control and audit bodies and legislative regulation of their activities. Thus, considerably more finance than mobilized in the budget is spent. Consequently, it is an urgent to create an appropriate legal framework and effective mechanism for ensuring the appropriate and effective use of public funds and control over their spending. The incomplete legal framework for government financial control and absence of its definition have led to controlling bodies' departmentalism.

It should be noted that the incomplete control system in Ukraine resembles an array of controlling bodies and certain legal acts regulating their activities. As a result, these overabundant controlling bodies and legal acts result in duplication of their functions, lack of coordination,

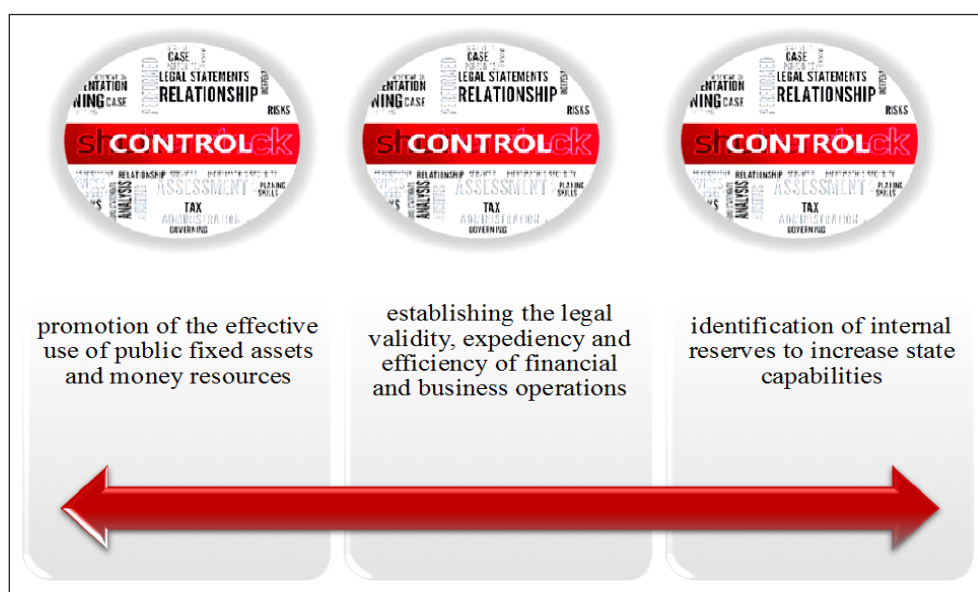


Fig. 4. The Main Purpose of the Government Financial Control

Source: The table is compiled by the authors

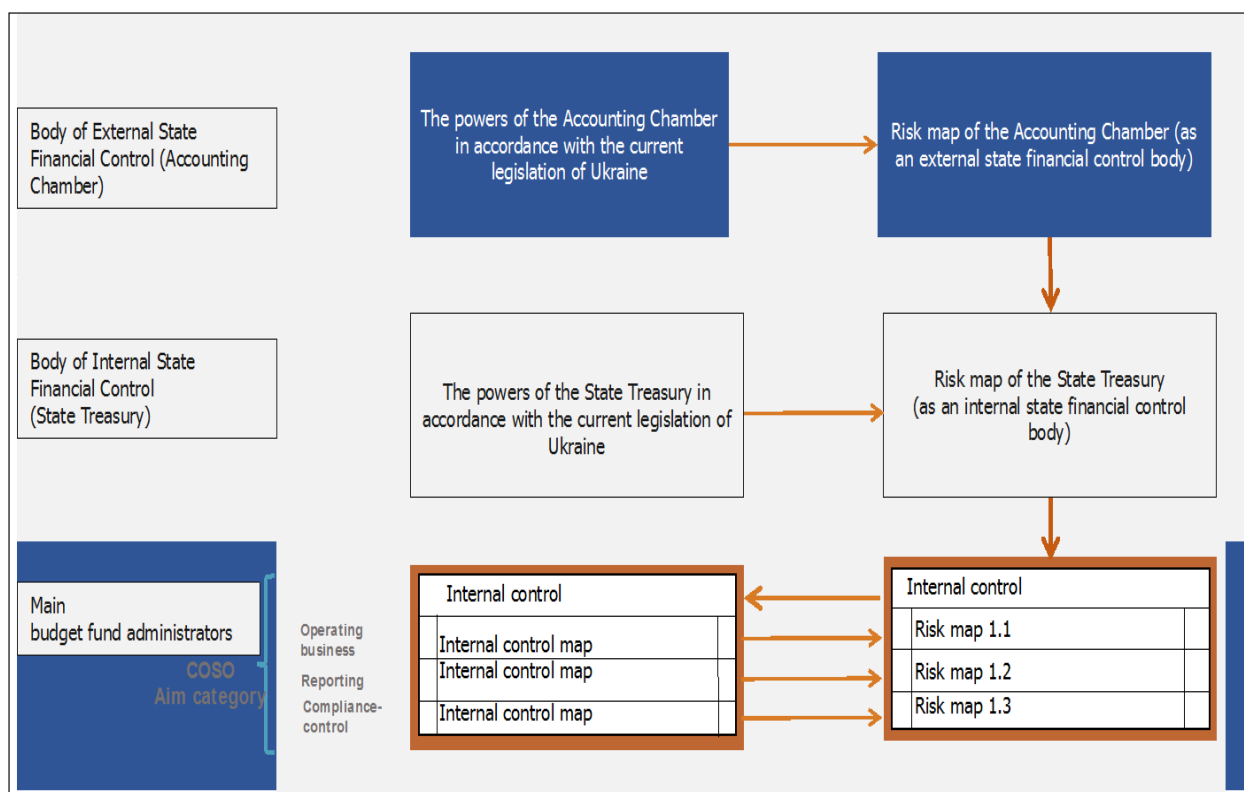


Fig. 5. Model of Risk Mapping

Source: The table is compiled by the authors

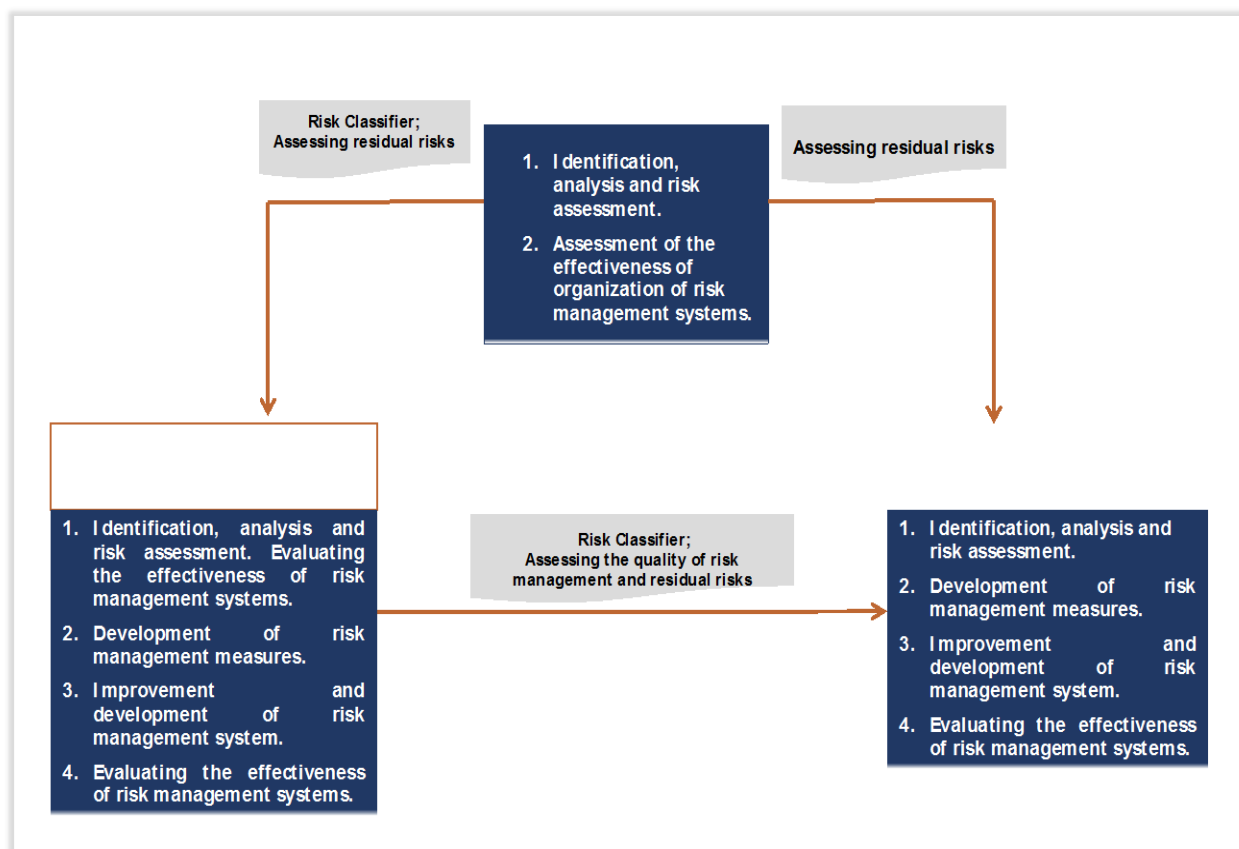


Fig. 6. System of Risk Management

Source: The table is compiled by the authors

Table 2

National Treasury Risk Maps

Budget Risk	Possibility of Occurrence	Significance	Response Measures
Unreliability of budget reporting	High	High	Self-checking of indicators of budget reporting
Significant level of receivables from state budget payments	High	High	Provision of funds from the state budget in the amount of actual needs, treasury letter of credit
Significant level of payables for state budget payments	High	High	Treasury support of government contracts, treaties and agreements on the provision of special-purpose funds from the state budget
Failure to achieve the purpose of providing funds from the state budget	High	High	Treasury support, extended treasury support of treaties and agreements on provision of special-purpose funds from the state budget
Inefficiency of the systems of internal state financial control	High	High	Formation of risk maps of internal state financial control bodies and their interconnection by control levels
Risk of purchasing goods, works and services that do not meet the established requirements	High	High	Control provided by the legislation of Ukraine

Source: The table is compiled by the authors

inhibition of their work, and underperformance. Multitude of independent bodies, subordinated to various authorities, supervise the targeted use of budget funds and in Ukraine. However, neither clear delineation of functions among them and nor proper coordination of their activities is ensured. Control activities in this country are regulated by laws of Ukraine, decrees, resolutions and other norms. But these numerous norms do not regulate the relationship between control bodies and subjects of control, and introduce elements of inconsistency and disorganization into control activities. As a result, the budget control, independent of the executive branch, is symbolic; which, in turn, creates the preconditions for misuse of budget funds and national property. However, there are preconditions for solving this issue (Fig. 7):

- improvement of the regulatory framework for functioning of the control mechanism;
- organizational support for coordinating the activities of various types of supervisory bodies;
- a thorough analysis of the system of bodies conducting control activities in the field of public administration, and elimination of duplicate control bodies based on the conclusions;
- unification of powers of control and supervisory bodies.

The power motive for improving the system of control and audit bodies is to improve the organization and structure, level and forms of interaction with other government controlling bodies; their staffing, material, technical and information support to satisfy the tasks set before them.

At the same time, it becomes clear that, despite the multilevel nature and complexity of the tasks to be solved, the budget system of the country should remain the integrated financial institution where all coordinated processes of public finance management should be implemented and the balanced development of all its elements and the system as a whole should be ensured. The unity of management system naturally requires creation of a system of financial control that, based on common control mechanisms and clear hierarchical structure of control bodies, will ensure the legality and consistency of monitoring and control over the funds of the entire Ukrainian budgetary system and will allow comparing the indicators of economical efficiency of the use of national financial resources at various levels and stages.

The provisions of the current Budget Code of Ukraine determine the bases of the government control, but their inaccuracy and contradiction lead to the following consequences: restraint of control over the levels of the budget system and lack of developed mechanisms of interaction, coordination and direct control between the state authorities of the higher level of the budget system and lower levels.

The proposed model of internal State control and risk mapping can provide some positive effect. An independent Law determining the basic principles of organization and activity of controlling legislative (representative) bodies and representative bodies of regional and local government should

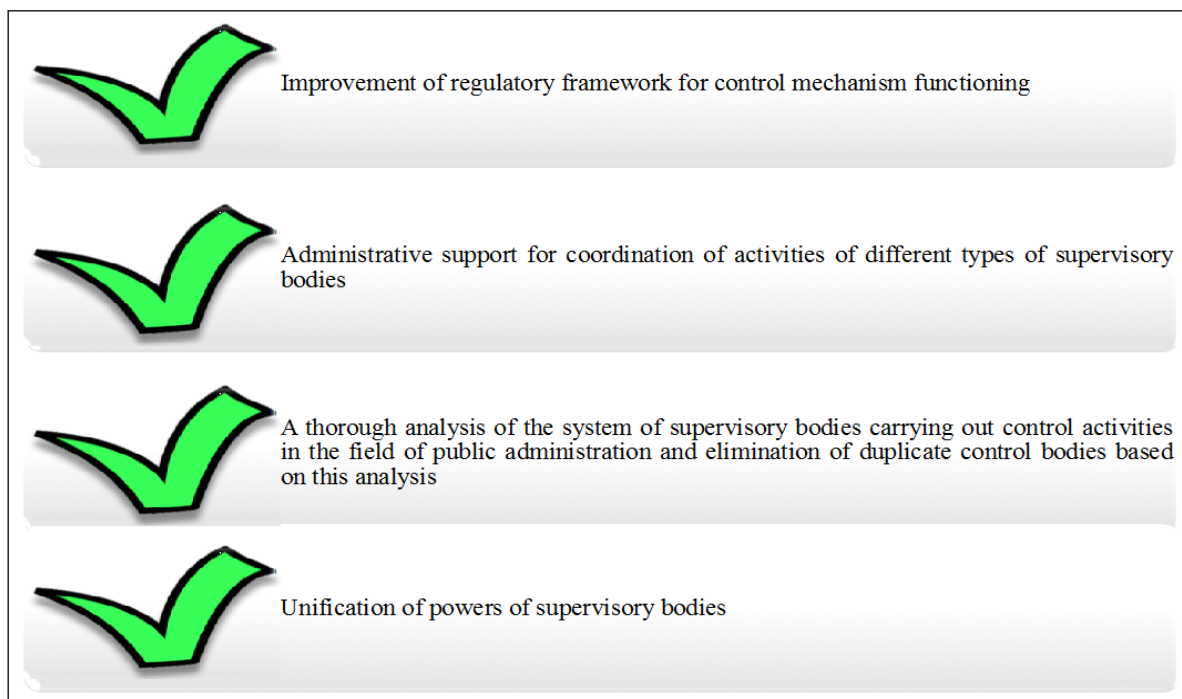
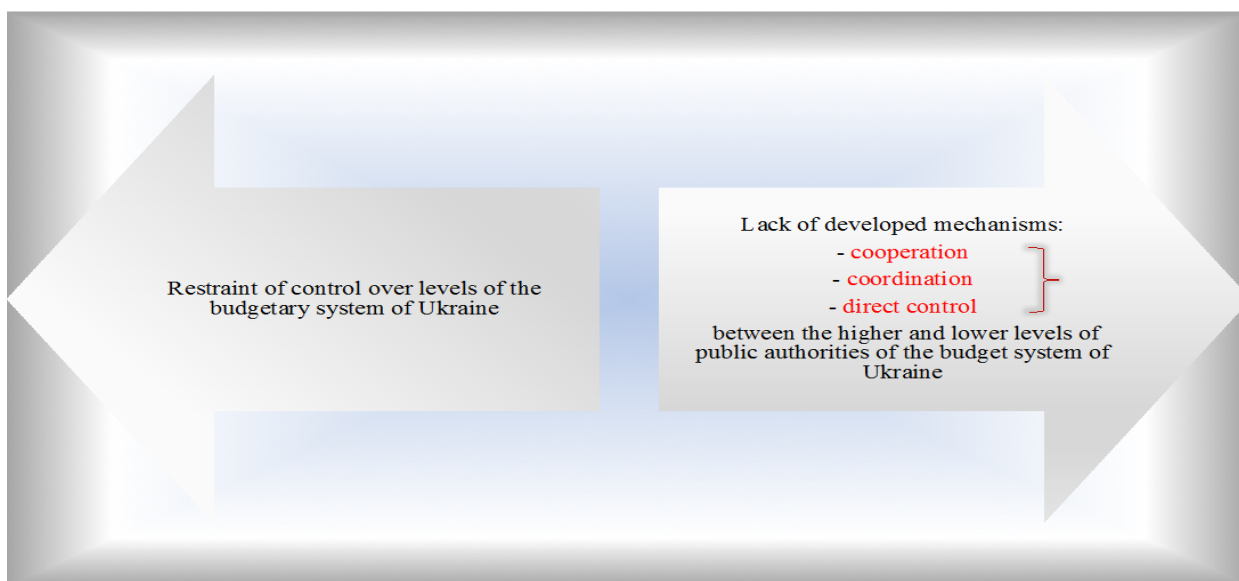


Fig. 7. Government Financial Control Functions

Source: The table is compiled by the authors



**Fig. 8. Consequences of Inaccuracy and Contradiction
in the Definition of Control in the Current Legislation of Ukraine**

Source: The table is compiled by the authors

be adopted as well. The Law must lay the principles for organization and operation of the control system and respective control bodies over set-up and implementation of budgets and extrabudgetary funds in Ukraine; highlight the mechanisms of interaction between control and law enforcement agencies to improve the efficiency of public financial control in general; prescribe the organizational and functional independence of the control and accounting bodies. Also, it is necessary to determine the powers of the control and account

bodies in carrying out audits and inspections of financial and economic activity of enterprises and organizations to detect financial violations and eliminate them effectively, as well as to return the funds to the national budget.

Consequently, effective financial control will ensure the appropriate and efficient use of budget funds and optimize the structure of budget expenditure, which is a prerequisite for restructuring the budget system and democratization of the society.

References:

1. Anechiarico F., Jacobs J.B. The Pursuit of Absolute Integrity: How Corruption Control Makes Government Ineffective. – University of Chicago Press, 1996.
2. Barro R.J. The Control of Politicians: an Economic Model // Public Choice. – 1973. – V. 14. – № 1. – P. 19–42.
3. Bourmistrov A., Hansen O.B. Accounting for Sustainability: The Role of Responsibility and Cognitive Models in Advancing Sustainability Accounting Research. – 2014.
4. Bourmistrov A., Kaarbøe K. Tensions in Managerial Attention in a Company in Crisis: How Tightening Budget Control Resulted in Discomfort Zones for Line Managers // Journal of Accounting & Organizational Change. – 2017. – T. 13. – № 2.
5. Cohen D., Michel P. How should Control Theory be Used to Calculate a Time-consistent Government Policy? // The Review of Economic Studies. – 1988. – V. 55. – № 2. – P. 263–274.
6. Diamond M.J. The Role of Internal Audit in Government Financial Management: an International Perspective. – International Monetary Fund, 2002. – № 2–94.
7. Hofstede G.H. (ed.). The Game of Budget Control. – Routledge, 2012. P. 8–19, 305–338.
8. McKinnon R.I. The Order of Economic Liberalization: Financial Control in the Transition to a Market Economy. – JHU Press, 1993.
9. Qingquan X., Bin L., Yanchao W. Government Control, Executive Compensation and Capital Investment [J] // Economic Research Journal. – 2007. – T. 8. – № 4. – P. 110–122.
10. Germanschuk P.K. et al. State Financial Control: Revision and Audit // K. : Scientific-production enterprise AVT. – 2004.
11. Code of Ukraine B., Verhovna Rada of Ukraine // Law. – 2017. – № 2456-VI.

Lyutyy I.O., Pidchosa L.V.

EFFICIENT FINANCIAL CONTROL AS A CONDITION FOR EFFECTIVE BUDGETING IN UKRAINE

Issues of improvement of the control system have become one of the topical issues at the present stage of development of the country. The state cannot function and develop without a well-organized system of control over accumulation, distribution and redistribution of public funds, as well as other spheres of public life in the country. The government control in the financial sphere helps to prevent, detect, and eliminate financial violations, and also requires operation of an effective system of public financial control in order to increase the efficiency of public funds' use, achieve government policy effectiveness, use budget funds properly and efficiently, and optimize the structure of budget expenditure, which is the important condition for restructuring the budget system and democratization of the society.

Key words: government financial control, financial audit, risk map, management, budget funds, expenditure.

Огородник В.В.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки та менеджменту
Інституту банківських технологій та бізнесу
Університету банківської справи

АНАЛІЗ СУЧАСНОГО ЕТАПУ РОЗВИТКУ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

У статті охарактеризовано сучасний етап розвитку банківської системи України в контексті державної участі в капіталі банків. Проаналізовано основні показники діяльності банків України за 2009–2017 рр. Досліджено зміни у структурі банківської системи, пов'язані з перерозподілом частки державного та іноземного капіталу. Обґрунтовано негативні наслідки збільшення іноземного капіталу в банківській системі. Розглянуто структуру статутного капіталу банків. Проведено аналіз розподілу за групами банків активів, зобов'язань та власного капіталу, у результаті якого виявлено, що станом на 01.07.2017 року найбільша частка активів та зобов'язань належить банкам із державною участю, а найбільша частка власного капіталу – банкам іноземних банківських груп. Визначено специфічні риси банківської системи України та зроблено спробу окреслити перспективи її розвитку, які, зокрема, зумовлені зростаючою часткою державної власності в банківській системі.

Ключові слова: банк, банк із державною участю, державна участь у капіталі, банк з іноземним капіталом, банківська система, зобов'язання, активи, власний капітал.

В статье охарактеризован современный этап развития банковской системы Украины в контексте государственного участия в капитале банков. Проанализированы основные показатели деятельности банков Украины за 2009–2017 гг. Исследованы изменения в структуре банковской системы, связанные с перераспределением доли государственного и иностранного капитала. Обоснованы негативные последствия увеличения иностранного капитала в банковской системе. Рассмотрена структура уставного капитала банков. Проведен анализ распределения по группам банков активов, обязательств и собственного капитала, в результате которого выявлено, что на 01.07.2017 года наибольшая доля активов и обязательств принадлежит банкам с государственным участием в капитале, а наибольшая доля собственного капитала – банкам иностранных банковских групп. Определены специфические черты банковской системы Украины и сделана попытка очертить перспективы ее развития, которые, в частности, обусловлены растущей долей государственной собственности в банковской системе.

Ключевые слова: банк, банк с государственным участием, государственное участие в капитале, банк с иностранным капиталом, банковская система, обязательства, активы, собственный капитал.

Постановка проблеми. Банківська система, яка суттєво впливає на розвиток реального сектору економіки, акумулюючи і перерозподіляючи тимчасово вільні кошти, відіграє провідну роль у стимулюванні соціально-економічного зростання та фінансової стабільності. Саме тому актуальним питанням є аналіз сучасного етапу розвитку банківської системи України з акцентуванням уваги на зміні частки державного та іноземного капіталу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження банківської системи України знайшло відображення у працях таких науковців, як Д.М. Гладких [1], Л.О. Примостка [2; 3], М.І. Діба [3], І.В. Краснова [3], О.С. Деревко [4], Л.Л. Лазебник [5] та інші. Незважаючи на значну кількість публікацій, потребує більш детального аналізу сучасний стан вітчизняної банківської системи та виокремлення її специфічних рис.

Мета дослідження – проаналізувати сучасні тенденції розвитку банківської системи України в контексті визначення частки державної власності в капіталі банків.

Виклад основного матеріалу дослідження. Банківська система України є цілісною та сформованою структурою, яка загалом характеризується значними позитивними змінами та відповідає світовим стандартам. Сучасний етап її розвитку, що розпочався з 01 січня 2014 року та триває дотепер, пов'язаний зі стрімко зростаючою часткою державного капіталу в банках і характеризується проявами нестабільності соціально-економічного середовища.

Для детальної характеристики сучасного етапу розвитку вітчизняної банківської системи проведемо порівняльний аналіз основних показників діяльності банків з 2009 року до 01 жовтня 2017 року (табл. 1).

Таблиця 1

Основні показники діяльності банків України за 2009–2017 рр.

Показник	01.01.2009	01.01.2010	01.01.2011	01.01.2012	01.01.2013	01.01.2014	01.01.2015	01.01.2016	01.01.2017	01.10.2017
Кількість діючих банків	181	180	175	175	174	180	145	117	96	88
з них: з іноземним капіталом	53	51	55	53	53	49	51	25	25	25
у т.ч. зі 100% іноземним капіталом	17	18	20	22	22	19	19	17	17	17
Активи (млрд. грн.)	926,1	880,3	942,1	1054,3	1127,2	1278,1	1316,9	1254,4	1256,3	1280,7
Власний капітал (млрд. грн.)	119,3	115,2	137,7	155,5	169,3	192,6	148,0	103,7	123,8	168,7
Зобов'язання (млрд. грн.)	806,8	765,1	804,3	898,8	957,9	1085,5	1168,8	1150,7	1132,5	1112,0
Чистий прибуток / збиток	7,2	-38,4	-13,0	-7,7	6,0	1,4	-33,1	-66,6	-159,4	3,3

Джерело: складено автором на основі даних [6; 7; 8; 9]

З таблиці 1 видно, що за період з 01 січня 2009 р. до 01 жовтня 2017 р. зменшилася у понад два рази кількість діючих банків у банківській системі України (зі 181 до 88 банків за підсумками третього кварталу 2017 року), що свідчить про очищення банківської системи від неплатоспроможних фінансово-кредитних установ. Так, упродовж 2014–2017 рр. в Україні були віднесені до категорії неплатоспроможних 92 банки. Зокрема, у 2014 році віднесено до неплатоспроможних 33 банки, у 2015 році – 30 банків, у 2016 році – 21 банк, за десять місяців 2017 року – 8 банків віднесено до категорії неплатоспроможних.

Також варто проаналізувати зміни у структурі банківської системи України, що пов'язані з присутністю іноземного капіталу. Як зазначають науковці, присутність на банківському ринку значної частки банків з іноземним капіталом може нести в собі різноманітні ризики та загрози банківській системі країни. Ці ризики пов'язані з потенційним занепадом вітчизняних банків в умовах загострення конкуренції з іноземцями, що мають значно більше можливостей користуватися дешевими ресурсами материнських банків, курсових коливань іноземних валют як у світі, так і в Україні, потенційного впливу нерезидентів на прийняття важливих економічних рішень (зокрема, вибору об'єктів кредитування в Україні) [11].

Станом на 01 жовтня 2017 року в Україні функціонує 25 банків з іноземним капіталом (що в два рази менше, порівнюючи з 01 січня 2009 року, коли функцінувало 53 банки), у тому числі 17 банків зі

100%-м іноземним капіталом. Максимальне значення частка іноземного капіталу у банківській системі України мала за підсумками 2014 року і становила 35,2% від загальної кількості банків, а за підсумками першого півріччя 2017 року вона становила 28,4% (рис. 1).

За досліджуваний період із 2009 по 2017 рік значно змінювалася частка іноземного капіталу у статутному капіталі банків (рис. 1): із 36,7% станом на 01 січня 2009 року до свого історичного максимуму 48,9% станом на 01 січня 2017 року. При цьому найбільш суттєве зростання показника частки іноземного капіталу у статутному капіталі банківської системи України відбулося у 2015–2016 років, що пов'язане, зокрема, з виходом із ринку значної кількості банків із капіталом українського походження [10].

Слід відзначити, що станом на 01 липня 2017 року частка іноземного капіталу у статутному капіталі банків зменшилася до 34,4%. На нашу думку, цю позитивну для банківської системи тенденцію варто пов'язувати з актив-



Рис. 1. Динаміка присутності банків з іноземним капіталом в Україні за 01.01.2009 – 01.07.2017 рр., %

Джерело: складено автором на основі даних [6; 7; 8; 9]

ною підтримкою державою банків із державною участю. Так, упродовж 2008–2016 років обсяг капіталізації державних банків становив близько 87,9 млрд. грн. [4, с. 8]. Для порівняння – увесь статутний капітал банків з державною часткою наприкінці 2016 року становив 130,7 млрд. грн., а наприкінці червня 2017 року його було збільшено у понад два рази і він вже становив 264,1 млрд. грн.

Серед вітчизняних і зарубіжних науковців немає єдності у поглядах щодо значення іноземного капіталу у банківській системі, що потребує більш детальних досліджень та зосередженої уваги до цього питання. На нашу думку, існують значні протиріччя між інтересами іноземних суб'єктів господарювання та політикою уряду держави, цілями соціально-економічного розвитку та завданнями, які стоять перед банківською системою.

Збільшення частки іноземного капіталу, а відповідно, зниження частки державного та національного капіталу у банківській системі приводить до:

- підвищення ризиків фінансової дестабілізації;
- втрати важелів впливу на національну банківську систему;
- обмеження суверенітету реалізації стратегії вітчизняної банківської системи;
- стримування (гальмування) реалізації національних економічних пріоритетів (економічної політики держави);
- впливу іноземних суб'єктів господарювання на перерозподіл власності та активів як окремих підприємств, так і цілих галузей економіки;

– неврахування у діяльності банків пріоритетних потреб соціально-економічного розвитку держави;

– посилення диспропорцій у розвитку національної економіки.

Крім того, свідченням важливості питання присутності іноземного капіталу у вітчизняній банківській системі є той факт, що Національним банком України з 01 січня 2016 року виокремлено окремі групи: «Банки з державною часткою», «Банки іноземних банківських груп» та «Банки з приватним капіталом».

Зважаючи на це, вважаємо за доцільне проаналізувати зміну частки іноземного капіталу в банківській системі України порівняно з часткою державної власності та національним капіталом (рис. 2).

На рисунку 2 можемо простежити стрімке збільшення частки державної власності у статутному капіталі банків із 20,6% станом на 01 січня 2009 року до 60,6% станом на 01 липня 2017 року. Ця тенденція насамперед пов'язана з націоналізацією ПАТ КБ «Приватбанк», а також із докапіталізацією інших банків із державною часткою.

Тенденцію до збільшення державної частки в банківському капіталі слід оцінити позитивно з погляду підвищення фінансової стійкості банківської системи загалом, однак практика показує, що державні банки не завжди ефективні, а управлінські рішення нерідко приймаються під дією не економічних, а політичних чинників [2, с. 112].

Водночас очевидним є зменшення частки вітчизняного капіталу в статутному капіталі банків України з 42,7% за підсумками 2008 року до 5% за підсумками першого півріччя 2017 року, що є наслідком зменшення числа вітчизняних банків та свідчить про низьку конкурентоспроможність банків із національним капіталом. Так, сукупний статутний капітал банків із вітчизняним приватним капіталом станом на 01 липня 2017 року становив 20,4 млрд. грн., для порівняння: банків з іноземним капіталом – 144,7 млрд. грн., а банків з державною власністю – 130,7 млрд. грн.

Зважаючи на це, логічним є продовження дослідження загальної ситуації у банківській системі України шляхом аналізу динаміки власного капіталу банків. Як зазначає вчений, «абсолютний розмір власного капіталу є найголовнішим окремо взятим показ-

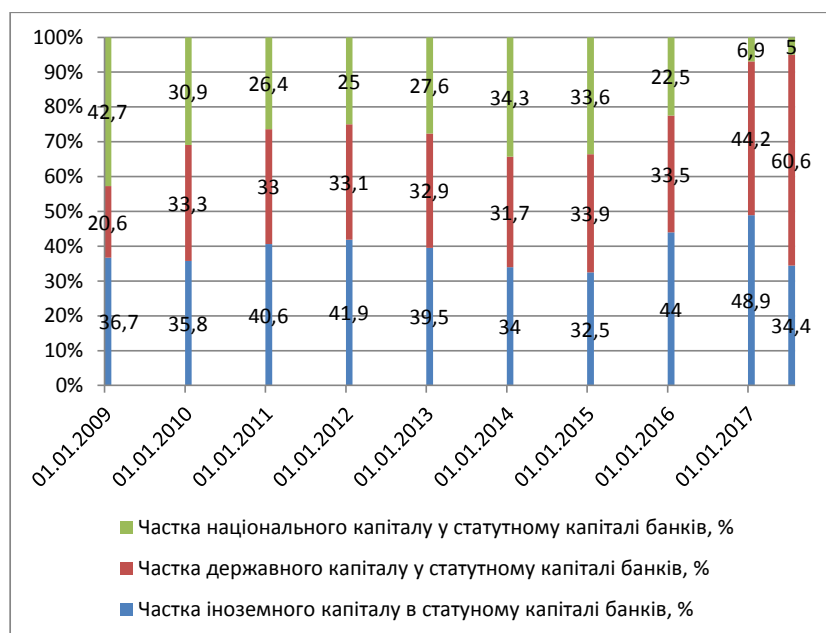


Рис. 2. Структура статутного капіталу банківської системи України (01.01.2009 – 01.07.2017 рр., %)

Джерело: складено автором на основі даних [7; 9]

ником «здоров'я» та надійності банку, адже капітал є своєрідною «подушкою безпеки» і захистом від впливу негативних зовнішніх та внутрішніх чинників як для самого банку, так і для його клієнтів» [1, с. 17]. Так, за 2017 рік відбулося збільшення власного капіталу банків України на 36,3%, або на 44,9 млрд. грн., і станом на 01 жовтня 2017 року він становив 168,7 млрд. грн. Якщо порівнювати цей показник із початком 2009 року, то його збільшення становило 49,4 млрд. грн., або на 41,4%.

Слід відзначити, що недостатні темпи відновлення капіталізації банківської системи України приводять до погіршення фінансової стійкості як окремих банків, так і банківської системи загалом [11]. З погляду бухгалтерського обліку банківський капітал є залишковою вартістю активів після вирахування всіх банківських зобов'язань. Таким чином, чим більший розмір власного капіталу, тим надійнішим є банк [1, с. 21].

Іншим важливим показником, представленим у таблиці 1, що характеризує сучасний фінансовий стан банківської системи України, є величина загальних активів. Так, з 01 січня 2009 року до 01 жовтня 2017 року загальна сума активів банківської системи України зросла на 38,3%, або на 354,6 млрд. грн., і зараз становить 1280,7 млрд. грн. Слід зазначити, що механічне збільшення портфеля активів ще не гарантує адекватного зростання прибутковості банку. Потрібний додатковий аналіз якості нових активів. Так само і скорочення активів не є однозначно негативним, адже скорочуватися (виводитися поза баланс або списуватися) можуть проблемні активи, натомість обсяг якісних активів паралельно з цим може залишатися на існуючому рівні або навіть зростати [1, с. 17].

Аналізуючи загальні зобов'язання банків України, слід відзначити, що упродовж 2009 року відбулося їх зменшення на 5%, або 41,7 млрд. грн., що є свідченням зниження довіри населення до банків та вилучення коштів із банків. Уже упродовж 2010–2014 років відбулося поступове відновлення тенденцій до зростання банківських зобов'язань, як наслідок продуманої депозитної стратегії банків відбулося розширення кредитно-інвестиційного потенціалу. Так, станом на 01 січня 2014 року загальний обсяг зобов'язань по банківській системі України становив 1085,5 млрд. грн., що свідчить про зростання на 41,9%, або на 320,4 млрд. грн. (порівняно з 01 січня 2010 року). Однак вже упродовж 2015–2017 років під впливом негативних тенденцій в економіці загалом, зростаючих панічних настроїв серед населення (зокрема, через виведення з ринку 92 банків упродовж останніх чотирьох років) відбулося зниження загальних обсягів зобов'язань на 4,9% (порівняно з 01.01.2015 р.) до 1112,0 млрд. грн. станом на 01 жовтня 2017 р.

Завершуючи аналіз загального сучасного стану банківської системи України, розглянемо як один із ключових показників діяльності банків абсолютний розмір фінансового результату – прибуток (збиток) банківської системи. Так, із таблиці 1 можемо бачити, що упродовж 2009–2011 років, 2014–2016 років вітчизняна банківська система мала значні збитки, що пов'язані здебільшого з наслідками фінансово-економічної кризи, погіршенням платоспроможності позичальників, а також із нестабільною військово-політичною ситуацією на півдні та сході України в останні роки тощо. Беззаперечним є той факт, що від'ємний фінансовий результат банківської системи негативно впливає на фінансову безпеку держави.

Однак свідченням поступового відновлення позитивної динаміки у розвитку банків є той факт, що за підсумками трьох кварталів 2017 року банківська система України вперше з 2015 року вийшла на прибуток. Так, загальний чистий прибуток банків за 9 місяців 2017 року становив 3,3 млрд. грн., що є в 2,4 рази більшим порівняно з 2013 роком, але у 2,2 рази меншим порівняно з 2008 роком.

Таким чином, аналіз зміни чисельності діючих банків, частки іноземного, державного та приватного вітчизняного капіталу в банківській системі України, аналіз активів, власного капіталу, зобов'язань та фінансового результату діяльності дають лише узагальнену характеристику фінансового стану банків. Для більш детальної характеристики банків із державним, приватним вітчизняним та іноземним капіталом проаналізуємо їх активи, зобов'язання та власний капітал (табл. 2) залежно від поділу на групи банків (за класифікацією Національного банку України на 2017 рік).

З наведених у таблиці 2 даних видно, що з-поміж трьох груп банків (банків із державною часткою, банків іноземних банківських груп та банків із приватним капіталом) найбільша частка активів та зобов'язань належить банкам із державною часткою, що становить 55,6% та 57,6% відповідно. Це є свідченням зростаючої ролі банків із державним капіталом як у сфері залучення коштів, так і у здійсненні активних операцій.

Щодо частки власного капіталу у загальному капіталі банківської системи, то провідна роль належить саме банкам іноземних банківських груп, частка яких становить 42,8%, що ще раз підтверджує наявність значно більших фінансових ресурсів іноземних банків.

З проведеного аналізу можемо дійти висновку про вагому роль державного капіталу в банківській системі України. Адже за підсумками першого півріччя 2017 року у банків із держав-

Таблиця 2

Аналіз показників діяльності банків України за групами (станом на 01.07.2017 р.)

Показник	Активи		Зобов'язання		Капітал	
	млрд. грн.	%	млрд. грн.	%	млрд. грн.	%
Банки з державною часткою	686,3	55,6	630,3	57,6	55,9	39,9
Банки іноземних банківських груп	390,8	31,7	330,7	30,3	60	42,8
Банки з приватним капіталом	156,3	12,7	132	12,1	24,2	17,3
Всього	1233,3	100	1093,1	100	140,2	100

Джерело: складено автором на основі даних [6; 9]

ною часткою знаходиться 55,6% активів, 57,6% зобов'язань та 39,9% власного капіталу банківської системи України. На думку вчених, країни, де частка держави в банківському секторі залишається досить суттєвою, кризові явища хоч і мали місце, проте їх наслідки не настільки значні, аби перерости в банківську кризу [3, с. 30].

Банкам іноземних банківських груп станом на 01.07.2017 року належить 31,7% активів, 30,3% зобов'язань та 42,8% власного капіталу, що свідчить про одну із провідних позицій цих банків у всіх сферах надання банківських послуг. Адже через значну кількість виведених зі ринку банківспоживачі банківських послуг більше довіряють саме банкам з іноземним капіталом.

Щодо третьої групи банків – банків із приватним капіталом, то їм належить найменша частка як в активах – 12,7%, так і в зобов'язаннях та власному капіталі банківської системи загалом (12,1% та 17,3% відповідно). Наявність у банківській системі України працюючих банків із низьким рівнем власного капіталу, а особливо банків із від'ємним капіталом, формує ризик як для клієнтів і вкладників цих банків, так і для держави загалом, адже у разі виведення з ринку недостатньо капіталізованих банків витрати з відшкодування коштів населення на їхніх рахунках будуть покладені на Фонд гарантування вкладів фізичних осіб [11].

Проведений аналіз статистичних даних ще раз підтвердив попередньо викладені припущення щодо вагомості ролі банків із державною участю у функціонуванні та розвитку вітчизняної банківської системи. В Україні вагома частка банків з державною участю, які потенційно спроможні (враховуючи дані про їх статутний капітал, активи та зобов'язання) виконувати належні їм функції фінансування стратегічно важливих, але непривабливих для приватного капіталу проєктів [5, с. 159]. Однак можемо стверджувати про недостатній власний капітал банків із державною часткою щодо іноземних банків для здійснення повномасштабних соціально-економічних зрушень в країні (власний капітал банків іноземних банківських груп на 4,1 млрд. грн. більший, ніж

державних банків, і становить 60 млрд. грн. станом на 01.07.2017 року).

На підставі проведеного дослідження основних показників діяльності банків України, змін у структурі статутного капіталу банків, їх активів та зобов'язань, пов'язаних зі зміною частки державної власності в банках, можемо виокремити специфічні риси, притаманні банківській системі України на сучасному етапі її розвитку:

- низька капіталізація вітчизняної банківської системи, що, зокрема, може бути пов'язано із нестабільною економічною та політичною ситуацією, низьким рівнем захисту прав власності, прав споживачів та кредиторів, а також недосконалою системою корпоративного управління в банках;
- низький рівень прибутковості банків внаслідок високого рівня негативно класифікованих активів;
- низька кредитна активність банків, що пов'язано як із відсутністю надійних та платоспроможних позичальників, так і з високими відсотковими ставками;
- звуження доступу до зовнішніх ринків капіталу, що може бути зумовлено частковим виходом іноземних фінансових груп із банківського ринку України;
- обмежені можливості банків із приватним українським капіталом щодо збільшення їхнього капіталу як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках;
- значне збільшення частки держави в капіталі банків;
- низька фінансова грамотність та недовіра споживачів банківських послуг.

Спробуємо окреслити перспективні напрями розвитку банківської системи України. На нашу думку, основні завдання, що на сучасному етапі розвитку стоять перед банківською системою, це: підвищення рівня капіталізації банків із державним та приватним українським капіталом; покращення захисту прав споживачів банківських послуг та кредиторів; вирішення проблеми неякісних активів банків; використання кращого іноземного досвіду

у сфері корпоративного управління в банках; підвищення фінансової грамотності населення та рівня довіри до банківської системи.

Висновки з проведеного дослідження. Проведене дослідження свідчить про значні позитивні зрушення у розвитку вітчизняної банківської системи, однак накопичені упро-

довж багатьох років внутрішні дисбаланси її функціонування потребують вирішення. Крім того, у зв'язку зі зростаючою роллю державного капіталу у вітчизняній банківській системі вважаємо за доцільне визначення оптимальної частки державної участі в капіталі банків, що й стане наступним етапом дослідження автора.

Список використаних джерел:

1. Гладких Д. Ключові показники діяльності банків України за підсумками 2013 року / Д. Гладких // Вісник НБУ. – 2014. – № 4. – С. 16–23.
2. Примостка Л.О. Державний капітал в банківській системі України / Л.О. Примостка // Фінанси, облік і аудит. 2014. – Випуск 2 (24). – С. 107–117.
3. Банківська система України: інституційні зміни та інновації: кол. моногр. / Л.О. Примостка, М.І. Діба, І.В. Краснова та ін.; за заг. ред. Л.О. Примостки. – К. : КНЕУ, 2015. – 434 с.
4. Деревко О.С. Капіталізація державних банків як боргоутворюючий чинник в Україні: автореф. дис. канд. екон. наук: 08.00.08 / О.С. Деревко; ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана». – К., 2017. – 21 с. – укр.
5. Лазебник Л.Л. Виміри державного регулювання в банківському секторі / Л.Л. Лазебник // Вісник ДДФА. Економічні науки. – 2013. – № 2. – С. 158–164. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/vddfae_2013_2_20.
6. Показники діяльності банківської системи / [Електронний ресурс]. – Національний банк України. – Режим доступу: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=59593002&cat_id=74208.
7. Огляд банківського сектору. Випуск № 5, 2017 / [Електронний ресурс]. – Національний банк України. – Режим доступу: <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=58539308>.
8. Основні показники діяльності банків на 01 січня 2015 р. // Вісник НБУ. – 2015. – № 2. – С. 59.
9. Основні показники діяльності банків України / [Електронний ресурс]. – Національний банк України. – Режим доступу: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=34661442.
10. Шляхи вирішення проблем, пов'язаних з високим рівнем присутності іноземного капіталу в банківській системі України // Аналітична записка. [Електронний ресурс] / Національний інститут стратегічних досліджень. – Режим доступу: http://www.niss.gov.ua/content/articles/files/inozemn_kapital-cbb0a.pdf.
11. Ризики та ключові напрями посткризового відновлення банківської системи України // [Електронний ресурс] / Національний інститут стратегічних досліджень. – Режим доступу: http://www.niss.gov.ua/content/articles/files/bank_sustem-93e11.pdf.

Ogorodnyk V.V.

DEVELOPMENT OF MODERN UKRAINIAN BANKING SYSTEM

The banking system in Ukraine is a powerful source of social and economic transformations in the country. Banks – which accumulate and redistribute temporary financial resources – are able to provide a major part of loan and investment resources necessary for the country's economic development.

Ukrainian banking system has gone a long way of changing, developing and establishing a modern system of banking financial services, which answer international standards of banking activities. Nowadays, under the conditions of tough competition in the national banking sector, which are predetermined by integration and globalization processes and global financial crises, one of the most important tasks the Ukrainian banking system is facing is to restore its pre-crises parameters so as to boost socio-economic development.

The purpose of the present research is to analyse the modern stage of Ukrainian banking system development in the context of the state share in the banks' capital.

The main indicators of Ukrainian banks activity from 2009 to 2017 are analysed; changes in the structure of the Ukrainian banking system predetermined by redistribution of the state and foreign capital shares are concentrated on; the negative consequences of the foreign capital increase in the Ukrainian banking system are dwelt upon; the structure of the banks' authorized share capital is considered; the distribution of assets, liabilities, and stock by bank groups (based on NBU classification) is determined; the perspectives of further banking system development are outlined.

The research makes it possible to determine specific features of the modern Ukrainian banking system, which are mainly predetermined by the growing share of the state ownership in the banking system.

Key words: bank, bank with state share, state share in the bank's capital, bank with foreign capital, banking system, liabilities, assets, stock.

Пестовська З.С.кандидат економічних наук,
доцент кафедри міжнародних фінансів, обліку та оподаткування
Університету імені Альфреда Нобеля**Гудзь Н.І.**заступник керівника
Департаменту фінансового моніторингу ПАТ КБ «ПриватБанк»

СУЧАСНІ АСПЕКТИ ОРГАНІЗАЦІЇ БАНКАМИ ФІНАНСОВОГО МОНІТОРИНГУ

Визначено найбільш ризикові фінансові операції з погляду відмивання коштів. Розглянуто заходи належної перевірки клієнта – ідентифікацію, верифікацію, вивчення клієнта, уточнення інформації про клієнта, поглиблену перевірку. Наведено класифікацію клієнтів банків у межах заходів із фінансового моніторингу. Проаналізовано динаміку інформувальних про фінансові операції у 2012–2016 рр. Визначено критерії ризику для фінансових операцій відповідно до особливостей діяльності різних суб'єктів фінансового посередництва. Визначено першочергові заходи банку як суб'єкта первинного фінансового моніторингу щодо публічних осіб, близьких або пов'язаних із публічними особами. Обґрунтована необхідність створення бази даних, в якій буде наявна вся інформація та історія змін щодо належності особи до публічної особи, близької або пов'язаної з публічною особою, на державному рівні.

Ключові слова: фінансовий моніторинг, банк, боротьба з легалізацією (відмиванням) доходів, публічна особа, інформування.

Определены наиболее рискованные финансовые операции с точки зрения отмыывания средств. Рассмотрены меры надлежащей проверки клиента – идентификация, верификация, изучение клиента, уточнение информации о клиенте, углубленная проверка. Приведена классификация клиентов банков в рамках мероприятий по финансовому мониторингу. Проанализирована динамика информирования о финансовых операциях в 2012–2016 гг. Определены критерии риска для финансовых операций в соответствии с особенностями деятельности различных субъектов финансового посредничества. Определены первоочередные мероприятия банка как субъекта первичного финансового мониторинга по отношению к публичным лицам, близким или связанным с публичными лицами. Обоснована необходимость создания базы данных, в которой будет вся информация и история изменений принадлежности лица к публичному лицу, близкому или связанному с публичным лицом, на государственном уровне.

Ключевые слова: финансовый мониторинг, банк, борьба с легализацией (отмыванием) доходов, публичное лицо, информирование.

Постановка проблеми. Законодавство в Україні стосовно банківської системи постійно змінюється. Так, Постановою НБУ № 417 від 26.06.2015 р. було затверджено нове «Положення про здійснення банками фінансового моніторингу» [1]. Згідно з новою Редакцією цього Положення банки України насамперед повинні виявляти факт належності клієнта або особи, яка діє від його імені, до національних, іноземних публічних діячів, діячів, що виконують політичні функції в міжнародних організаціях (далі – публічні діячі), до осіб, близьких або пов'язаних із публічними діячами, під час здійснення ідентифікації, верифікації та в процесі їх обслуговування у порядку здійснення заходів для з'ясування джерел походження коштів таких осіб (активів, прав на такі активи) на підставі отриманих від них документів. При цьому банкам як користувачам не про-

понують якихось офіційних джерел на кшталт Єдиного державного реєстру юридичних осіб, фізичних осіб-підприємців та громадських формувань Міністерства юстиції України.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. У публікаціях за темою організації фінансового моніторингу таких авторів, як М. Васюк [2], О. Єрмоленко [3], С. Єгоричева [4], І. Коломієць [5], Т. Ковч [6], В. Першин [7], Б. Сюркало [8] розглядаються теоретичні складники фінансового моніторингу і не проводиться огляд змін у законодавстві стосовно дій банку щодо виявлення публічних осіб, близьких або пов'язаних із публічними особами. Навчальних посібників з використанням нової нормативної бази не видано. Недостатніми для цілей нашого дослідження є і практичні коментарі таких поважних авторів, як І. Гаєвський [9], І. Дзедзик [10], О. Куришко [11], О. Петрук [12], О. Ярмач [13].

Метою статті є обґрунтування значення створення бази даних, в якій буде наявна вся інформація та історія змін щодо належності особи до публічної, близької або пов'язаної із публічною особою, на державному рівні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Банківська сфера завдяки різноманітності фінансових послуг та інструментів, клієнтської бази й акумуляції залучених коштів є привабливим об'єктом для застосування схем відмивання коштів.

Відповідно до Національної оцінки ризиків [14], до найбільш ризикових фінансових операцій з погляду відмивання коштів можна віднести: готівкові фінансові операції; фінансові операції, пов'язані із зовнішньоекономічною діяльністю; фінансові операції, пов'язані з поповненням рахунків новостворених підприємств; фінансові операції, які проводяться високоризиковими клієнтами (публічними особами); фінансові операції, пов'язані з одержанням або наданням фінансової допомоги.

Відмивання злочинних доходів являє собою складний процес, що включає безліч операцій, проведених різними методами, які постійно вдосконалюються [15, с. 14]. Корупція як соціальне явище є серйозною проблемою будь-якого суспільства. Найбільш небезпечною формою корупції є зрощування злочинних елементів з державними структурами, внаслідок чого чиновник працює насамперед із метою власного збагачення або займається торгівлею службовими функціями [15, с. 8].

У процесі фінансового моніторингу найважливішу роль відіграють банки, які є суб'єктами первинного фінансового моніторингу [16, с. 347].

Банки вживають такі заходи належної перевірки клієнта згідно з [17], як:

- ідентифікація – отримання суб'єктом первинного фінансового моніторингу від клієнта (представника клієнта) ідентифікаційних даних;
- верифікація – встановлення (підтвердження) суб'єктом первинного фінансового моніторингу відповідності особи клієнта (пред-

ставника клієнта) у його присутності отриманим від нього ідентифікаційним даним;

– вивчення клієнта – процес отримання суб'єктом первинного фінансового моніторингу під час ідентифікації та/або в процесі обслуговування клієнта інформації щодо фінансового стану клієнта та змісту його діяльності; проведення оцінки фінансового стану клієнта; визначення належності клієнта або особи, яка діє від його імені, до національних або іноземних публічних діячів, діячів, що виконують політичні функції в міжнародних організаціях, або пов'язаних з ними осіб; з'ясування місця його проживання або місця перебування чи місця тимчасового перебування в Україні (усіх даних щодо адреси місця проживання (перебування), таких як назва країни, регіону (області), району, міста (села, селища), вулиці (провулку), номера будівлі (корпусу), номера квартири);

– уточнення інформації про клієнта – актуалізація даних щодо клієнта, в тому числі ідентифікаційних даних, шляхом отримання документального підтвердження наявності (відсутності) змін у них;

– поглиблена перевірка – здійснення суб'єктом первинного фінансового моніторингу заходів з отримання (зокрема, від органів державної влади, державних реєстраторів, з офіційних або публічних джерел) інформації про клієнта (представника клієнта) для підтвердження або спростування наданих ним даних, достовірність яких є сумнівною.

Основним документом, який визначає функції фінансового моніторингу в банку, є «Положення про здійснення банками фінансового моніторингу» [1], яке безпосередньо пов'язане із Законом України «Про запобігання та протидію легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом, фінансуванню тероризму та фінансуванню розповсюдження зброї масового знищення» [17]. Спираючись на матеріали НБУ та [17], можна навести певну класифікацію клієнтів банків (табл. 1).

Таблиця 1

Класифікація клієнтів банків у межах заходів із фінансового моніторингу

Тип клієнта	Географія – клієнт із країни	Товар, послуга
Терорист	Іран та КНДР	Великі міжнародні перекази
Публічний діяч (іноземний, національний, міжнародний), близькі їй особи, пов'язані особи, бенефіціари	Стратегічні недоліки у протидії відмиванню коштів та фінансуванню тероризму	
Складна структура власності		
Неприбуткова установа	Офшор	Дистанційні послуги
Іноземна фінустанова	Бойові дії	
Виробляє зброю		Інтелектуальні послуги
Випускає акції на пред'явника	Санкції з боку ООН	
Підозра на фіктивність		

До клієнтів високого ризику банки мають вживати таких заходів належної обачливості, як надання послуг таким особам з дозволу керівника; з'ясування джерел походження коштів таких осіб, перевірка фінансового стану; уточнення інформації про клієнта кожного року; прийняття рішення щодо подання інформації про суб'єкта підвищеного фінансового ризику у разі операцій понад 150 тис. є обов'язковим.

За даними Служби фінансового моніторингу [18] ми можемо відстежити динаміку інформувань суб'єктів фінансового посередництва України. Ми бачимо, що за останні п'ять років загальна кількість таких інформувань збільшилась у 6,5 разів, і 98% її обсягу – це повідомлення від банків (табл. 2). Більш детально розподіл інформувань між суб'єктами фінансового посередництва (крім банків) у 2016 році ми бачимо в табл. 3. З них найбільші частки – у страховиків (62,3%) та у профучасників фондового ринку (32,1%).

Також ми можемо дійти висновку, що найбільше інформувань у 2016 році, а саме 93% від загального обсягу, було зроблено за ознаками обов'язкового фінансового моніторингу (табл. 4).

На підставі положень НБУ та [17] ми визначили критерії ризику для фінансових операцій

відповідно до особливостей діяльності різних суб'єктів фінансового посередництва (табл. 5).

Визначивши ймовірні ризики та приймаючи рішення про доцільність співпраці зі своїми наявними і потенційними клієнтами, фінансові посередники можуть відмовити клієнтам із таких причин, як неможливість ідентифікації; відсутність бенефіціара; відсутність даних про клієнта під час переказу коштів; підозра тероризму; підозріла операція.

Відповідно до п. 1 ст. 1 Закону [17], національні публічні діячі – фізичні особи, які виконують або виконували протягом останніх трьох років визначені публічні функції в Україні, а саме: Президент України, Прем'єр-міністр України, члени Кабінету Міністрів України; перші заступники та заступники міністрів, керівники інших центральних органів виконавчої влади, їх перші заступники і заступники; народні депутати України; Голова та члени Правління Національного банку України, члени Ради Національного банку України; голови та судді Конституційного Суду України, Верховного Суду України та вищих спеціалізованих судів; члени Вищої ради правосуддя, члени Вищої кваліфікаційної комісії суддів України, члени Кваліфікаційно-дисциплінарної комісії прокурорів; Генеральний прокурор та його заступники;

Таблиця 2

Динаміка інформувань про фінансові операції у 2012–2016 роках

Рік	2012	2013	2014	2015	2016
Всього, в т. ч.	975 399	990 337	1 297 324	4 391 834	6 381 728
Банки	643 862	954 380	1 260 508	4 321 637	6 260 727
Небанківські фінансово-кредитні установи	31 537	35 957	36 816	44 480	59 049

Таблиця 3

Розподіл інформувань про фінансові операції НБФКУ у 2016 році

Тип небанківської фінансово-кредитної установи	Кількість, од.	Питома вага, %
Страховики	36 782	62,30
Інші суб'єкти господарювання, що надають фінансові послуги	2583	4,37
Професійні учасники фондового ринку	18 987	32,10
Суб'єкти господарювання, які проводять лотереї	399	0,68
Нотаріуси	20	0,03
Інші суб'єкти первинного фінансового моніторингу	278	0,48
Всього	59 049	100,00

Таблиця 4

Розподіл прийнятих на облік інформувань за ознаками фінансового моніторингу у 2016 році

Ознака	Кількість, од.	Питома вага, %
За ознаками обов'язкового моніторингу	5 925 372	93,76
За ознаками внутрішнього моніторингу	315 262	4,99
За ознаками обов'язкового та внутрішнього моніторингу	76 728	1,21
Фінансові операції, що надійшли на запит щодо відстеження (моніторингу) фінансових операцій	2414	0,04
Всього	6 381 728	100,00

Таблиця 5

Критерії ризику для фінансових операцій

Банки	Страховики	Фондовий ринок	Нотаріуси	Ріелтори	Кредитні спілки, ломбарди
Операції з використанням готівки або smurfing (розпилення вкладів з метою відмивання грошей або відмивання грошей шляхом великої кількості дрібних банківських операцій)		Клієнтом або об'єктом операції є емітент цінних паперів, що не розкриває інформацію про свою діяльність або відсутній за місцезнаходженням, або якому зупинено торги на біржі		Відсутня інформація для визначення бенефіціарного власника клієнта або клієнт є неприбутковою організацією	Надання кредитів посадовим особам керівництва спілки за зниженою ставкою
Операції з використанням дистанційної послуги		Операції за готівку, векселі та цінні папери на пред'явника	Спроба здійснення готівкових операцій на суму, що перевищує встановлений законодавством рівень		
Операції зі здійснення міжнародних переказів	Дострокове розірвання договору страхування з перерахування коштів на користь третьої особи	Здійснення операції з цінними паперами поза біржею на суму не менше 1 млрд грн, або яка значно перевищує їх номінальну вартість, або за попередньо внесу готівку	Здійснення операцій з нерухомим майном, ціна якого відрізняється від ринкової, або на яке накладено арешт		Низький рівень підготовки посадових осіб керівництва спілки та відсутність інформації про їхню ділову репутацію та контролю за їхньою діяльністю
Операції за дорученням, без встановлення прямого контакту з банком	Сплата страхових платежів особою, яка не є страхувальником	Відсутність інформації для ідентифікації клієнта або клієнт є публічним діячем чи близькою до нього особою, або внесений до списку осіб-терористів чи є неприбутковою організацією	Проведення у великих розмірах фінансових операцій з купівлі-продажу товарів, послуг, визначити вартість яких складно або неможливо	Реєстрація нерезидента в офшорі чи у країнах, які недостатньо виконують рекомендації FATF	Отримання (за довіреністю) кредитів від імені членів кредитної спілки та дострокове їх погашення
Невідповідність операції змісту діяльності клієнта	Часте внесення змін до договору страхування у зв'язку із заміною страхувальника, застрахованого, вигодонабувача				
Операції нерезидента з іноземною валютою	Отримання страхових (перестрахових) платежів, виплат (відшкодувань) від нерезидентів	Реєстрація нерезидента в країні-агресорі, офшорі чи у країнах, які недостатньо виконують рекомендації FATF, або якщо нерезидент є емітентом акцій на пред'явника	Клієнт діє через посередника, без встановлення особистого контакту з нотаріусом	Клієнт-фізична особа з низькими доходами, клієнт – публічний діяч чи близька до нього особа, клієнт, який внесений до списку терористів	Неодноразове укладання договорів поручительства з особою про сплату за кредит в іншій кредитній установі, якщо ця особа вносить кошти на рахунки поручителя та має кредит в іншій кредитній установі
Регулярне одержання (надання, повернення) кредитів	Укладання клієнтом двох і більше договорів страхування життя на користь третьої особи строком до п'яти років	Набуття права власності на пакет цінних паперів за договорами дарування або міни на суму, що є не меншою від порогової для проведення обов'язкового фінансового моніторингу життя			
Взаємозалік вимог за експортно-імпортними операціями	Пропозиція клієнта істотно збільшити розмір страхової суми за договором страхування життя				Розміщення в ломбарді цінностей на суму не менше 10 мінімальних заробітних плат

Голова Служби безпеки України та його заступники; Директор Національного антикорупційного бюро України та його заступники; Голова Антимонопольного комітету України та його заступники; Голова та члени Рахункової палати; члени Національної ради з питань телебачення і радіомовлення України; надзвичайні і повноважні посли; Начальник Генерального штабу – Головнокомандувач Збройних Сил України, начальники Сухопутних військ України, Повітряних Сил України, Військово-Морських Сил України; державні службовці, посади яких належать до категорії «А»; керівники обласних територіальних органів центральних органів виконавчої влади, керівники органів прокуратури, керівники обласних територіальних органів Служби безпеки України, голови та судді апеляційних судів; керівники адміністративних, управлінських чи наглядових органів державних та казенних підприємств, господарських товариств, державна частка у статутному капіталі яких перевищує 50 відсотків; керівники керівних органів політичних партій та члени їх центральних статутних органів.

Відповідно до п. 2 ч. 5 ст. 6 Закону [17] та п. 50 Положення [1], банк як суб'єкт первинного фінансового моніторингу до встановлення ділових (договірних) відносин, відкриття рахунку, здійснення разових фінансових операцій на значну суму під час вивчення клієнта, а також у строки, передбачені для проведення уточнення/додаткового уточнення інформації про клієнта, зобов'язаний у разі виявлення факту належності клієнта або особи, яка діє від його імені, до публічних осіб, до осіб, близьких або пов'язаних із публічними особами, з'ясувати джерела походження коштів та активів таких осіб на підставі отриманих від них документів та/або інформації з інших джерел, якщо така інформація є публічною (відкритою), підтвердити документально джерела походження їхніх активів, прав на такі активи, встановлювати з дозволу керівника суб'єкта первинного фінансового моніторингу ділові відносини з такими особами.

Згідно з п. 51 Положення [1], банк зобов'язаний вжити усіх заходів щодо встановлення факту належності/неналежності клієнта до публічної особи, до особи, близької або пов'язаної з публічною особою, а також факти, що свідчать про з'ясування джерел походження активів такого клієнта, підтверджувати документально.

Власний досвід свідчить, що на банк покладена непосильна праця зі з'ясування належності/неналежності клієнта до публічної особи, до особи, близької або пов'язаної з публічною особою, тому що немає офіційної державної бази національних публічних діячів, а тим більше – іноземних публічних діячів. Так, для вирішення цього питання банк використовує усі наявні інтернет-

ресурси, використовує власні напрацьовані бази даних, ретельно перевіряє інформацію, вказану клієнтом в анкетах-опитувальниках. З інтернет-ресурсів банки користуються Відкритим реєстром національних публічних діячів [19], Єдиним державним реєстром декларацій осіб, уповноважених на виконання функцій держави або місцевого самоврядування [20], інтернет-довідником «Офіційна Україна сьогодні» [21], офіційними веб-сайтами органів державної влади України.

Щодо виявлення керівників суб'єктів господарювання державного сектору економіки банки також мають складнощі, тому що, як правило, державні підприємства обслуговуються у державних банках, а особа, яка займає керівну посаду, для відкриття особистих рахунків собі та своїм близьким використовує комерційні банки.

Найчастіше до банку для відкриття рахунку звертається близька особа керівника державного підприємства, наприклад, дочка або онука, які вже мають інші прізвища та, приховуючи належність до близької до публічної особи, наражають банк на невиконання п. 2 ч. 5 ст. 6 Закону [17], згідно з яким встановлений перелік додаткових заходів, які банк повинен здійснювати до таких осіб, а саме: встановлювати джерела походження коштів на підставі отриманих від клієнта документів, отримувати дозвіл на встановлення ділових відносин із такими клієнтами від керівника банківської установи.

Звичайно, для зниження ризиків банки повинні вимагати інформацію та документи щодо джерел походження коштів від усіх клієнтів, які відкривають вкладний рахунок (депозит) на значну суму. Але різниця в тому, що якщо до банку для відкриття рахунку вперше звернулася особа, яка належить до публічних діячів, близької або пов'язаної із публічною, то працівник банку повинен отримати дозвіл на встановлення ділових відносин від керівника банку та після встановлення ділових відносин одразу встановити такій особі високий ризик проведення фінансових операцій.

Вважаємо, що всі дії банків щодо пошуку та виявлення публічної особи, а тим паче близьких або пов'язаних із публічною особою, є малоефективними, а звинувачення банків у приховуванні приналежності особи до публічної є безпідставними, оскільки: інтернет-джерела містять інформацію лише про чинних керівників державних органів та державних підприємств, а Закон передбачає виявлення також осіб, які останні три роки виконували визначені публічні функції, та не дає можливості ефективно відстежувати зміни; інтернет-ресурси, створені громадськими об'єднаннями, є неповними; клієнти, які самі мають приналежність до публічних осіб, приховують таку інформацію з відомої нам причини: такі клієнти досить обізнані щодо вимог законодавства у цій сфері.

Для виконання банками обов'язків суб'єктів первинного фінансового моніторингу в умовах сьогодення необхідна база даних, яке міститиме всю інформацію та історію змін щодо належності особи до публічної особи, близької або пов'язаної з публічною особою, створена на державному рівні.

Забезпечення легкого, швидкого, ефективного та практичного доступу до такої інформації є обов'язком держави, що вимагає від неї прийняття необхідних процедур, наприклад, за допомогою національного законодавства про свободу інформації. Ці процедури повинні забезпечувати своєчасну обробку запитів на отримання інформації відповідно до чітких правил.

Так, база даних Єдиного державного реєстру юридичних осіб, фізичних осіб-підприємців та громадських формувань Міністерства юстиції України є далекою до ідеальної, там немає історії змін щодо керівних органів підприємств, їх засновників та бенефіціарних власників. Вважаємо, що наявність такої інформації спростить та прискорить, наприклад, якесь розслідування правоохоронних органів.

Створення Єдиного державного реєстру юридичних осіб, фізичних осіб-підприємців та громадських формувань та затверджені НБУ зміни від 27.11.2015 р. до Інструкції про порядок відкриття, використання і закриття рахунків у національній та іноземних валютах [22] дали можливість працівнику банку, який відкриває рахунок, засвідчувати своїм підписом / електронно-цифровим підписом роздруковані/скопійовані відомості з Єдиного державного реєстру юридичних осіб та фізичних осіб-підприємців про суб'єкта господарювання, отримані у формі відкритого доступу через офіційний веб-сайт центрального органу виконавчої влади, що реалізує державну політику у сфері державної реєстрації юридичних осіб та фізичних

осіб-підприємців. Це був великий крок держави до спрощення роботи банків та унеможливлення шахрайських дій під час відкриття рахунків.

Такого самого кроку чекаємо щодо до публічних осіб, близьких або пов'язаних із публічною особою.

Висновки з проведеного дослідження. Отже, основні зміни у законодавстві стосовно фінансового моніторингу в банках стосуються встановлення факту належності/неналежності клієнта до публічної особи, до особи, близької або пов'язаної з публічною особою, а також фактів, що свідчать про з'ясування джерел походження активів такого клієнта. Можемо зрозуміти значення фінансового моніторингу в банках для держави у боротьбі зі злочинністю, корупцією, тому що саме через операції в банках злочинці та корупціонери намагаються легалізувати доходи, отримані незаконним шляхом. Саме в банках відкривають рахунки новостворені фіктивні фірми, проводять операції зі зняття/внесення готівки, намагаючись приховати готівку від оподаткування, перераховують та отримують кошти від сумнівних операцій.

Завдання фінансового моніторингу в банку – своєчасно виявляти, реєструвати та надавати такі відомості до уповноважених органів – Держаной служби фінансового моніторингу та Національного банку України. Тільки злагоджена робота усіх гілок фінансового моніторингу буде сприяти державі у боротьбі з легалізацією (відмиванням) доходів, одержаних злочинним шляхом, фінансуванню тероризму та фінансуванню розповсюдження зброї масового знищення. Для виконання завдань фінансового моніторингу банкам необхідна база даних, в якій буде наявна вся інформація та історія змін щодо належності особи до публічної особи, близької або пов'язаної із публічною особою, створена на державному рівні.

Список використаних джерел:

1. Про затвердження Положення про здійснення банками фінансового моніторингу / Постанова Правління НБУ 26.06.2015 № 417 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/v0417500-15>.
2. Васюк М. Роль фінансового моніторингу для забезпечення фінансової безпеки України / М. Васюк // Економіст. – 2015. – № 5. – С. 51–53.
3. Ермоленко О.А. Фінансовий моніторинг в Україні / О.А. Ермоленко, Н.М. Лисьонкова // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2012. – № 37. – С. 23–26.
4. Єгоричева С.Б. Організація фінансового моніторингу в банках [текст] навч. посіб. / С.Б. Єгоричева. – К. : Центр учбової літератури, 2014. – 292 с.
5. Коломієць І.В. Державний фінансовий моніторинг в Україні: сучасний стан і шляхи вдосконалення / І.В. Коломієць // Форум права. – 2010. – № 1. – С. 164–169. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.nbuv.gov.ua/e-journals/FP/2010-1/10kivisv.pdf>.
6. Ковч Т.Б. Формування системи фінансового моніторингу в банківській сфері України : дис. ... канд. екон. наук : Тамара Богданівна Ковч. – К., 2011. – 23 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://liber.onu.edu.ua/opacunicode/index.php?url=/notices/index/IdNotice:423461/Source:default>.
7. Першин В.Г. Фінансовий моніторинг як організаційно-правове явище: сутність і принципи / В.Г. Першин // Порівняльно-аналітичне право. – 2016. – № 5. – С. 216–218 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.pap.in.ua/5_2016/65.pdf.
8. Сюркало Б.І. Напрями вдосконалення державного фінансового моніторингу / Б.І. Сюркало // Ефективна економіка. – 2011. – № 11. – [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=779>.

9. Гаєвський І.М. Фінансовий моніторинг як адміністративно-правовий засіб запобігання та протидії легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом / І.М. Гаєвський // Університетські наукові записки. – 2010. – №3 (35). – С.142–146.

10. Дзедзик І.Б. Місце ризиків у системі фінансового моніторингу операцій банківської установи / І.Б. Дзедзик // Регіональна економіка. – 2008. – № 4. – С. 109–114. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ird.gov.ua/pe/re200804/re200804_109_DzedzyklB.pdf.

11. Куришко О.О. Аналіз світового досвіду у сфері протидії легалізації доходів, отриманих злочинним шляхом, у контексті можливості його використання в Україні / О.О. Куришко // Фінансовий простір. – 2013. – № 2. – С. 8–15. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://fp.cibs.ubs.edu.ua/files/1302/13kooasd.pdf>.

12. Петрук О.М. Особливості розвитку системи фінансового моніторингу / О.М. Петрук, К.Д. Левківська // Вісник ЖДТУ, Серія: Економічні науки. – 2013. – № 2 (64). – С. 288–292. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ven.ztu.edu.ua/article/viewFile/33540/36968.pdf>.

13. Ярмач О. Коли про ваші рахунки банк повідомить куди слід: базові аспекти фінансового моніторингу транзакцій юросіб / О. Ярмач. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ua.prostobiz.ua/rko/statti/koli_pro_vashi_rahunki_bank_povidomit_kudi_slid_bazovi_aspekti_finansovogo_monitoringu_tranzaktsiy_yurosib.

14. Збірка матеріалів спільного міжнародного семінару ОБСЄ та Держфінмоніторингу на тему «Впровадження національної оцінки ризиків відмивання коштів та фінансування тероризму як елементу державної політики детінізації економіки України». http://www.sdfm.gov.ua/articles.php?cat_id=558&art_id=21772&lang=uk.

15. Типологічні дослідження Державної служби фінансового моніторингу України за 2016, 2015, 2014 роки. – К., 2017. – 126 с.

16. Кузнецова С.А. Банківська система: навч. посіб. / С.А. Кузнецова, Т.М. Болгар, З.С. Пестовська. – К. : Центр учбової літератури, 2014. – 400 с.

17. Про запобігання та протидію легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом, фінансуванню тероризму та фінансуванню розповсюдження зброї масового знищення / Закон України. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/1702-18>.

18. Офіційний сайт Служби фінансового моніторингу України. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.sdfm.gov.ua/>.

19. Відкритий реєстр національних публічних діячів. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://per.org.ua/uk/>.

20. Єдиний державний реєстр декларацій осіб, уповноважених на виконання функцій держави або місцевого самоврядування. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://public.nazk.gov.ua/>.

21. Інтернет довідник «Офіційна Україна сьогодні» [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://dovidka.com.ua/user/>.

22. Інструкція про порядок відкриття, використання і закриття рахунків у національній та іноземних валютах / Постанова Правління НБУ від 12.11.2003 р. № 492 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z1172-03>.

Pestovska Z.S., Gudz N.I.

MODERN ASPECTS OF BANK FINANCIAL MONITORING ORGANIZATION

Now Ukrainian banks should first of all identify the fact that their clients are public figures, persons close to or connected with public figures, during the process of identification, verification, and servicing according to the implementation of measures to find out sources of origin of funds of such figures on the basis of documents received from them.

The riskiest financial operations in terms of money laundering are: cash; in foreign economic activity; related to replenishment of newly established enterprises accounts; conducted by high-risk clients (by public persons); related to the receipt or provision of financial assistance.

Banks are subjects of initial financial monitoring and take some measures of due diligence of the client: identification; verification; studying the client; clarification of client's information; in-depth review.

When identifying probable risks and deciding whether to cooperate with existing and potential clients, financial intermediaries may refuse clients for the following reasons: the impossibility of identification; absence of a beneficiary; lack of customer data when transferring funds; suspicion of terrorism.

The bank is assigned an unremitting work to ascertain whether client belongs or no to a public figure because in Ukraine we haven't official state base of national and foreign public figures.

All actions of banks in looking for and revealing a public figure are now ineffective. In order to fulfil the functions of banks as of initial financial monitor now, we require a database containing all information and history of changes in the person's belonging to a public figure, created at the state level.

Key words: financial monitoring, bank, fight against legalization (laundering) of proceeds, public person, informing.

Шульга К.Д.

аспірант кафедри менеджменту банківської діяльності
Київського національного економічного університету
імені Вадима Гетьмана

КОНСОЛІДАЦІЙНІ ПРОЦЕСИ У БАНКІВСЬКОМУ СЕКТОРІ УКРАЇНИ: ЕТАПИ РОЗВИТКУ ТА ФАКТОРИ АКТИВІЗАЦІЇ

У статті розглянуто основні етапи розвитку консолідаційних процесів України залежно від економічних циклів країни. Визначено, які основні форми консолідації переважають на різних етапах розвитку економіки. Проаналізовано вплив банківської системи України та основних показників діяльності банків на розвиток процесів консолідації. Визначено динаміку фінансової стабільності банківської системи за результатами аналізу основних показників діяльності.

Ключові слова: консолідація банків, фінансова стійкість, економічні цикли, етапи розвитку.

В статье рассмотрены основные этапы развития консолидационных процессов Украины в зависимости от экономических циклов страны. Определено, какие основные формы консолидации преобладают на разных этапах развития экономики. Проанализировано влияние развития банковской системы Украины и основных показателей деятельности банков на развитие процессов консолидации. Определена динамика финансовой стабильности банковской системы по результатам анализа основных показателей деятельности.

Ключевые слова: консолидация банков, финансовая устойчивость, экономические циклы, этапы развития.

Постановка проблеми. Останні роки, що характеризуються кризовими явищами в країні, спровокували низку проблем системного характеру, що перешкоджають забезпеченню фінансової стабільності банківської системи України. Реальному сектору економіки необхідне фінансування для оновлення основних фондів. Але ресурсні можливості банків перешкоджають кредитуванню економіки за сучасних умов у достатньому розмірі. Зростання власного капіталу банків обмежене можливостями нарощування статутного капіталу та зниження прибутку у кризових умовах. Вітчизняні банки мають низку обмежень під час розміщення акцій для використання коштів, необхідних для формування акціонерного капіталу. Скорочення капітальних резервів негативно вплинуло на забезпеченість банків власними коштами та призвело до втрати довіри до банків і, як наслідок, до відтоку депозитів з банків. Для покращення ресурсного забезпечення, необхідного для інноваційного розвитку економіки, банки укладають консолідаційні угоди. Консолідація посилює позиції вітчизняних банків в конкурентній боротьбі, яка точиться на національних ринках внаслідок приходу великих іноземних банків. Також консолідація приводить до виходу невеликих банків з ринку в результаті банківської кризи, що передбачає нарощування резервів та зростання показників капіталізації та концентрації.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Результати досліджень щодо основних етапів розвитку консолідаційних процесів у банківському секторі та їх впливу на фінансову стабільність банківської системи країни представлені в роботах таких вітчизняних дослідників, як, зокрема, М. Алексеєнко, З. Васильченко, О. Васюренко, В. Геець, А. Єпіфанов, І. Івасів, К. Кіреєва, І. Лютий, В. Міщенко, Т. Момот, Р. Пікус, Н. Шпигоцька, М. Гасюк.

Метою дослідження є визначення основних етапів розвитку консолідаційних процесів в Україні залежно від фази економічного циклу; виявлення форм консолідації, які переважають на кожному етапі розвитку економіки; аналіз впливу консолідаційних процесів на фінансові показники розвитку банківської системи України.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Активізація консолідаційних процесів у банківському секторі країни визначається такими чинниками:

- лібералізація економіки;
- зростання обсягів іноземних інвестицій;
- розвиток ринків капіталів та фінансових послуг.

Одними з основних чинників, які спричиняють розвиток консолідаційних процесів, є економічні цикли.

В економічній літературі виділяють чотири фази економічного розвитку країни, такі як спад, депресія, поживавлення та зростання.

1) Фаза спаду виявляється помітним порушенням рівноваги в країні. Фаза характеризується спадом виробництва, збільшенням рівня безробіття та веде до скорочення попиту.

У зв'язку з цим виникає потреба реального сектору економіки у додаткових грошах для покриття кредитів, за рахунок чого зростає норма відсотка по кредитах.

2) Фаза депресії є періодом застою, коли економіка країни спускається на «дно». На цій фазі рівень виробництва знаходиться на найнижчому рівні, а безробіття зростає.

На цьому етапі у банків зростає необхідність пошуку додаткових коштів для забезпечення своєї діяльності та отримання прибутку. Цього можна досягти за рахунок застосування новітніх технологій та прогресивної організації праці.

3) Фаза пожвавлення характеризується відновленням роботи підприємств, нарощуванням обсягів виробництва та надання послуг. Поступово зростає попит та ціни, рівень безробіття при цьому знижується.

4) Під час фази піднесення економіка досягає докризового рівня.

На цьому етапі нарощуються виробничі потужності, зростають масштаби діяльності підприємств, безробіття перебуває на низькому рівні.

Розглянемо етапи розвитку консолідаційних процесів в Україні.

1991–1993 роки – екстенсивний розвиток банківської системи України.

1994–1995 роки – криза і ліквідація банків, а також впровадження регулювання з метою стабілізації стабільності та платоспроможності банків.

1996–1998 роки – стабілізація та покращення банківської системи. Масова приватизація майна, створення умов для подальшого розвитку консолідаційних процесів.

1999–2005 роки – модернізація банківської системи України; входження іноземних банків на український ринок. Відбуваються перерозподіл власності та зародження консолідації, оскільки держава бере активну участь у консолідаційних процесах банків.

2006–2008 роки – пік розвитку процесів консолідації, значно збільшився інтерес іноземних інвесторів до банківського сектору України. Починається фаза поглинання українських банків іноземними.

2009–2013 роки – відбулося значне скорочення обсягів операцій зі злиття та поглинання, «ринок продавця» змінився на «ринок покупця», інвестори втратили інтерес до прямого інвестування в економіку країни. Серед причин, що ускладнювали укладання консолідаційних угод у даний період, слід назвати завищені вимоги продавців за низької ринкової вартості активів. Банківський сектор характеризується сектором, де «неліквідність» настільки висока, що купівля здійснювалася переважно державою за неринковими принципами. Іншою причиною є нехватка коштів для укладення угоди, оскільки часто основною умовою угоди є готовність покупця погашати борги, що залишилися у продавця.

2013 рік – сьогоднішня – консолідація є здебільшого вимушеною, причиною чого є економічна криза. Угоди консолідації укладаються переважно з тими банками, активи яких значно подешевшали [4].

Щодо аналізу діяльності банківської системи за останні 10 років та визначення впливу економічних циклів на банківську систему необхідно проаналізувати низку показників. НБУ для регулювання діяльності банків України та контролю за функціонуванням всієї банківської системи встановлює нормативи банківської діяльності.

Показовою є динаміка значення нормативу мінімального розміру регулятивного капіталу (Н1). Як видно з рис. 1, розмір регулятивного капіталу по банківській системі України до 1 січня 2015 року мав тенденцію до зростання, але в 2015 році та 2016 році різко та суттєво скоротився.

Така ситуація є небезпечною через непередбачувані структурні зміни в економіці України, нестабільність курсу національної валюти та її купівельну спроможність.

Постановою Правління НБУ «Про затвердження Змін до Інструкції про порядок регулювання діяльності банків в Україні» від 17 листопада 2014 року № 723 збільшено нормативне значення мінімального розміру регулятивного капіталу банку (Н1) зі 120 млн. грн. до 500 млн. грн. Таким чином, у новостворених банках значення нормативу Н1 повинне бути не меншим за 500 млн. грн., а для банків, що розпочали діяльність до 11 липня 2014 року, передбачено поступовий десятиріч-



Рис. 1. Регулятивний капітал, тис. грн.

Джерело: офіційний сайт НБУ [7]

Таблиця 1

Форми консолідації за участі українських банків [2]

№	Банк-об'єкт	Покупець	Вид консолідації	Рік
1	«Райффайзен банк Україна»	“OTP Banka Slovenko”	Поглинання	2006
2	«Агробанк»	“PPF Group”	Поглинання	2006
3	«Укрсоцбанк»	“UniCredit Group”	Поглинання	2007
4	«ТАС-Комерцбанк», «ТАС-Інвестбанк»	“Swedbank”	Поглинання	2007
5	«Форум»	“Commerzbank”	Поглинання	2007
6	«Дельта»	“Icon Private Equity”	Злиття	2008
7	«Промінвестбанк»	«Внешэкономбанк»	Поглинання	2009
8	«УкрСиббанк»	“BNP Paribas”	Поглинання	2009
9	«Мегабанк»	“EBRD, KfW”	Злиття	2009
10	«Кредитпромбанк»	“Fintest Holding”	Злиття	2010
11	«Банк Форум»	“Commerzbank”	Поглинання	2010
12	«VAB банк»	“TBIF Financial Services (Kardan N.V.)”	Поглинання	2010
13	«Агробанк (Home Credit Bank Ukraine)»	“IMB Group (Platinum Bank)”	Поглинання	2010
14	«Дельта Банк»	“Cargil Financial Services”	Поглинання	2011
15	«ПУМБ»	«Донгорбанк»	Поглинання	2011
16	«Банк Креді Агріколь»	«КІБ Креді Агріколь»	Злиття	2012
17	«Банк Форум»	«Смарт-Холдинг»	Поглинання	2012
18	«Фідобанк»	«Фідокомбанк»	Поглинання	2013
19	“Swedbank”	«Дельта Банк»	Поглинання	2013
20	«Астра Банк»	«Дельта Банк»	Злиття	2013
21	“Platinum bank”	“Vertex”	Поглинання	2013
22	«Брокбізнесбанк»	«ВЕТЭК»	Поглинання	2013
23	“UniCredit Bank”	«Укрсоцбанк»	Поглинання	2014
24	«Банк Кіпру»	«Альфа Банк Україна»	Поглинання	2014
25	«ПАО «Укрсоцбанк»»	“ABN Holdings S.A”	Поглинання	2016
26	“FIDOBANK”	“Eurobank”	Злиття	2016
27	“VS Bank”	“TAScombank”	Поглинання	2017

ний перехід до вказаного значення. Відповідно, для цієї групи банків нормативне значення Н1 у розмірі 120 млн. є дійсним до 10 липня 2017 року, а з 11 липня – його збільшення до 150 млн. грн. Таким чином, банкам України необхідно буде різко наростити розмір регулятивного капіталу, що через наявну тенденцію може бути непросто.

Співвідношення власного капіталу та банківських ризиків регулювання рівня достатності регулятивного капіталу для вітчизняних банків здійснюється за допомогою нормативу адекватності регулятивного капіталу (Н2), основною метою встановлення якого є необхідність запобігання надмірному перекадженню банками кредитного ризику та ризиків неповернення банківських активів на кредиторів і вкладників.



Рис. 2. Норматив достатності регулятивного капіталу

Джерело: офіційний сайт НБУ [7]

Цей норматив відображає здатність банку своєчасно і в повному обсязі розраховуватися зі своїми зобов'язаннями, а його зростання є ознакою збільшення частки ризику, який бере на себе банк, тоді як зниження є ознакою збільшення ризику, який беруть на себе кредитори та вкладники банку.

З 2009 року показник має чітку зростаючу тенденцію, досягнувши максимуму у 2011 році. Це свідчить про те, що у 2011 році банківська система мала певний запас міцності для покриття збитків та нарощення обсягів активних операцій.

У 2012 році значення показника йде на спад до 2016 року, а такі негативні тенденції несуть загрозу зниження стійкості вітчизняної банківської системи, особливо в умовах існування ризиків погіршення якості кредитного портфеля банків.

Норматив миттєвої ліквідності використовується з метою контролю за спроможністю банку забезпечувати вчасне виконання своїх грошових зобов'язань за рахунок високоліквідних активів (коштів у касі на кореспондентських рахунках), а його рівень повинен бути не менше 20%.

Таким чином, як видно з графіку, динаміка цього показника є досить позитивною. За останні роки показник становив 57% у 2014 році, 57,1% у 2015 році та 78,7% у 2016 році. За аналізований період зростання показника відбулося на 25,1%, що свідчить про зростання спроможності банків покривати короткострокові зобов'язання.

Наступний показник поточної ліквідності необхідний для визначення збалансованості термінів і сум ліквідних активів та зобов'язань банку, а його нормативне значення повинно бути не менше 40%. Протягом останніх років цей норматив становив 80,87%; 79,9%; 79,99% відповідно.

Норматив короткострокової ліквідності визначається як співвідношення ліквідних активів та короткострокових зобов'язань, його рівень має бути не менше 60%. Цей норматив становить 89,11% у 2014 році, 86,1% у 2015 році та 92,87%, у 2016 році, всі показники залишаються в межах норми. Зростання цього нормативу вказує на здатність банків погашати зобов'язання протягом одного року за рахунок активів.

Як показує банківська практика, сьогодні ще процеси консолідації у вітчизняному банківському секторі знаходяться на досить низькому

рівні. В Україні не відбулося за аналізований період жодного злиття великих банків, а процеси приєднання та злиття середніх і дрібних банків відбуваються досить повільно порівняно зі світовими тенденціями.

Національний банк України збільшив норматив адекватності регулятивного капіталу з 8% до 10%, а також мінімальний обсяг статутного капіталу.

Низькокапіталізованим банкам необхідно активно застосовувати процедуру реорганізації шляхом злиття, а також реструктуризацію через закриття збиткових філій, оскільки такий процес може бути стимулом для розвитку банківської системи України.

Сьогодні в Україні спостерігається процес консолідації банківського капіталу шляхом поглинання нестабільних невеликих банків крупними або виділення збиткових філій із нестабільних банків та приєднання до інших банків.

Під час кризи в Україні банки з іноземним капіталом використовують різні форми консолідації залежно від вибраних стратегічних цілей.

1) Консолідація, до якої належать злиття, приєднання, поділ, виділення та перетворення. Така консолідація здійснювалась шведськими банками в Україні з метою консолідації активів кількох дочірніх фінансових інститутів у рамках єдиної материнської групи.

У 2009 році відбулось приєднання дочірніх банків «Сведбанк Інвест» та «Факторіал-банку» до банків «Сведбанк» та «СЕБ», що привело до зменшення кількості банків з іноземним капіталом з 53 до 5. Така консолідація пояснюється необхідністю усунення дублювання функцій підрозділами та впровадження єдиних корпоративних стандартів у банках, які перед поглинанням однією іноземною фінансовою групою були окремими юридичними особами [1].

2) Реструктуризація бізнес-процесів іноземних банків, що в Україні відбувалась у формі створення нових відділів у роботі з проблемною заборгованістю, впровадження більш централізованої моделі прийняття кредитних рішень, закриття збиткових банківських філій.

Криза світової та вітчизняної економіки у банківській сфері негативно вплинула на процеси консолідації в банківському секторі. Велика кількість іноземних інвесторів, яким належали банки з низьким обсягом активів, прийняли рішення щодо виходу з українського ринку банківських послуг [1].

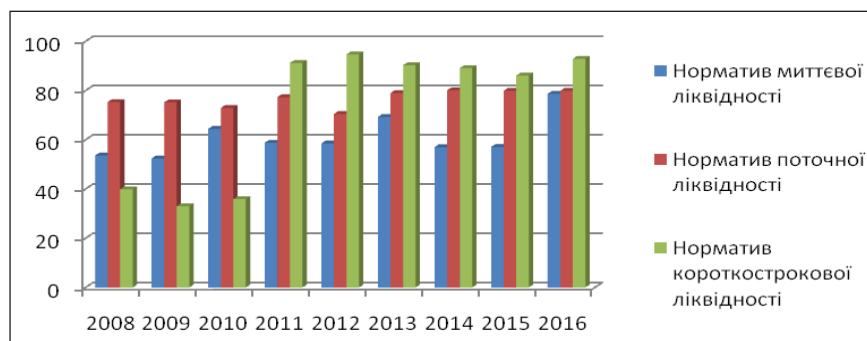


Рис. 3. Показники ліквідності банківської системи

Джерело: офіційний сайт НБУ [7]

Висновки з проведеного дослідження. Зважаючи на розвиток банківської системи та показники її діяльності та стійкості, можемо зробити висновок, що в Україні створення банківських об'єднань не зазнало значного поширення, що пояснюють, з одного боку, недосконалістю відповідної нормативної бази, а з іншого боку, неготовністю власників бан-

ківських установ поступатися контролем над ними шляхом перерозподілу чи взаємного обміну пакетами акцій.

Активізація процесів консолідації визначається економічними циклами, лібералізацією економік, розвитком ринків капіталів та фінансових послуг, зростанням обсягів іноземних інвестицій.

Список використаних джерел:

1. Вовчак О. Передумови та тенденції розвитку процесів консолідації у банківській сфері. Науковий вісник НЛТУ України. 2012. № 22 (10). С. 140–147.
2. Волкова О. Аналіз процесів зовнішньої реструктуризації в банківському секторі України. Ефективна економіка. 2014. № 3.
3. Другов О. Реструктуризація банківської системи України: сучасний стан та перспективи. Фінансовий простір. 2015. № 4 (20). С. 40–48.
4. Колісник М. Періодизація розвитку банківської системи України. Національний лісотехнічний університет України. 2009. № 19 (9). С. 184–191.
5. Радова Н. Фінансове забезпечення консолідації банків. Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. 2015. С. 142–145.
6. Mergers and Acquisitions in Ukraine. URL: <https://mergers.com.ua>.
7. Офіційний сайт НБУ Ukraine URL: www.bank.gov.ua.

Shul'ga K.D.

CONSOLIDATION PROCESSES IN THE BANKING SECTOR OF UKRAINE: STAGES OF DEVELOPMENT AND FACTORS OF ACTIVATION

The article deals with the main stages of development of consolidation processes in Ukraine, depending on the country's economic cycles. It is determined, which basic forms of consolidation prevail at different stages of the economic development. The influence of the banking system of Ukraine and the main indicators of banks' activity on the development of consolidation processes is analyzed. The dynamics of the financial stability of the banking system are determined based on the analysis of the main indicators of activity.

Consolidation strengthens the position of domestic banks in the market competition, which is growing on the national markets as a result of the arrival of large foreign banks. Also, consolidation leads to the withdrawal of small banks from the market as a result of the banking crisis, which implies an increase in reserves and an increase in capitalization and concentration rates. The activation of consolidation processes in the banking sector of the country is determined by factors such as: liberalization of the economy, growth of foreign investment, development of capital markets and financial services. Economic cycles are one of the main factors that trigger the development of consolidation processes.

Today, the processes of consolidation in the domestic banking sector are at a rather low level. In Ukraine, during the analyzed period, there was no merger of large banks, and the processes of joining and merging medium and small banks are relatively slow, compared with global trends. The process of concentration of bank capital occurred through the absorption of unstable small banks by large or the allocation of unprofitable branches from unstable banks and joining other banks.

Key words: bank consolidation, financial stability, economic cycles, stages of development.

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

УДК 657.433

Павлова Г.Є.

доктор економічних наук,
професор кафедри обліку, аудиту та управління
фінансово-економічною безпекою,
академік Академії економічних наук України,
директор Навчально-наукового інституту економіки
Дніпропетровського державного аграрно-економічного університету

Приходько І.П.

доктор наук з державного управління, професор,
завідувач кафедри обліку, аудиту та управління
фінансово-економічною безпекою
Дніпропетровського державного аграрно-економічного університету

Парубенко Н.О.

магістр
Дніпропетровського державного аграрно-економічного університету

**ЛОГІКА ДОСЛІДЖЕННЯ ТА МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ
ДО ОБЛІКОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗРАХУНКІВ ІЗ КРЕДИТОРАМИ**

У статті розглянуто питання певних труднощів облікового забезпечення розрахунків із кредиторами підприємств, насамперед класифікація заборгованості, її оцінка, умови визнання зобов'язань, організація та методика з урахуванням нових потреб, що вимагають розширення досліджень з особливою увагою до організаційно-технологічних аспектів. Визначено, що зобов'язання є важливим об'єктом бухгалтерського обліку для підприємства, елементом виміру фінансового становища підприємства.

Ключові слова: методичні підходи, облікове забезпечення, розрахунки, кредитори, бухгалтерський облік.

В статье рассмотрены вопросы определенных трудностей учетного обеспечения расчетов с кредиторами предприятий, прежде всего классификация задолженности, ее оценка, условия признания обязательств, организация и методика с учетом новых потребностей, которые требуют расширения исследований с особым вниманием к организационно-технологическим аспектам. Определено, что обязательство является важным объектом бухгалтерского учета на предприятии, элементом измерения финансового положения предприятия.

Ключевые слова: методические подходы, учетное обеспечение, расчеты, кредиторы, бухгалтерский учет.

Постановка проблеми. Одним із наслідків господарської діяльності підприємств, під час якої підсилюються їхні взаємні економічні контакти з ринковими суб'єктами, є виникнення зобов'язань, що займають важливе місце в цій діяльності. Зобов'язання є джерелом формування і фінансування фінансових активів, вони мають вирішальний вплив на платоспроможність і фінансову стійкість господарчих суб'єктів і з причини свого динамічного характеру вимагають серйозного нагляду за фактичним станом розрахунків та надійного управління грошовими потоками. Базою для такого контролю є якісна, своєчасна та достовірна інформація про заборгованість, джерелом формування якої є система бухгалтерського обліку. Через певні

розбіжності у визначенні зобов'язань в обліковому та правовому полі, обмеженість теоретичного розроблення питань їх визнання, недосконалу методику відображення розрахунків із кредиторами у фінансовій звітності та обліковій реєстрації цей вид пасивів вважається одним із найскладніших етапів в обліковому процесі. Вивчення ускладнюється різноманітністю видів зобов'язань, способів їх погашення, значною кількістю об'єктів і суб'єктів. Водночас надійна методика й організація обліку дає змогу отримувати достовірну інформацію для проведення аналізу, що є важливим компонентом ефективного управління та контролю діяльності підприємства, забезпечення його платоспроможності та фінансової стійкості на належному рівні.

Аналіз останніх досліджень та публікацій.

Питаннями методики й організації обліку й аудиту кредиторської заборгованості займалися такі вітчизняні та зарубіжні науковці, як Ю.О. Бабаєв, М.І. Бондар, Ф.Ф. Бутинець, С.Й. Вільнянський, С.Ф. Голов, О.Е. Гудзь, В.М. Костюченко, І.Ю. Кравченко, О.В. Лишиленко, М.Ф. Огійчук, В.Я. Плаксієнко, Л.Г. Панченко, Н.В. Потриваєва, В.Я. Савченко, Л.К. Феофанов. Однак певні труднощі облікового забезпечення розрахунків із кредиторами підприємств, насамперед класифікація заборгованості, її оцінка, умови визнання зобов'язань, організація та методика з урахуванням нових потреб, вимагають розширення досліджень з особливою увагою до організаційно-технологічних аспектів на окремих підприємствах, що зумовлює актуальність дослідження.

Мета статті полягає у розгляді логіки дослідження та методичних підходів до облікового забезпечення розрахунків із кредиторами.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Методологічні основи формування у бухгалтерському обліку інформації про розрахунки з кредиторами і розкриття її у фінансовій звітності регламентуються П(С)БО 11 «Зобов'язання». Відповідно до П(С)БО 11 кредиторська заборгованість є найвагомішою частиною зобов'язань підприємства, які, у свою чергу, поділяються на:

- забезпечення (створюються для відшкодування наступних (майбутніх) витрат на відповідні цілі);

- довгострокові (всі, які не є поточними);

- поточні (які погашаються протягом операційного циклу підприємства чи мають бути погашені протягом 12 місяців, починаючи з дати балансу);

- непередбачені (що виникли за узгодженням минулих господарських операцій та стануть реальними, якщо відбудеться у майбутньому одна чи кілька невизначених подій);

- доходи майбутніх періодів (розглядаються як зобов'язання повернути кошти у разі, якщо не виконані умови угод).

У визначенні моменту виникнення зобов'язання загальним правилом є те, що зобов'язання реєструються в обліку тільки тоді, коли здійснена господарська операція, у зв'язку з якою виникає заборгованість. Умови визнання зобов'язань підприємства перед іншими суб'єктами господарювання є єдиними як у міжнародній, так і у вітчизняній практиці:

- зобов'язання повинно бути результатом господарського життя поточного року або можуть бути результатом минулих фактів;

- зобов'язання пов'язані з необхідністю майбутніх платежів з метою збереження господарських зв'язків підприємницької діяльності;

- існує певний термін виконання;

- суб'єкт, щодо якого виникло зобов'язання, може бути ідентифікований як окрема особа або група осіб, у разі ухвалення зобов'язання – час його виконання.

Зобов'язання можуть погашатися грошима, іншими активами чи послугами, заміною зобов'язання іншим зобов'язанням. В обліку і звітності зобов'язання відображаються тільки тоді, коли їх оцінка може бути достовірно визначена. Зобов'язання зазвичай оцінюються сумою грошей, необхідних для оплати боргу (чи вартістю товарів та послуг, які потрібно надати). Серед зобов'язань можна назвати також гарантування наступних витрат і платежів – це зобов'язання, щодо яких на дату балансу залишаються невизначеними сума або дата погашення.

Забезпечення майбутніх витрат і платежів:

- забезпечення виплат персоналу (відображаються нараховані у звітному періоді майбутні витрати виплат персоналу: сума забезпечення виплат відпусток визначається щомісяця за такою формулою = (фактично нарахований фонд оплати праці Х (річна планова сума на оплату відпусток / загальний плановий фонд оплати праці)) + нараховані у сумі відпускних обов'язкові соціальні нарахування на відповідні фонди; додаткове пенсійне забезпечення розраховується з умов конкретних пенсійних програм підприємства);

- інші забезпечення (забезпечення гарантійних зобов'язань – сума коштів, зарезервованих задля забезпечення майбутніх витрат для проведення гарантійних ремонтів, сума визначається розрахунково;

- забезпечення для відшкодування витрат на реструктуризацію визначається за сумою прямих витрат згідно з планом реструктуризації;

- забезпечення виконання зобов'язань за обтяжливими контрактами (контрактами, неминучі витрати на виконання яких є більшими за очікувані економічні вигоди від нього) – визначаються у розмірі різниці між неминучими витратами та очікуваними економічними вигодами);

- цільове фінансування (відображаються кошти цільового фінансування і цільових надходжень, отриманих як субсидії, асигнування бюджету та взагалі позабюджетних фондів, цільові внески юридичних і фізичних осіб).

За термінами погашення зобов'язання діляться на поточні і довгострокові. Кредиторську заборгованість, якщо її планують погашати протягом року або звичайного операційного циклу, відносять до поточної.

До довгострокової заборгованості належать:

- довгострокові кредити банку (наводяться суми заборгованості підприємства перед банками за отримані кредити, які можна класифі-

кувати як довгострокові; довгострокові кредити банків як зобов'язання, куди нараховують відсотки, позначаються на балансі з їхньої справжньої вартості (дисконтована сума майбутніх платежів (з відрахуванням суми очікуваного відшкодування), яка, як очікується буде необхідна на погашення зобов'язання у процесі звичайної діяльності підприємства); основну суму кредитів наводять, не враховуючи нарахованих відсотків; монетарні суми зобов'язань, виражені в іноземній валюті, відображаються за валютним курсом на дату балансу, немонетарні – за курсом на дату здійснення операції, без перерахунку на дату балансу);

– інші довгострокові фінансові зобов'язання (наводиться сума довгострокової заборгованості підприємства із зобов'язанням, із залученням позикових коштів з інших небанківських джерел, куди нараховують відсотки; інші довгострокові фінансові зобов'язання позначаються на балансі за справжньою вартістю; у цьому рядку наводяться суми довгострокових виданих векселів);

– відстрочені податкові зобов'язання (наводиться сума прибутку, яка сплачується в майбутніх періодах із тимчасових різниць, які підлягають оподаткуванню; відстрочене податкове зобов'язання розраховується за ставками оподаткування протягом періоду, в якому здійснюється погашення зобов'язання);

– інші довгострокові зобов'язання (довгострокові векселі видані, коли за ними не передбачено нарахування відсотків; зобов'язання за фінансовою орендою (орендар відображає свої зобов'язання перед орендодавцем за найменшою оцінкою на початок дії терміну оренди: справедливою вартістю активу чи справжньою вартістю суми мінімальних орендних платежів); сума визнаного зобов'язання зменшується і на суму оплати устаткування, що є частиною орендної плати, який розраховують як різницю між сумою регулярного орендного платежу і сумою відсотка – розрахунок здійснюється відповідно до П(С)БО 14) [4]; зобов'язання з оренди цілісних майнових комплексів; боргові зобов'язання за загальнодержавними податками і обов'язковими платежами, що було відстрочено згідно із законодавством; безвідсоткова фінансова допомога на поворотній основі; інші види довгострокових зобов'язань, куди не нараховують відсотки).

Відповідно до Національного П(С)БО 1, поточні зобов'язання – це зобов'язання, які погашені протягом операційного циклу підприємства чи повинні бути погашені протягом 12 місяців, починаючи з дати балансу. Їх відображують у балансі за сумою погашення [1].

До поточних зобов'язань входять:

– короткострокові кредити банків (сума, отримана від банківських установ кредитів, які можна класифікувати як поточні; наводиться основна сума кредитів за сумою погашення, не враховуючи нарахованих відсотків);

– поточна заборгованість за довгостроковими зобов'язаннями (показується частина довгострокових зобов'язань, котрим протягом 12 місяців від дати балансу настає термін погашення; відображається за сумою погашення);

– короткострокові векселі видані (показується сума заборгованості, на яку підприємство видало векселі у забезпечення поставок (робіт, послуг) постачальникам, підрядчикам та інших кредиторам; у разі, якщо передбачається нарахування відсотків за векселем, у цьому рядку наводиться сума, не враховуючи відсотки);

– кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги (наводиться сума заборгованості постачальникам і підрядчикам за поставлені товарно-матеріальні цінності (ТМЦ), виконані роботи та отримані послуги, яка забезпечена векселями і виникає внаслідок основної діяльності);

– поточні зобов'язання за розрахунками:

– за отриманими авансами (наводиться сума авансів, отриманих від майбутніх поставок продукції, виконання (послуг) і навіть передоплати від покупців чи замовників);

– за розрахунками з бюджетом (показується кредитове сальдо відповідних субрахунків – заборгованість підприємства за всіма видами платежів до бюджету, включаючи податки із працівників підприємства);

– за розрахунками з позабюджетних платежів (показується заборгованість за внесками у позабюджетні фонди, передбачені чинним законодавством);

– за розрахунками зі страхування (наводиться сума боргу відрахувань до Пенсійного фонду, на соціальне страхування, страхування майна підприємства та індивідуальне страхування як кредитове сальдо відповідних субрахунків);

– за розрахунками з оплати праці (наводиться заборгованість підприємства з оплати праці, включаючи депоновану зарплатню, яка нарахована працівникам підприємства);

– за розрахунками з учасниками (наводиться заборгованість підприємства його учасникам (засновникам) щодо розподілу прибутку (дивіденди, формування статутного капіталу тощо));

– за внутрішніми розрахунками (наводиться заборгованість підприємства пов'язаним сторонам і кредиторська заборгованість за внутрішньовідомчими розрахунками: операції з дочірніми, асоційованими і спільними підприємствами; операції з господарськими оди-

ницями, виокремленими на окремий баланс);

– інші поточні зобов'язання (наводяться суми зобов'язань, які можуть бути включені до інших статей: заборгованість працівникам підприємства за сумами, виданими у підзвіт, – кредитове сальдо субрахунку 372; прострочена заборгованість за кредитами; суми відсотків, нарахованих за користування ТМЦ, коштів, робіт чи послуг, отримані кредити; майна, отриманого за операціями оренди (лізингу); розрахунки з іншими кредиторами за операціями некомерційного характеру, з наймачами квартир, особами, які мешкають у гуртожитках житлово-комунального господарства, та ін.).

Одним із видів зобов'язань є доходи, отримані авансом (доходи майбутніх періодів). Доходи майбутніх періодів створюються під час авансів за товари або ж послуги, реалізація яких здійснюється поступово протягом визначеного періоду часу:

- доходи, отримані як авансові платежі за надання необоротних активів у фінансову оренду;
- суми виручки від підписки на періодичні видання;
- прибуток від продажу квитків транспортних і театральних-видовищних підприємств.

Важливим питанням є «ціна» різних джерел капіталу. Ціна капіталу – це витрати підприємства, пов'язані з капіталом. Розглянемо особливості оцінки вартості залученого підприємством позикового капіталу у розрізі його елементів, наведених на рисунку 1.

У складі поточних зобов'язань підприємства особливе місце займають його зобов'язання



Рис. 1. Система елементів оцінки позикового капіталу підприємства

Джерело: авторська розробка

щодо бюджету. Сучасним у податковому законодавстві є підхід, що розглядає щоденне прострочення сплати податку як форму кредитування державою підприємства.

Оцінку кредиторської заборгованості підприємства у процесі звичайної діяльності висвітлено у таблиці 1.

З урахуванням оцінки вартості окремих складових елементів позикового капіталу і частки кожного з цих елементів у загальній його сумі може бути оцінена середньозважена вартість позикового капіталу підприємства. Більшість зобов'язань фіксується договором.

Підприємства всіх форм власності повинні серйозно ставитися до організації обліку кредиторської заборгованості, тому що це допомагає отримувати та аналізувати інформацію щодо розрахунків із кредиторами за довгостроковими та поточними зобов'язаннями.

Таблиця 1

Оцінка кредиторської заборгованості підприємства у балансі

Вид заборгованості	Оцінка
Забезпечення	Облікова оцінка ресурсів (з відрахуванням суми очікуваного відшкодування), необхідні погашення відповідного зобов'язання
Цільове фінансування	Оцінка за сумою коштів цільового фінансування
Довгострокові зобов'язання, куди нараховують відсотки	Оцінка за справжньою вартістю – дисконтованою сумою майбутніх платежів (з відрахуванням суми очікуваного відшкодування), яка, як очікується, буде необхідна для погашення зобов'язань
Поточні зобов'язання	Оцінка за сумою погашення – недисконтованою сумою коштів чи його еквівалентів, яка, як очікується, буде сплачено на погашення зобов'язань
Доходи майбутніх періодів	Оцінка за справедливою вартістю активів, отриманих чи які підлягають отриманню

Джерело: побудовано авторами з використанням [1]

Задля повного та достовірного отримання інформації підприємства повинні регулярно проводити аудит всієї господарської діяльності, приділяючи головну увагу розрахункам із кредитором [5, с. 67]. Головними організаційними аспектами аудиту кредиторської заборгованості вважають визначення мети, завдань та етапів його проведення. М.Ф. Огійчук, І.Т. Новиков та І.І. Рагуліна завданнями аудиторської перевірки кредиторської заборгованості вважають: правильність складання первинної документації з формування зобов'язань, правильність визначення зобов'язань, правильність оцінки і класифікації зобов'язань, реальність утворення зобов'язань, своєчасність погашення зобов'язань, правильність бухгалтерського обліку зобов'язань, правильність вирахування належних податків і платежів та своєчасність їх платежу [2, с. 472]. В.П. Пантелеєв вважає, що метою проведення аудиту розрахунків із кредитором є перевірка наявності і правильності оформлення первинних документів, оцінка синтетичного та аналітичного обліку, оцінка стану заборгованості, перевірка правильності розрахунків, перевірка належної класифікації дебіторської заборгованості, оцінка стану внутрішнього контролю, упевненість у порівнянності показників фінансової та нефінансової звітності [3, с. 211–214].

Л.М. Чернелевський та Н.І. Беренда завданнями аудиту кредиторської заборгованості вважають правильність оцінки відображення зобов'язань у бухгалтерському обліку і фінансовій звітності, наявність і правильність оформлення первинних документів, правильність використання відповідних рахунків бухгалтерського обліку, відповідність даних синтетичного й аналітичного обліку, своєчасність

розрахунків за зобов'язаннями підприємства, оцінку стану заборгованості підприємства, оцінку стану внутрішнього контролю й аудиту зобов'язань підприємства [6, с. 138–142].

Висновки з проведеного дослідження. Отже, здійснюючи господарську діяльність, підприємство використовує не тільки власні ресурси, а й залучений (позиковий) капітал, розглядаючи свою заборгованість перед фізичними чи юридичними особами як запозичені ресурси або зобов'язання у призначений термін повернути їх власникам (позикодавця). Зобов'язання є важливим об'єктом бухгалтерського обліку для підприємства, елементом виміру фінансового становища підприємства. Підприємство, що використовує позиковий капітал, має високий фінансовий потенціал свого розвитку (формування додаткового обсягу активів) та можливості приросту фінансової рентабельності діяльності, проте певною мірою збільшує фінансовий ризик та загрозу банкрутства (що зростають зі збільшенням частки позикових засобів у загальній сумі використаного капіталу). Адекватна організація врахування кредиторської заборгованості на підприємствах різних форм власності має першочергове значення, тому що це дає можливість отримувати упорядковану, прозору та достовірну інформацію щодо розрахунків із кредитором. Головною детермінантою фінансового та економічного процвітання підприємства є досягнення стійкого фінансового стану та його відповідна підтримка. Надання клієнтам достовірних та адекватних відомостей про розрахунки з контрагентами потребує чітко організованого аудиту кредиторської заборгованості відповідно до визначених завдань та мети.

Список використаних джерел:

1. Національне Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності»: Наказ Міністерства фінансів України № 73 від 07.02.2013 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13>.
2. Огійчук М.Ф. Аудит: організація та методика / М.Ф. Огійчук, І.Т. Новиков, І.І. Рагуліна. – К. : Алерта, 2010. – 584 с.
3. Пантелеєв В.А. Аудит / В.А. Пантелеєв. – К. : Професіонал, 2008. – 400 с.
4. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 14 «Оренда»: Наказ Міністерства фінансів України № 181 від 28.07.2000 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0487-00>.
5. Феофанов Л.К. Методичні підходи з організації обліку та аудиту кредиторської заборгованості на підприємстві / Л.К. Феофанов, Д.В. Денисов // Інвестиція: практика та досвід. – 2013. – № 12. – С. 5–68.
6. Чернелевський Л.М. Аудит / Л.М. Чернелевський, Н.І. Беренда. – К. : Міленіум, 2002. – 466 с.

Pavlova H.E., Prikhodko I.P., Parubenko N.O.

LOGIC OF RESEARCH AND METHODOLOGICAL APPROACHES TO SETTLEMENTS WITH CREDITORS

Settlements are a source of financial assets formation and financing, they have a decisive influence on the solvency and financial sustainability of economic entities and, due to their dynamic nature, require serious supervision of the actual state of payments and the sound management of cash flows. The basis for such control is qualitative, timely, and reliable information on the debt, the source of which is the system of accounting. Due to certain differences in the definition of liabilities in the accounting and legal field, the limited theoretical elaboration of issues of their recognition, the imperfect method of displaying settlements with creditors in financial statements and accounting, this type of liabilities is considered one of the most difficult stages in the accounting process.

However, certain difficulties in accounting for calculations with creditors of enterprises, first of all, the classification of debt, its assessment, terms of recognition of obligations, organization and methodology taking into account new needs, require the expansion of research with a special attention to organizational and technological aspects at individual enterprises, which determines the relevance of the study.

Obligations may be settled by money, other assets or services, by substituting a commitment with another obligation. In accounting and reporting, obligations are reflected only when its assessment can be reliably determined. Obligations are usually estimated by the amount of money needed to pay the debt (or the cost of the goods and services that need to be provided). Among the obligations, one can also call the guarantee of the following costs and payments – a liability for which on the balance date amount or maturity remain uncertain.

One type of obligation is the income received in advance (future income). Revenues of future periods are created during advances for goods or services, which realization is carried out gradually over a specified period of time:

- Income received as a down payment for the provision of non-current assets in financial leasing;
- The amount of proceeds from the subscription to periodicals;
- Profit from the sale of tickets for transport and theatrical entertainment companies.

Thus, in carrying out economic activity, the enterprise uses both its own resources and borrowed (loan) capital, considering its debts to natural or legal persons as borrowed resources or obligations in due time to return them to the owners (the lender). Commitment is an important object of accounting for the enterprise, an element of measurement of the financial position of the enterprise.

The enterprise using borrowed capital has both high financial potential of its development (formation of an additional volume of assets) and the possibility of growth of financial profitability of activity, however, to some extent increases financial risk and threat of bankruptcy (increasing with increasing share of borrowed funds in total amount of used capital). An adequate organization of accounting for payables at enterprises of different ownership forms is of paramount importance, since it provides an opportunity to receive orderly, transparent, and reliable information regarding settlements with creditors. The main determinant of the financial and economic prosperity of the enterprise is the achievement of a stable financial state and its appropriate support. Providing customers with reliable and adequate information on settlements with counterparties requires a well-organized audit of payables in accordance with defined tasks and goals.

Key words: methodical approaches, accounting support, settlements, creditors, accounting.

Трикашна Д.В.

магістрант

Національного університету харчових технологій

Прохорова Л.І.

кандидат економічних наук,

доцент кафедри обліку і аудиту

Національного університету харчових технологій

ДЕЯКІ АСПЕКТИ МЕТОДОЛОГІЇ ТА ОРГАНІЗАЦІЇ ОБЛІКУ ТА АУДИТУ ОПЕРАЦІЙ З ЦІННИМИ ПАПЕРАМИ

Сьогодні найбільш поширеним видом інвестиційної діяльності є операції з цінними паперами. Використання у своїй діяльності цінних паперів вимагає застосування та обробки великої кількості облікової інформації, що потребує постійного контролю. З підписанням Угоди про асоціацію між Україною та Європейським Союзом виникла необхідність внесення змін до національних нормативно-правових актів, пов'язаних з виконанням зобов'язань щодо наближення законодавства України в сфері бухгалтерського обліку до законодавства Європейського Союзу у відповідній галузі. У статті досліджено особливості методології та організації обліку та аудиту цінних паперів, здійснено пошук шляхів, а також надано рекомендації щодо їх удосконалення.

Ключові слова: цінні папери, облік, аудит, П(с)БО, Податковий кодекс, МСБО, МСФЗ, Європейський Союз.

Сегодня наиболее распространенным видом инвестиционной деятельности являются операции с ценными бумагами. Использование в своей деятельности ценных бумаг требует применения и обработки большого количества учетной информации, которая нуждается в постоянном контроле. С подписанием Соглашения об ассоциации между Украиной и Европейским Союзом возникла необходимость внесения изменений в национальные нормативно-правовые акты, связанные с исполнением обязательств касательно приближения законодательства Украины в сфере бухгалтерского учета к законодательству Европейского Союза в соответствующей отрасли. В статье исследованы особенности методологии и организации учета и аудита ценных бумаг, осуществлен поиск путей, а также предоставлены рекомендации для их усовершенствования.

Ключевые слова: ценные бумаги, учет, аудит, П(с)БУ, Налоговый кодекс, МСБУ, МСФО, Европейский Союз.

Постановка проблеми. В сучасних умовах розвитку ринкової економіки та трансформації відносин між суб'єктами господарювання та державою в Україні підвищується значущість достовірної, повної та неупередженої інформації про фінансовий стан та результати діяльності підприємства.

Економічна ефективність діяльності підприємств, забезпечення високих темпів їх розвитку, підвищення конкурентоспроможності як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках значною мірою залежать від їх інвестиційної діяльності. Найбільш поширеним елементом інвестиційної діяльності підприємств сьогодні є ринок цінних паперів.

Використання цінних паперів у своїй діяльності потребує застосування та обробки великої кількості облікової інформації. Виникає необхідність постійного контролю над цією інформацією, адже правильне відображення інформації про наявність і рух цінних паперів як в бухгалтерському обліку, так і у фінансовій

звітності впливає на прийняття управлінських рішень. Саме цим пояснюється необхідність постійного вдосконалення методології обліку та аудиту операцій з цінними паперами.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемне питання обліку та аудиту цінних паперів розглядали багато науковців та вчених у своїх наукових працях. Деякі з них приділяли увагу особливостям обліку та аудиту цінних паперів, інші запропонували шляхи вдосконалення методології обліку та аудиту.

Н. Пономарьова [9] в дисертаційній роботі «Облік і аудит цінних паперів (на прикладі акціонерних товариств машинобудівного комплексу)» розробила комплекс пропозицій та конкретних рекомендацій з удосконалення методики та організації бухгалтерського обліку та внутрішнього аудиту цінних паперів. Облік і аудит цінних паперів також був досліджений А. Ісаєвою [10]. Результати наукових пошуків і шляхи вдосконалення методології обліку та аудиту цінних паперів знайшли відо-

браження в дисертаційній роботі «Методологія і організація обліку і аудиту цінних паперів».

Питаннями методології обліку, аналізу та аудиту операцій з цінними паперами займалися й інші науковці, зокрема Ф. Бутинець, Н. Дорош, Л. Духновська, Т. Редзюк, В. Сопко, Н. Ткаченко, О. Усатенко, І. Фаріон.

Метою дослідження є вивчення особливостей методології та організації обліку та аудиту цінних паперів, пошук шляхів та надання рекомендацій щодо їх удосконалення.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Цінним папером є документ установленої форми з відповідними реквізитами, що посвідчує грошове або інше майнове право, визначає взаємовідносини емітента цінного паперу (особи, яка видала цінний папір) і особи, що має права на цінний папір, а також передбачає виконання зобов'язань за таким цінним папером, можливість передачі прав на цінний папір та прав за цінним папером іншим особам [1, с. 1].

Для бухгалтерського обліку цінних паперів (інвестицій), емісії або погашення в переліку положень (стандартів) бухгалтерського обліку мають місце П(с)БО 12 «Фінансові інвестиції» та П(с)БО 13 «Фінансові інструменти». Облік цінних паперів також регулюється нормами П(с)БО 10 «Дебіторська заборгованість», якщо цінний папір був отриманий підприємством в рахунок забезпечення оплати за реалізовані товари (роботи, послуги) за умови нормальної операційної діяльності (як правило, на практиці для цього використовуються векселі). Оцінка цінних паперів, що виступають як зобов'язання підприємства, регулюється П(с)БО 11 «Зобов'язання».

Слід відзначити зміни, що були внесені до Закону «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» в редакції від 12 травня 2011 р. (п. п. 2, 3 ст. 12¹). Зокрема, було передбачено, що публічні акціонерні товариства, банки і страхові компанії, а також підприємства, перелік яких встановлює Кабінет Міністрів України, зобов'язані складати свою звітність за міжнародними стандартами.

Закон України «Про внесення змін до Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» щодо удосконалення деяких положень» від 5 жовтня 2017 р. № 2164-VIII, який набирає чинності з 1 січня 2018 р., був розроблений в рамках виконання зобов'язань відповідно до Угоди про асоціацію між Україною та Європейським Союзом щодо наближення законодавства України у сфері бухгалтерського обліку до законодавства Європейського Союзу у відповідній галузі.

З метою приведення норм національного законодавства у відповідність до положень Директиви ЄС № 2013/34/ЄС внесено такі зміни до Закону:

– розширення сфери застосування міжнародних стандартів фінансової звітності шляхом законодавчого закріплення їх обов'язкового застосування великими підприємствами і підприємствами, які здійснюють видобуток корисних копалин загальнодержавного значення;

– встановлення для досягнення цілей складання фінансової звітності критеріїв віднесення підприємств до мікропідприємств, малих, середніх і великих підприємств;

– вдосконалення порядку подання фінансової звітності в єдиному електронному форматі, а також її оприлюднення разом з аудиторським висновком для публічних підприємств.

Підприємства, що підпадають під критерії, на практиці бухгалтерського обліку операцій з цінними паперами повинні застосовувати такі міжнародні стандарти: МСБО 32 «Фінансові інструменти: подання», МСБО 39 «Фінансові інструменти: визнання та оцінка», МСФЗ 7 «Фінансові інструменти: розкриття інформації», МСФЗ 9 «Фінансові інструменти».

Розглянемо деякі особливості обліку операцій з цінними паперами.

Облік акцій власної емісії підприємство повинне здійснювати за такими напрямками: облік статутного капіталу акціонерного товариства під час його реєстрації, облік оплати статутного капіталу акціонерами (погашення ними заборгованості за статутним капіталом), облік зменшення або збільшення розміру статутного капіталу, облік розрахунків з учасниками (акціонерами), що працюють на підприємстві і володіють акціями. При цьому аналітичний облік ведеться за кожним засновником (учасником) та за видами виплат.

У день реєстрації статуту здійснюється таке бухгалтерське проведення, як дебет рахунку 46 «Неоплачений капітал» та кредит рахунку 40 «Статутний капітал» на всю суму статутного капіталу.

Погашення своєї заборгованості за статутним капіталом акціонери можуть здійснювати не лише грошовими коштами, але й іншими активами, а саме передавати основні засоби, нематеріальні активи, запаси як внесок до статутного капіталу. Під час надходження цих внесків у бухгалтерському обліку робиться запис за дебетом відповідних рахунків активів (30 «Готівка», 31 «Рахунки в банках», 15 «Капітальні інвестиції», 10 «Основні засоби», 20 «Виробничі запаси» тощо), а також за кредитом рахунку 46 «Неоплачений капітал».

Важливою частиною в обліку операцій з акціями власної емісії є розрахунки з акціонерами, пов'язані з розподілом прибутку, тобто за нарахованими дивідендами.

Відповідно до п. 4 П(с)БО 15 «Дохід» дивіденди – частина чистого прибутку, що розподі-

лена між учасниками (власниками) відповідно до частки їх участі в статутному капіталі підприємства [8, с. 1].

Для оцінки минулих результатів операційної діяльності підприємства, визначення ефективності та прибутковості використання підприємством ресурсів, що надані власниками його акцій, розраховується показник прибутку на акцію. Цей показник відображається у фінансовій звітності (ф. № 2 «Звіт про фінансовий результат») та розраховується за такою формулою [11, с. 644]:

$$ПНА = \frac{ЧП(З)}{АП}, \quad (1)$$

де ПНА – чистий прибуток на одну просту акцію;

ЧП (З) – чистий прибуток або збиток;

АП – середньозважена кількість простих акцій.

Відповідно до пп. 164.2.8 п. 164.2 ст. 164 Податкового кодексу пасивні доходи включаються до загального оподаткованого доходу фізичної особи. Правила оподаткування доходів фізичних осіб у вигляді дивідендів визначено п. 170.5 ст. 170 Кодексу. Оскільки за цими правилами емітент корпоративних прав є податковим агентом під час нарахування дивідендів, то будь-яке нарахування суми дивідендів фізичній особі повинне супроводжуватися нарахуванням ПДФО за ставками, передбаченими п. 167.5 ст. 167 Кодексу [3, с. 20].

Акції невластної емісії (придбані в інших підприємств) обліковуються як фінансові інвестиції та знаходять своє відображення на рахунках бухгалтерського обліку залежно від того, на який термін вони придбані. Акції, придбані строком до одного року, класифікуються як поточні інвестиції та відображаються на рахунку 35 «Поточні фінансові інвестиції», на строк більше одного року – на рахунку 14 «Довгострокові фінансові інвестиції».

Відображення операцій з облігаціями на рахунках бухгалтерського обліку залежить від того, в кого вони обліковуються, а саме у емітента або інвестора.

Для обліку емітентом операцій з облігаціями використовується рахунок 52 «Довгострокові зобов'язання за облігаціями». Цей рахунок емітент використовує для накопичення інформації про розрахунки з інвесторами за випущеними та сплаченими власними облігаціями строком погашення понад дванадцять місяців з дати балансу, а також має такі три субрахунки: 521 «Зобов'язання за облігаціями», 522 «Премія за випущеними облігаціями», 523 «Дисконт за випущеними облігаціями».

Якщо емітент розміщує свої облігації з премією, то суму перевищення вартості продажу

випущеної облігації над її номінальною вартістю він відображає за кредитом субрахунку 522 «Премія за випущеними облігаціями», у разі розміщення облігацій з наданням дисконту сума перевищення номінальної вартості облігації над вартістю її продажу враховується у емітента за дебетом субрахунку 523 «Дисконт за випущеними облігаціями».

Інвестор зобов'язання за облігаціями в обліку відображає їх як фінансові інструменти, що обліковуються відповідно до П(с)БО 13 «Фінансові інструменти».

Для відображення операцій з облігаціями в обліку у інвестора використовуються такі субрахунки: 142 «Інші інвестиції пов'язаним сторонам», 143 «Інвестиції непов'язаним сторонам» для обліку облігацій терміном погашення понад року з моменту придбання, 352 «Інші поточні фінансові інвестиції» для облігацій, до погашення яких залишилося менше року або які придбані з метою подальшого перепродажу.

Нараховані відсотки за облігаціями повинні відображати у складі фінансових доходів або витрат так: у емітента за дебетом рахунку 952 «Інші фінансові витрати», у інвестора за кредитом рахунку 732 «Відсотки одержані».

Особливістю обліку облігацій є те, що спершу облігації як фінансові інструменти оцінюються за фактичною собівартістю, яка включає в себе справедливую вартість, а також витрати, пов'язані з придбанням або вибуттям облігацій (сплата послуг депозитарію тощо).

Далі на кожну дату балансу облігації повинні бути оцінені за методом амортизованої собівартості, сутність якого полягає в тому, що доходи під час розміщення облігації у вигляді премії або витрати у вигляді дисконту не повинні визначатися в момент їх розміщення, а включаються до складу доходів або витрат частинами аж до моменту погашення облігацій.

П(с)БО 13 «Фінансові інструменти» не передбачає методу оцінки за амортизованою собівартістю, тому рекомендується використовувати метод ефективної ставки відсотка для амортизації дисконту або премії згідно з нормами П(с)БО 12 «Фінансові інвестиції».

Для розрахунку ефективної ставки відсотка застосовується формула [6, с. 1]:

$$EIR = \frac{M \times r + (D - B) / n}{(V + M) / 2}, \quad (2)$$

де EIR – ефективна ставка процента;

M – номінальна вартість облігацій;

V – фактична вартість розміщення облігацій;

r – фактична ставка процента;

D – амортизований дисконт;

B – амортизована премія;

n – кількість періодів обігу облігацій.

Розглянемо приклад розрахунку амортизації дисконту за облігаціями, що наведений в П(с)БО 12 «Фінансові інвестиції» [6, с. 1].

Приклад 1. Підприємство 3 січня 2000 р. придбало облігації номінальною вартістю 50 000 грн. за 46 282 грн., тобто дисконт становив 3 718 грн. (50 000 – 46 282). Фіксована ставка відсотка за облігацією встановлена як 9 процентів річних. Дата погашення облігації відбудеться через 5 років. Виплата відсотка здійснюється щорічно в кінці року, його номінальна сума становить 4 500 грн. (50 000 x 9%).

Ефективна ставка відсотка: $\frac{4500 + (3718 / 5)}{(46282 + 50000) / 2} = 11\%$.

Для розрахунку амортизованої премії за облігаціями використаємо табл. 1.

Амортизація премії відображається в обліку емітента з визнанням фінансових доходів за дебетом субрахунку 522 «Премія за випущеними облігаціями» та кредитом субрахунку 733 «Інші доходи від фінансових операцій», а амортизація дисконту – з визнанням фінансових витрат за дебетом субрахунку 952 «Інші фінансові витрати» та кредитом субрахунку 523 «Дисконт за випущеними облігаціями».

Сума амортизації дисконту або премії нараховується одночасно з нарахуванням відсотку (доходу від фінансових інвестицій), що підлягає отриманню, та відображається інвестором у складі інших фінансових доходів (за кредитом рахунку 733 «Інші доходи від фінансових операцій») або інших фінансових витрат (за кредитом рахунку 952 «Інші фінансові витрати») з одночасним збільшенням або зменшенням балансової вартості фінансових інвестицій відповідно.

Розрахунки між суб'єктами економічних відносин можуть здійснюватися за допомогою векселів. Для відображення цих операцій в обліку призначені такі рахунки: для векселів отриманих використовуються рахунки 341 «Короткострокові векселі одержані» (на термін до одного року), 182 «Довгострокові векселі одержані» (на термін більше одного року); для векселів виданих терміном до одного року – 62 «Коротко-

строкові векселі видані», більше одного року – 51 «Довгострокові векселі видані».

Операції з простими та переказними векселями в бухгалтерському обліку відображаються однаково, відмінність виникає в обліку між відсотковими та безвідсотковими векселями.

Відсотковий вексель містить визначену суму річного відсотка. Вартість погашення такого векселя дорівнює сумі його номінальної вартості та сумі відсотків. Відсотки, що нараховані за векселем одержаним, включаються до складу доходів і відображаються за кредитом рахунку 732 «Відсотки одержані»; відсотки, що нараховані за векселем виданим, включаються до складу витрат і відображаються за дебетом рахунку 952 «Інші фінансові витрати».

Важливим пунктом в обліку відсоткових векселів є оподаткування нарахованих відсотків. Пунктом 189.7 ст. 189 ПКУ визначено, що, якщо платник податку здійснює операції з постачання товарів/послуг, які є об'єктом оподаткування згідно зі ст. 185 цього Кодексу, під забезпечення боргових зобов'язань покупця, наданих такому платнику податку у формі простого або переказного векселя, або інших боргових інструментів (далі – вексель), випущених таким покупцем або третьою особою, базою оподаткування є договірна вартість, визначена в порядку, встановленому п. 188.1 ст. 188 цього Кодексу, без урахування дисконтів або інших знижок з номіналу такого векселя, а за процентними векселями – така договірна вартість, збільшена на суму процентів, нарахованих або таких, що повинні бути нараховані на суму номіналу такого векселя [3, с. 26].

Перевірка достовірності відображення підприємством в обліку здійснених операцій з цінними паперами та розкриття інформації про них у фінансовій звітності є одним із напрямів аудиту.

Згідно з Законом України «Про аудиторську діяльність» аудит – перевірка даних бухгалтерського обліку і показників фінансової звітності суб'єкта господарювання з метою висловлення незалежної думки аудитора про її достовірність

Таблиця 1

Розрахунок амортизації дисконту за облігаціями

Дата	Номінальна сума відсотка, грн.	Сума відсотка за ефективною ставкою*, грн.	Сума амортизації відсотка, грн. (гр. 2 – гр. 3)	Амортизована собівартість облігації, грн.
3 січня 2000 р.	X	X	X	46 282
31 грудня 2000 р.	4 500	5 091	591	46 873
31 грудня 2001 р.	4 500	5 156	656	47 529
31 грудня 2002 р.	4 500	5 228	728	48 257
31 грудня 2003 р.	4 500	5 308	808	49 065
31 грудня 2004 р.	4 500	5 435	935	50 000

* сума відсотка за ефективною ставкою розраховується як добуток вартості облігації на попередню дату та ефективної ставки відсотка

в усіх суттєвих аспектах, а також відповідність вимогам законів України, положень (стандартів) бухгалтерського обліку або інших правил (внутрішніх положень суб'єктів господарювання) згідно з вимогами користувачів [2, с. 1].

Метою аудиту цінних паперів є підтвердження повноти, достовірності, законності та правильності відображення в обліку та фінансовій звітності інформації про цінні папери.

Порядок аудиту цінних паперів включає такі завдання:

- перевірка законності та доцільності операцій з цінними паперами;
- перевірка стану обліку і контролю за наявністю цінних паперів;
- перевірка правильності відображення на рахунках бухгалтерського обліку операцій з цінними паперами;
- підтвердження правильності оцінки собівартості цінних паперів в бухгалтерському обліку;
- перевірка правильності документального оформлення операцій з цінними паперами;
- контроль проведення додаткових емісій та правильності їх відображення в бухгалтерському обліку;
- перевірка повноти відображення доходів від операцій з цінними паперами;
- перевірка правильності оподаткування цінних паперів;
- встановлення правильності і повноти відображення операцій з цінними паперами у фінансовій звітності.

Аудит цінних паперів рекомендовано здійснювати за їх видами. Аудитор на етапі планування своєї роботи повинен оцінити аудиторські ризики, здійснити оцінки системи бухгалтерського обліку та внутрішнього контролю (зазвичай за допомогою тестів), а також розробити план та програми аудиту.

Так, під час проведення аудиту операцій з цінними паперами аудитор необхідно підтвердити реальне існування цінних паперів на підприємстві, перевірити правильність їх класифікації та оцінки. Аудитор перевіряє документальне оформлення операцій з цінними паперами, правильність відображення цих операцій за рахунках бухгалтерського обліку. Перевіряється, чи правильно відображені доходи і витрати, що виникли внаслідок здійснення операцій з цінними паперами, чи правильно визначений фінансовий результат за цими операціями, а також те, наскільки повно і достовірно відображена у фінансовій звітності інформація про фінансові інвестиції, капітал та векселі.

Прикладами порушень, що виявлені під час аудиторської перевірки операцій з цінними паперами, можуть бути такі.

1) В обліку операцій з акціями можуть бути невнесення або неповне внесення впродовж першого року засновниками часток до статутного капіталу; неправильне документування часток засновників, які були внесені до статутного капіталу або повернуті; неправильний розрахунок дивідендів.

2) Прийняття рішення про виплату дивідендів за акціями до моменту повної сплати розміру всього статутного капіталу чи за наявності у акціонерного товариства збитків за результатами діяльності; неправильне нарахування податку на доходи фізичних осіб на суму дивідендів.

3) В обліку операцій з облігаціями можуть бути витрати на придбання облігацій, включені до витрат періоду, а не до собівартості облігацій або, навпаки, включення до собівартості облігацій суми витрат, що безпосередньо не пов'язані з їх придбанням; відображення доходів від операцій з облігаціями (наприклад, відсотків) у складі інших, ніж фінансових; неправильне віднесення облігацій до складу поточних або довгострокових; неправильний розрахунок амортизації премії або дисконту.

4) В обліку вексельних розрахунків можуть бути відсутність всіх необхідних реквізитів на бланку векселів (підписів керівника та головного бухгалтера або уповноважених ними осіб; печатки, дати тощо); відсутність документів, що підтверджують виконання операцій з векселями (договору купівлі-продажу, видаткових накладних, актів приймання-передачі); несвоєчасне погашення зобов'язань за векселями; неправильне визначення податкового зобов'язання з ПДВ; невідображення або неправильне відображення податкового кредиту з ПДВ з суми відсотків за відсотковими векселями.

Доцільним буде акцентування уваги на змінах, які передбачають внесення до Закону України «Про аудиторську діяльність», що пов'язані з виконанням зобов'язань Угоди про Асоціацію між Україною та Європейським Союзом щодо відображення змін в аудиті ЄС в національному законодавстві. Норми національного законодавства у сфері аудиторської діяльності приводяться у відповідності до законодавства Європейського Союзу, зокрема до положень Директиви 2006/43/ЄС з урахуванням норм Регламенту (ЄС) № 537/2014 Європейського Парламенту та Ради від 16 квітня 2014 р. про особливі вимоги стосовно аудиту суспільно значущих суб'єктів господарювання. Реформа аудиту в ЄС відбулася в напрямі впровадження суспільного нагляду за аудиторською діяльністю. Такий підхід був спричинений хвилею скандалів у кінці ХХ сторіччя з корпоративною

фінансовою звітністю у різних країнах, зокрема в США, Європі та Японії.

Проект Закону України «Про аудит фінансової звітності та аудиторську діяльність» від 3 жовтня 2017 р. № 2149-VIII має на меті створення механізмів моніторингу та покращення якості аудиторських послуг, а саме належних стимулів для заохочення до покращення якості та достовірності корпоративної звітності; позитивного інвестиційного клімату України; підвищення довіри населення до українських банків, страхових компаній, інших публічних компаній, зокрема державних підприємств; належних умов для виходу національних компаній на ринки капіталу; підвищення рівня довіри зовнішніх інвесторів до фінансової звітності; підвищення довіри регуляторних органів (НБУ, НКЦПФР, Національного комітету фінансових послуг) до фінансової звітності компаній.

Висновки з проведеного дослідження.

Ринкові відносини визначають об'єктивну необхідність підвищення ролі бухгалтерського обліку в управлінні підприємством. Для прийняття оперативних рішень в управлінні підприємством в умовах постійних коливань кон'юнктури ринку і конкуренції товаровиробників необхідна своєчасна та правдива інформація.

Достовірне відображення операцій з цінними паперами в обліку та фінансовій звітності є основою прийняття обґрунтованих управлінських рішень на підприємстві. Гармонізація національного законодавства у сфері аудиту фінансової звітності та аудиторської діяльності із законодавством Європейського Союзу сприятиме підвищенню якості аудиторських послуг загалом і щодо аудиту цінних паперів зокрема, забезпечить підвищення інвестиційної привабливості національної економіки.

Список використаних джерел:

1. Про цінні папери та фондовий ринок: Закон України від 23 лютого 2006 р. № 3480-IV. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/3480-15>.
2. Про аудиторську діяльність: Закон України від 22 квітня 1993 р. № 3126-XII. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/3125-12>.
3. Податковий Кодекс України від 2 грудня 2010 р. № 2755-VI (із змінами і доповненнями). URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.
4. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 10 «Дебіторська заборгованість»: затверджено Наказом Міністерства фінансів України від 8 жовтня 1999 р. № 237. URL: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/z0725-99>.
5. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 11 «Зобов'язання»: затверджено Наказом Міністерства фінансів України від 31 січня 2000 р. № 20. URL: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/z0085-00>.
6. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 12 «Фінансові інвестиції»: затверджено Наказом Міністерства фінансів України від 26 квітня 2000 р. № 91. URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z0284-00>.
7. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 13 «Фінансові інструменти»: затверджено Наказом Міністерства фінансів України від 30 листопада 2001 р. № 559. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z1050-01>.
8. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 15 «Дохід»: затверджено Наказом Міністерства фінансів України від 29 листопада 1999 р. № 290. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0860-99>.
9. Пономарьова Н. Облік і аудит цінних паперів (на прикладі акціонерних товариств машинобудівного комплексу): автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.06.04; Держ. академія статистики, обліку та аудиту Держкомстату України. Київ, 2005.
10. Ісаєва А. Методологія і організація обліку і аудиту цінних паперів: автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.00.09; Київ. нац. університет ім. Т. Шевченка. Київ, 2009.
11. Ткаченко Н.М. Бухгалтерський (фінансовий) облік, оподаткування і звітність: підручник. 7-ме вид. допов. і перероб. Київ: Алерта, 2016. 928 с.

Trykashna D.V., Prokhorova L.I.

SOME ASPECTS OF THE METHODOLOGY AND ORGANIZATION OF ACCOUNTING AND AUDIT OF SECURITIES TRANSACTIONS

In today's conditions of the development of a market economy and the transformation of relations between business entities and the state in Ukraine, the significance of reliable, complete, and unbiased information about the financial state and results of the enterprise increases. The economic efficiency of enterprises, ensuring high rates of their development, increasing competitiveness in the domestic and foreign markets, to a large extent depend on their investment activity. The most common type of investment activity of enterprises is the securities transactions.

There is a necessity of constant control over the information on securities when they are used in the enterprise. The reliable reflection of securities transactions in accounting and financial reporting is the basis for the adoption of sound management decisions at the enterprise. The results of the audit of securities confirm the reliability of the entity's reflection in accounting for transactions with them and disclosure of information about them in financial statements.

After the signing of the Association Agreement between Ukraine and the European Union, it became necessary to amend the national regulations. The changes are related to the fulfilment of obligations related to an approximation of the legislation of Ukraine in the field of accounting to the legislation of the European Union in the relevant field. This explains the necessity for continuous improvement of the accounting and audit methodology of securities transactions.

The article examines features of the methodology and organization of accounting and auditing of securities, provides recommendations for the improvement.

Key words: securities, accounting, audit, IAS, IFRS, European Union.

УДК 631.1.027:631.11

Ільченко Т.В.

кандидат економічних наук,

доцент кафедри маркетингу

Дніпропетровського державного аграрно-економічного університету

ФОРМУВАННЯ ЕЛЕМЕНТІВ КОМПЛЕКСУ МАРКЕТИНГУ НА АГРАРНОМУ ПІДПРИЄМСТВІ

У статті обґрунтована необхідність та актуальність використання концепції комплексу маркетингу сільськогосподарськими підприємствами. Розглянуто теоретичні аспекти розроблення комплексу маркетингу на аграрному підприємстві. Окреслено проблеми, пов'язані із процесом розроблення комплексу маркетингу на підприємствах сфери АПК. У зв'язку з цим представлено детальний аналіз процесу формування основних складових елементів ефективного комплексу маркетингу аграрних підприємств. Висвітлено фактори, які впливають на формування комплексу маркетингу. Наведені основні вимоги до розроблення ефективного комплексу маркетингу аграрного підприємства. Запропоновано напрями вдосконалення складників комплексу маркетингу сільськогосподарських товаровиробників.

Ключові слова: комплекс маркетингу, сільськогосподарське підприємство, товарна політика, цінова політика, мікросередовище, макросередовище.

В статье обоснована необходимость и актуальность применения концепции комплекса маркетинга сельскохозяйственными предприятиями. Рассмотрены теоретические аспекты разработки комплекса маркетинга на аграрном предприятии. Обозначены проблемы, связанные с процессом разработки комплекса маркетинга на предприятиях сферы АПК. В связи с этим представлен детальный анализ процесса формирования основных составляющих элементов эффективного комплекса маркетинга аграрных предприятий. Освещены факторы, которые влияют на формирование комплекса маркетинга. Указаны основные требования к разработке эффективного комплекса маркетинга аграрного предприятия. Рекомендованы направления усовершенствования составляющих комплекса маркетинга сельскохозяйственных товаропроизводителей.

Ключевые слова: комплекс маркетинга, сельскохозяйственное предприятие, товарная политика, ценовая политика, микросреда, макросреда.

Постановка проблеми. Участь України в СОТ та реально близька перспектива зіткнення в конкурентній боротьбі з високотехнологічним західним сільськогосподарським виробництвом та високоякісною сільськогосподарською продукцією встановлює новий рівень вимог до аграрних підприємств, що вимагає від них докорінного переосмислення стратегічних цілей та методів їх досягнення.

Рушійною силою у вирішенні цих проблем може стати організація ефективної маркетингової діяльності, яка би значно полегшила як виробничу, так і ринкову діяльність сільськогосподарських підприємств, дала б їм змогу значно посилити свої позиції на ринку сільськогосподарської продукції та матеріально-технічних ресурсів.

Тому на всіх етапах виробничої, збутової та управлінської діяльності підприємства виникає необхідність розроблення та впровадження такого господарського механізму, який потребує використання сучасного маркетингового

інструментарію, врахування складників комплексу маркетингу та впровадження ефективних напрямів маркетингової товарної, комунікаційної та цінової політики підприємства.

Механізм маркетингу має бути інноваційним, гнучким, що може постійно оновлюватися за допомогою оригінальних ідей, протистояти різким змінам на споживчому ринку, мати змогу переорієнтуватися та знайти необхідну цільову аудиторію. Розроблення механізму надає очевидні переваги сільськогосподарським товаровиробникам, дає можливість впливати на економіку та цінову політику галузі.

Важливість та актуальність проблеми підвищення конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємства на засадах формування комплексу маркетингу з метою прийняття грамотних управлінських рішень і зумовили вибір теми дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанню формування та впровадження елементів комплексу маркетингу в діяльність підприємств

ємства приділена увага видатних вітчизняних та іноземних науковців, таких як Л.В. Балабанова, С.В. Близнюк, В.Я. Кардаш, Т.А. Капустіна, І.Л. Решетнікова, В.П. Пилипчук, А.В. Войчак, Т.О. Примак, С.М. Ілляшенко, Є.В. Крикавський, Ф. Котлер, Дж. Мак-Карті та інші.

Спільним у визначеннях авторів є бачення комплексу маркетингу як набору певних факторів, які підприємство використовує для досягнення своїх цілей на ринку.

Також практично єдиної позиції дотримуються вказані автори і щодо мети, з якою використовуються фактори, які входять до комплексу маркетингу. Так, результат використання факторів маркетингу розглядається як досягнення бажаної відповідної реакції з боку цільового ринку.

Однак в умовах стрімкої зміни умов господарювання (глобалізація, інформатизація, активний розвиток сфери нематеріального виробництва тощо) подальший розвиток маркетингової науки стосовно комплексу маркетингу має бути спрямовано не на критику чи доповнення концепції «4Р», а на реалізацію концепції комплексу маркетингу відповідно до унікальних умов функціонування окремих галузей та підгалузей економіки. Саме ці аспекти і потребують подальшого дослідження.

Мета статті – дослідити особливості та запропонувати напрями вдосконалення процесу формування елементів комплексу маркетингу сільськогосподарських підприємств, які забезпечують підвищення ефективності маркетингової товарної, цінової та комунікаційної політики для прийняття ефективних управлінських рішень.

Виклад основного матеріалу дослідження. Суть маркетингового забезпечення діяльності сільськогосподарських підприємств полягає у використанні комплексу маркетингу, розробленого на основі інструментів маркетингу, що поєднані відповідними способами, та маркетингової концепції, на яку орієнтовані ці підприємства.

Головними інструментами маркетингу, що становлять основу розроблення комплексу маркетингу, є [1; 2; 3, с. 22]:

- продукт (розроблення відповідних заходів стосовно зміцнення та покращення конкурентних властивостей товарів);
- ціна (визначення та відповідно встановлення такої ціни на продукцію, яка би повністю покривала витрати на її виробництво та забезпечувала підприємство прибутком);
- місце (створення відповідних каналів збуту продукції з метою доведення її до кінцевого споживача);
- просування (формування відповідної системи стимулювання збуту).

Проаналізувавши теоретичні аспекти умов формування маркетингової товарної політики сільськогосподарських підприємств, вважаємо доцільним зведення результатів відповідно до складових елементів маркетингової товарної політики. Такими складовими елементами маркетингової товарної політики є розроблення нового товару або економічно обґрунтоване вдосконалення існуючого; обслуговування товару (транспортування, сервісне обслуговування, зберігання); зняття товару з виробництва, диверсифікація, елімінування [4, с. 287].

На сучасному етапі розвитку аграрних підприємств сутність товарної політики необхідно розглядати крізь призму ефективності діяльності підприємства загалом. При цьому забезпечення ефективності має ґрунтуватися на таких фундаментальних положеннях, як відмова від концентрації уваги на задоволенні потреб лише окремих зацікавлених сторін (або підприємства, або споживачів), взаємоузгодження та взаємозв'язок стратегій, процесів та ресурсного забезпечення підприємства, а також інвестиційний характер маркетингового складника діяльності сільськогосподарського підприємства [5].

Тому товарна політика визначається як засіб оптимізації відносин між суб'єктами агробізнесу (виробники сільськогосподарської продукції, споживачі, держава, контактні аудиторії), передбачаючи партнерські засади та широку соціальну відповідальність, за рахунок чого забезпечуватиметься позитивний економічний результат у стратегічній перспективі. Ключовим принципом формування товарної політики сільськогосподарських підприємств варто розглядати систематичність аналізу середовища та його специфіки і вже на основі отриманих знань формувати конкретну модель реалізації маркетингової товарної політики.

Більшість підприємств, що функціонують в інших галузях, звертають основну увагу на планування виробництва нових товарів під час розроблення маркетингової товарної політики, проте сільськогосподарські підприємства можуть займатися лише вдосконаленням та підтриманням якості продукції, приділяти значну увагу умовам зберігання і транспортування. Перспективи товару на ринку визначаються його можливістю відповідати потребам та запитам потенційних споживачів. Тому особливість формування товарного асортименту сільськогосподарської продукції – це необхідність заздалегідь приймати рішення щодо вибору майбутніх видів продукції, яку необхідно виростити, а тому і вивчення технології вирощування кожних окремих видів продукції.

Також важливим завданням є приведення у відповідність українського законодавства

щодо якості продукції до європейських вимог, проведення сертифікації підприємств галузі, застосування стандартів якості та безпечності продукції згідно з міжнародними вимогами, що дасть змогу підвищити імідж та конкурентоспроможність української сільськогосподарської продукції на зовнішніх ринках.

Стосовно другого складника комплексу маркетингу необхідно відзначити, що в аграрній сфері ціна формується під впливом особливостей сільського господарства, державного регулювання, ринкової влади суб'єктів господарювання, політики конкурентів тощо.

Оскільки різні види сільськогосподарської продукції обертаються на різних типах ринків (чистої конкуренції; монополістичної конкуренції; олігополії; монополії), цінова політика сільськогосподарських підприємств значною мірою зумовлюється характеристиками цих ринків (табл. 1).

Для забезпечення ефективності цінової політики важливе значення має врахування всіх ціноутворюючих факторів, які можна об'єднати в дві групи: 1) ті, що діють з боку пропозиції (особливості виробництва продукції, рівень конкуренції, ступінь монополізації ринку, наявність товарів-субститутів); 2) ті, що діють з боку попиту (обсяг і структура попиту, еластичність попиту, місткість ринку тощо).

Проведені дослідження дають змогу стверджувати, що цінову політику підприємства слід розглядати як складник загальної стратегії його розвитку, який дає змогу підтримувати конкурентоспроможність у довгостроковому періоді й одночасно коригувати його діяльність відпо-

відно до кон'юнктури ринку. Цінова політика підприємства може бути ідентифікована як комплекс заходів, спрямованих на максимізацію прибутку, розширення ринків збуту продукції, забезпечення розширеного відтворення та досягнення соціального ефекту (задоволення потреб споживачів у контексті співвідношення «ціна – якість», стимулювання власного персоналу ціновими знижками на продукцію тощо).

У сучасних умовах ціноутворення на сільгосппродукцію не може уникнути впливу ціннісного складника попиту на продукти харчування, який зумовлюється їх життєвою необхідністю, взаємозамінністю, безпечністю, екологічністю, смаковими уподобаннями споживачів тощо. Тому методи ринкового ціноутворення, що обираються сільськогосподарськими підприємствами, мають базуватися на двох альтернативних підходах: витратному (орієнтація на забезпечення економічних інтересів виробника) і ціннісному (орієнтація на задоволення потреб споживача), а система цін має мотивувати товаровиробників до підвищення ефективності сільськогосподарського виробництва.

Під час використання маркетингового підходу до управління розподілом сільськогосподарської продукції як третього складника маркетингового комплексу необхідно враховувати ключові фактори успіху, такі як цільовий ринок, асортиментна політика, збутовий персонал, заходи мерчандайзингу, від яких залежить позиція аграрного підприємства на ринку і результативність збутової діяльності. Основними елементами у сфері планування збуто-

Таблиця 1

Особливості основних конкурентних типів ринків сільськогосподарської продукції

Характерні риси	Конкурентні типи ринків сільськогосподарської продукції			
	Досконала конкуренція	Монополістична конкуренція	Олігополія	Монополія
Кількість фірм	Дуже багато	Дуже багато	Кілька	Одна
Тип товару	Максимально стандартизований	Диференційований	Стандартизований або диференційований	Унікальний
Контроль за цінами	Слабкий	Значний	Обмежений взаємною залежністю, значний за змови	Повний
Умови входу на ринок	Незначні перешкоди	Незначні перешкоди	Істотні перешкоди	Вхід блокований
Рівень конкуренції	Висока	Помірна	Слабка	Відсутня
Приклад	Ринки пшениці, молока, цукрових буряків	Ринок овочів, фруктів, квітів	Ринок чистопородних скакунів, натурального шовку	Ринок унікальних сортів чаю, винограду

Джерело: складено автором на основі джерел [4; 6]

вої політики, яким слід приділяти увагу насамперед, є цілі у сфері збуту, тобто вибір напрямку реалізації збутової політики у довгостроковій перспективі [6].

Правильна організація управління збутовою політикою і своєчасне запровадження збутових стратегій можуть забезпечити аграрному підприємству міцну позицію на ринку й активізувати його ринкову діяльність в умовах жорсткої конкуренції [7].

Одним із ключових чинників підвищення ефективності політики просування – четвертого елемента комплексу маркетингу – є здійснення комплексу робіт із формування каналів інформування споживачів сільськогосподарської продукції та встановлення зворотного зв'язку з ними. Дослідження комунікаційних напрямів як складників єдиної маркетингової комунікаційної політики підприємств визначило, що найбільш результативними є участь у міжнародних та національних виставках і ярмарках, розповсюдження іміджевих буклетів, бонусні програми для покупців великих партій продукції. Також одним з ефективних і дієвих засобів просування сільськогосподарської продукції є особисті продажі, які, на відміну від реклами, не мають сезонного характеру, а отже, контакт із потенційним споживачем відбувається безперервно.

Розглядаючи питання формування комплексу маркетингу для підприємств аграрної сфери, можна відзначити абсолютне домінування використання концепції «4Р». Так, науковці пропонують формувати комплекс маркетингу для аграрних підприємств на основі таких базових запитань:

1. Питання щодо потенційних споживачів:
 - Хто в основному купуватиме ці продукти (роздрібні мережі, підприємства громадського харчування, державні установи тощо)?
 - Який рівень якості та інших параметрів очікують ці споживачі?
 - Де мешкають споживачі?
 - Який середній дохід споживачів?
 - Скільки їжі купують споживачі щотижня або щомісяця та скільки за неї можуть платити?
2. Питання щодо конкурентів:
 - Скільки вагомих конкурентів та хто вони?
 - У чому полягають їхні переваги та недоліки?
 - У чому ваш продукт буде кращий за продукт конкурентів?
3. Питання щодо організації продажів:
 - Якими є умови торгівлі (знижки, платежі, тощо)?
 - Як ваш продукт розповсюджуватиметься?
4. Питання про просування продукту та маркетинг:
 - Який вид упаковки найбільш прийнятний для клієнтів і споживачів?

– Як ви використовуватимете упаковку, щоб просувати продукт?

– Які канали просування або реклами є ефективними щодо ваших споживачів (газети, радіо, телебачення, афіші, особисті контакти)? [8, с. 23].

Фахівці FAO у цій системі питань пропонують таку схему планування маркетингової діяльності підприємства (рис. 1) [8].

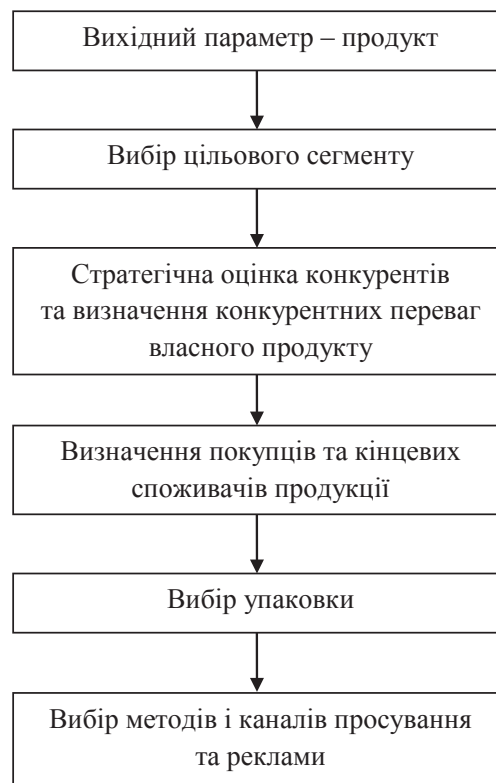


Рис. 1. Схема планування маркетингової діяльності для сільськогосподарських підприємств

Джерело: побудовано автором на основі опрацювання наукових джерел [9]

Ефективний комплекс маркетингу повинен розроблятися на підставі результатів маркетингових досліджень, які забезпечують одержання необхідної інформації про макро- і мікросередовище, ринок і власні можливості. Так, формування комплексу маркетингу для продукції аграрних підприємств зумовлюється низкою внутрішніх та зовнішніх чинників (рис. 2).

Так, до внутрішніх чинників належать такі, які підприємство може безпосередньо формувати і змінювати в процесі маркетингової діяльності. Щодо комплексу маркетингу стан контрольованості означає, що підприємство в особі маркетолога може керувати кожним елементом комплексу маркетингу, тобто визначати, створювати і змінювати цей елемент. Підприємство безпосередньо створює і змінює елементи

комплексу маркетингу: формує певну якість товару, встановлює ціну продажу товару, визначає місце і форму його продажу на ринку та створює відповідний комплекс просування.

З вищерозглянутої характерної риси комплексу маркетингу (містить керовані елементи маркетингу) логічно впливає його інша характерна риса – наявність певних комбінацій складових елементів. Оскільки підприємство безпосередньо формує всі складові елементи комплексу маркетингу, то, надаючи кожному елементу певних характеристик (табл. 2), можна утворити безліч комбінацій цього комплексу.

Враховуючи можливості сучасних інформаційних технологій і розглядаючи кожний елемент комплексу маркетингу як змінну величину, можна надати йому цифрової форми, що уможливить створення великої кількості варіантів комплексу маркетингу. При цьому різні комбінації зумовляють різні ринкові результати, тому з можливих комбінацій слід вибрати лише одну – найефективнішу.

Для того щоб бути ефективним, комплекс маркетингу має відповідати певним вимогам (рис. 3).

Ці вимоги водночас можна вважати і принципами ефективності комплексу маркетингу сільськогосподарського підприємства.

Висновки з проведеного дослідження.

Суть маркетингового забезпечення діяльності сільськогосподарських підприємств полягає у використанні комплексу маркетингу, розробленого на основі інструментів маркетингу, що поєд-

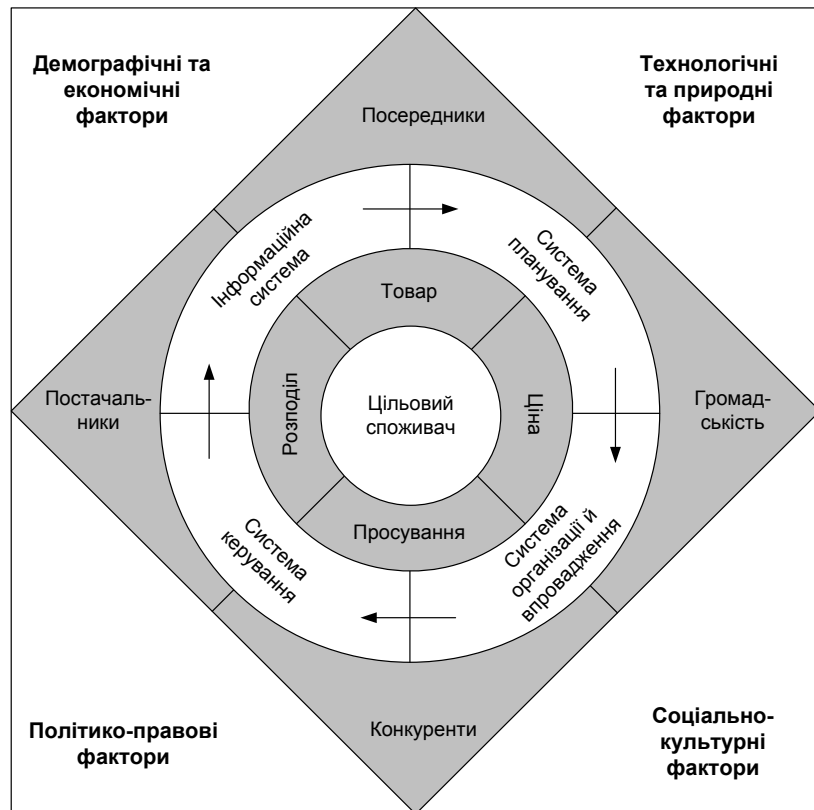


Рис. 2. Формування комплексу маркетингу та фактори, що на нього впливають

Джерело: побудовано автором на основі опрацювання наукових джерел [2; 7]

нані відповідними способами, та маркетингової концепції, на яку орієнтовані ці підприємства.

Дослідження показали, що найбільш дієвим інструментом комплексу маркетингу підприємств є товар, а такі його інструменти, як комунікація, розподіл і ціна лише ґрунтуються на його особливостях. Ключовим принципом формування товарної політики сільськогосподарських підприємств варто розглядати систематичність аналізу середовища та його специфіки і вже на основі отриманих знань формувати конкретну модель реалізації маркетингової товарної політики.

Таблиця 2

Зміст складових елементів комплексу маркетингу

Елемент комплексу маркетингу	Зміст елемента
Товар	якість, властивості, параметри, асортимент, номенклатура, дизайн, сервіс, товарна марка, упаковка, супутні послуги
Ціна	прейскурантна ціна, цінові знижки, націнки, строки й умови виплати, умови кредитування
Продаж	канали продажу, форми продажу, методи продажу, розміщення магазинів, транспортування, складування
Просування	реклама, паблік рілейшнз, методи стимулювання продажу товару, персональний продаж товару

Джерело: складено автором на основі джерел [1; 2]



Рис. 3. Вимоги до розроблення ефективного комплексу маркетингу підприємства

Джерело: побудовано автором на основі опрацювання наукових джерел [9; 10]

Для забезпечення ефективності цінової політики важливе значення має врахування всіх ціноутворюючих факторів, які можна об'єднати в дві групи: 1) ті, що діють з боку пропозиції (особливості виробництва продукції, рівень конкуренції, ступінь монополізації ринку, наявність товарів-субститутів); 2) ті, що діють із боку попиту (обсяг і структура попиту, еластичність попиту, місткість ринку тощо).

Отже, перспективними напрямками діяльності господарюючих суб'єктів щодо вдосконалення складників комплексу маркетингу є здійснення заходів із підвищення якості продукції, збільшення обсягів збуту продукції через біржі, залучення

професіоналів до виконання маркетингових функцій на підприємствах, розвиток обслуговуючої кооперації: зберігання, первинна переробка, дослідження кон'юнктури ринків, формування оптимальних партій товару, просування продукції.

Ефективний комплекс маркетингу повинен розроблятися на підставі результатів маркетингових досліджень, які забезпечують одержання необхідної інформації про макро- і мікросередовище, ринок і власні можливості. Розроблення ефективного механізму комплексу за наведених умов надає очевидні переваги сільськогосподарським товаровиробникам, дає можливість впливати на економіку та цінову політику галузі.

Список використаних джерел:

1. McCarthy E.J. Basic Marketing: a Managerial Approach. Richard D. Irwin, Homewood, Illinois, 1960. 694P. URL: <http://www.goodreads.com/book/show/4522639-basic-marketing> (accessed: 30 January 2014).
2. Котлер Ф. Основы маркетинга: [пер. с англ.] / Филипп Котлер, Гари Армстронг, Джон Сондерс, Вероника Вонг. – [2-е изд.]. – М. и др. : Изд. Дом Вильямс, 2001. – 944 с.
3. Скриньковський Р.М. PS-маркетинг: соціальні основи та система управління / Р.М. Скриньковський, Т.Б. Процюк // Економіка. Фінанси. Право: інформац.-аналіт. журнал. – 2013. – № 8/1. – С. 12–26.
4. Маркетингова товарна політика: посібник / Є. Крикавський, І. Дейнега, О. Дейнега, Р. Патора. – 3-тє вид., доповнене і перероблене. – Львів: Львівська політехніка, 2012. – 360 с.
5. Степаненко Н.І. Когерентність стратегічних імперативів товарної політики аграрних підприємств / Н.І. Степаненко [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.pdaa.edu.ua/sites/default/files/nppdaa/4.3/317.pdf>
6. Балабанова Л.В. Стратегічне маркетингове управління збутом підприємств / Л.В. Балабанова, Ю.П. Митрохіна: піроч. – Донецьк: В-во Дон. ДУЕТ, 2009. – 246 с.
7. Близнюк С.В. Маркетинг в Україні: проблеми становлення та розвитку / С.В. Близнюк. – 2-ге вид., випр. і доп. – К. : Політехніка, 2004. – 400 с.
8. Fellows P. Processed foods for improved livelihoods: FAO Diversification booklet 5. – Rome, FAO, Viale delle Terme di Caracalla, 2004. – 78 p.
9. Дмитрук М.М. Стратегічний маркетинг: теоретичні основи та оцінка імплементації в діяльності вітчизняних підприємств / М.М. Дмитрук // Вісник НУ «Львівська політехніка». Проблеми економіки та управління. – Львів: Вид-во Національного ун-ту «Львівська політехніка», 2003. – № 484. – С. 50–61.
10. Маркетинг: підручник / [Павленко А.Ф., Решетнікова І.Л., Войчак А.В. та ін.]; за наук. ред. А.Ф. Павленка; кер. авт. кол. І.Л. Решетнікова. – К. : KNEU, 2008. – 600 с.

FORMATION OF MARKETING COMPLEX ELEMENTS IN THE AGRARIAN ENTERPRISE

The article discusses the necessity of using marketing complex concept at agricultural enterprises.

The theoretical aspects of marketing complex development in the agrarian enterprise are considered. The problems connected with marketing complex development process in the agroindustrial complex are outlined.

Studies have shown that the most effective tool for the enterprise marketing complex is the product, and its tools such as communication, distribution, and price are based only on its features. A key principle of the commodity policy formation at agricultural enterprises should be considered through the systematic analysis of the environment and its specificity. Gained information must be the basis for the formation of marketing policy model.

To ensure the effectiveness of pricing policy, it is important to take into account all pricing factors that can be grouped into two groups: 1) those, which are connecting with supply (features of production, level of competition, degree of the market monopolization, presence of substitutes); 2) those, which are connecting with demand (volume and structure of demand, demand elasticity, market capacity etc.).

The promising directions for the marketing complex development are an improvement of products quality, an increase of sales through stock exchanges, attraction of professionals to carry out marketing functions at enterprises, development of service cooperation: storage, primary processing, market research, the formation of optimal batches of goods, product promotion.

Key words: marketing complex, agricultural enterprise, commodity policy, price policy, micro environment, macro environment.

Колесник М.В.кандидат економічних наук,
доцент кафедри маркетингу
Національного авіаційного університету**МЕТОДОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ
КОРПОРАТИВНОЮ СОЦІАЛЬНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ:
ФІНАНСИ, МАРКЕТИНГ ТА SMART-ІНСТИТУЦІОНАЛІЗАЦІЯ**

В статті досліджено концептуальні положення управління корпоративною соціальною відповідальністю (КСВ), в тому числі проведено аналіз специфіки методів управління КСВ в призмі маркетинг-менеджменту підприємства та управління стейкхолдерами, в тому числі описано їх особливості. Встановлено, що досягнення підприємством конкурентних переваг завдяки КСВ залежить від формування на підприємстві конкретних управлінських процедур та механізмів КСВ. Успішна організація зазначеного можлива за наявності своєчасного наукового забезпечення цих процесів. Тому, з метою системної ідентифікації управлінських процесів КСВ, також досліджені інституційно-виробничі, фінансові та маркетингові аспекти зазначеного і запропоновано удосконалити типологію учасників суб'єктно-об'єктних відносин КСВ.

Ключові слова: корпоративна соціальна відповідальність, управління стейкхолдерами, сталий розвиток, бізнес-технології smart-економіки, інституціоналізація, фінанси, маркетинг.

В статье исследованы концептуальные положения управления корпоративной социальной ответственности (КСО), в том числе проведен анализ специфики методов управления КСО в призма маркетинг-менеджмента предприятия и управления стейкхолдерами, в том числе описано их особенности. Установлено, что достижение предприятием конкурентных преимуществ благодаря КСО зависит от формирования на предприятии конкретных управленческих процедур и механизмов КСО. Успешная организация указанного возможна при наличии своевременного научного обеспечения этих процессов. Поэтому, с целью системной идентификации управленческих процессов КСО, также исследованы институционально-производственные, финансовые и маркетинговые аспекты указанного и предложено усовершенствовать типологию участников субъектно-объектных отношений КСО.

Ключевые слова: корпоративная социальная ответственность, управление стейкхолдерами, устойчивое развитие, бизнес-технологии smart-экономики, институционализация, финансы, маркетинг.

Постановка проблеми. Соціально-відповідальна орієнтація бізнесової діяльності сьогодні стає вже стійкою, детермінованою та прогресуючою тенденцією, якій притаманно застосування новітніх бізнес-технологій Smart-економіки з її принципами інтелектуалізації, інституціоналізації, екологізації та соціалізації. Так, наприклад, сьогодні в країнах з ринковою економікою розвинуеного типу все більше впливає на позитивне прийняття рішення споживачем інформації стосовно прихильності виробника товару принципам корпоративної соціальної діяльності (КСВ), що забезпечується, наприклад, маркуванням продукції знаком «International Fairtrade Certification Mark».

Зокрема, в Сполучених штатах Америки стає все менше охочих купувати речі з використанням дитячої або фактично рабської праці. Суттєвим поштовхом до активізації такої поведінки покупців стала суспільна реакція на трагедію у Бангладеші, коли в 2013 році через обвал будинку загинуло більше тисячі робітниць текстильної галузі [1].

Незважаючи на все більше розширення практики КСВ у більшості наукових досліджень вона розглядається не достатньо комплексно і, як правило, з позицій дослідження специфіки її прояву або впливу на інші функції підприємства. Отже, динамічний позитивний розвиток КСВ об'єктивно вимагає проведення досліджень, актуальною метою яких має бути дослідження завдань, методів, інструментів та специфіки об'єктів впливу (керування) в комплексному управлінні цим видом економічної діяльності.

Мета статті полягає у дослідженні сучасного стану наукової думки стосовно завдань, функціональної структури, методів, інструментів, взаємодії із стейкхолдерами та об'єктами впливу в управлінні КСВ, як економічної діяльності сучасного підприємства.

Аналіз останніх досліджень. Сьогодні можна зазначити зростання кількості монографічних досліджень з концептуальних та специфічних питань розвитку КСВ – це наукові праці таких вчених, як, наприклад, О.П. Гогуля, О.А. Гріш-

нова, М.М. Ігнатенко, Л.В. Козин, І.П. Кудінова, А.М. Колот, О.О. Кузнецов, Г.Ю. Міщук, О.О. Олійник, Г.Ф. Остапенко, Ю.М. Петренко, Є.П. Попова, О.В. Рева, С.Ю. Трапідин та інші [2–12].

Крім того, при дослідженні спектру питань проблематики управління КСВ можна, принаймні, визначити декілька напрямків, які доцільно, на нашу думку, групувати наступним чином: дослідження КСВ з позиції загального корпоративного менеджменту [6; 13–18]; розвитку методології управління стейкхолдерами [20–24]; трансформації функцій управління підприємством під впливом КСВ – це, наприклад, роботи, які досліджують взаємовплив КСВ та маркетингу [4; 19; 26], КСВ та фінанси [10, 25–27], КСВ та виробничої функції підприємства [2; 4; 7; 8; 12; 15], а також окремі авторські дослідження з управління різними об'єктами КСВ, як то територіальними одиницями або інституціями тощо [2; 4; 19; 20]. Кількість та тематика відповідних робіт переконують, що актуальність та потреба в дослідженні КСВ зростає, але при цьому спостерігається розрізненість та автономність авторських позицій, їх недостатня системність в межах єдиної концепції.

Виклад основного матеріалу дослідження.

За визначенням О.А.Грішнєвої, соціальна відповідальність – це усвідомлення суб'єктами соціальної держави єдності соціального простору, свідоме виконання своїх обов'язків перед співгромадянами, суспільством, державою [2, с. 7]. Спіраль еволюції економічних відносин з середини минулого століття в призмі цього визначення призвела до розвитку КСВ на сучасному етапі, як стратегічну економічну діяльність розвинутих підприємства, як правило, корпорацій, сучасної smart-економіки.

КСВ сьогодні є світовою тенденцією формування відповідального бізнесу з стійкою позитивною траєкторією розвитку, яка підкріплюється міжнародними договорами та відповідними організаціями, світовими та національними стандартами, а також суттєвим підвищенням відповідних очікувань суспільства до соціально-відповідального розуміння діловими колами завдань своєї діяльності.

Характеризуючи сучасний стан розвитку КСВ в Україні необхідно вказати на широкий спектр прояву цієї діяльності, при цьому доцільно, на нашу думку, звернути на висновки дослідження О.В. Харчишиної, яка зазначає, що в економіці України зберігаються тенденції у розвитку КСВ, а також відбувається їх трансформація у напрямку стратегічного плану роботи компаній [13, с. 2]. Контекстом для впровадження КСВ у корпоративну стратегію є формування корпоративної місії і довгострокових бізнес-цілей з урахуванням специфічних

очікувань з боку ключових зацікавлених сторін (стратегічних груп стейкхолдерів) та впровадження відповідних механізмів управління на всіх ієрархічних рівнях управління компанією. Так, як зазначає Е. В. Камишикова, деякі компанії прямо декларують, що КСВ становить фундаментальну мету (місію) їх створення і функціонування, а ідентифікація стратегічних стейкхолдерів, визначення цілей їх задоволення на етапі формування стратегічної концепції та їх уточнення на етапі стратегічного аналізу є необхідним кроком з інтеграції КСВ у корпоративну стратегію [14, с. 202–204].

На думку О.О. Кузнецова, метою менеджменту на принципах КСВ є збільшення вартості бізнесу, а основні етапи впровадження системи КСВ в систему управління підприємством становлять: оцінка системи менеджменту; виявлення взаємного впливу системи менеджменту і КСВ один на одного, включаючи сприйняття цього впливу акціонерами компанії; зовнішній контроль з метою ідентифікації, оцінки та кращого управління ризиками, що виникають при взаємодії компанії і акціонерами; забезпечення акціонерів інформацією про соціальну складову в діяльності компанії; створення конкурентних переваг на основі КСВ [7].

При цьому, соціально-відповідальна модель поведінки підприємства може проявлятися в двох ракурсах:

1. Управління КСВ – це частина управлінської діяльності, яка шляхом реалізації функцій менеджменту забезпечує балансування відносин між компанією та зовнішнім середовищем.

2. Управління розвитком КСВ – це використання соціальних нововведень у плануванні, організації, мотивації, контролі та координації діяльності у сфері підвищення якості життя стейкхолдерів, яке призводить до нарощування корпоративного потенціалу, підвищення рівня його використання, отримання якісно нових результатів взаємодії компанії з оточуючим середовищем. Рівень розвитку КСВ проявляється в різних організаційних моделях: захисної; адаптаційної; стратегічної; просоціально активної [15, с. 202–204].

Відповідно до класифікації С.Ю. Трапідина в даний час виділяють три підходи до управління КСВ, які враховують:

– позиції стейкхолдерів «зовнішніх» та «внутрішніх»;

– позиції зв'язків з громадськістю, які традиційно розглядаються як мистецтво і практика аналізу суспільних тенденцій та взаємодії як з «первинними стейкхолдерами», так і «похідними стейкхолдерами» (побічно зацікавлені, тобто індивідууми і організації, що мають непрямий стосунок до діяльності компанії тощо);

– позиції етичних і моральних норм, коли управління відповідальністю компанії може здійснюватися в рамках таких інституціоналізованих моделей: аморальне управління та моральне управління [12].

Цікавою є пропозиція О.В. Реви, який пропонує класифікувати українські підприємства за фактичним рівнем розвитку КСВ наступним чином: відповідальні мимоволі; відповідальні «дочки» (дочірні компанії); прогресивні українські компанії; компанії-спорадичні наслідувачі; компанії-волонтаристи; старанні платники податків; компанії-опортуністи [11, с. 81].

Досліджуючи процес інституціоналізації менеджменту, доцільно звернути увагу, що окрім стандартних функцій управління, в КСВ також можуть розглядати і такі конкретизовані складові компоненти: управління кадрами; управління корпоративним середовищем підприємства; управління спонсорською діяльністю підприємства [17].

Характеризуючи КСВ як виокремлену діяльність, доцільно вказати на такі її форми: внутрішні форми КСВ (розвиток і підтримка персоналу, охорона здоров'я, безпечні умови праці, соціально-відповідальна реструктуризація (звільнення персоналу у зв'язку з реорганізацією бізнесу);

зовнішні форми КСВ (природоохоронна діяльність і ресурсозбереження, розвиток місцевої громади, розвиток добросовісної ділової практики; комбіновані форми КСВ (підвищення якості продукції, що випускається, приріст обсягів виробництва, приріст фонду оплати праці, створення додаткових робочих місць) [19].

Отже, сферу завдань КСВ можна розподілити на зовнішню та внутрішню, які має базовий та розширений перелік. При цьому необхідно зазначити, що зовнішня складова соціальної відповідальності бізнесу не так чітко окреслена як внутрішня, що призводить до розширеної дискусії стосовно того, що саме слід відносити до цієї сфери [3].

Система управління КСВ, на думку О.В. Піменової, передбачає: 1) визначення зовнішніх і внутрішніх обмежень; 2) визначення цільового стану системи і цільових критеріїв; 3) аналіз поточного стану системи; 4) визначення політик і програм соціальної відповідальності; 5) використання механізму управління [16].

Окрім зазначених складових управління в КСВ, сьогодні досить активно формується така її складова як «Управління стейкхолдерами». Термін стейкхолдер (англ. – stakeholder) є сучасним поняттям, яке описує людину, групу осіб або окремі організації, чії дії, поведінка або рішення можуть впливати на діяльність компанії. За стандартною класифікацією стейк-

холдерів поділяють на внутрішні (працівники та засновників компанії, фактичні інвестори тощо) та зовнішні (споживачі продукції, постачальники, посередники, представники суспільства та держави, а також безпосередньо навколишнє середовище тощо).

Управління стейкхолдерами має здійснюватися на наступних засадах: повага до думки стейкхолдерів; підприємство має не тільки пасивно підлаштовуватися під стейкхолдерів, а й активно управляти ними; інтереси стейкхолдерів не завжди мають під собою фінансову основу; необхідно здійснювати постійний моніторинг стейкхолдера, оскільки не можливо керувати об'єктом, який не вивчений; своєчасне інформування та взаємодія на регулярній основі із стейкхолдерами; дотримання взятих зобов'язань і вимога їх дотримання від зацікавлених сторін [4; 7; 8].

Пропонуються різні методи управління стейкхолдерами, але які можуть доповнювати один одного:

1) розроблення та ведення «карти стейкхолдерів» (ідентифікація, ранжування та формування механізму взаємодії із стейкхолдерами) [20; 24];

2) стейкхолдер-аналіз економічних проєктів з розробленням ієрархічної багаторівневої системи критеріїв на засадах загального підходу аналізу ієрархій [21];

3) формування процедури управління стейкхолдерами на засадах їх важливості у відповідності до життєвого циклу підприємства [23];

З погляду значення фінансів підприємства, сучасні дослідники описують специфіку КСВ її впливом як на ефективність усієї діяльності підприємства, так і на окремі види його діяльності: фінанси, маркетинг, а також відповідна інституціоналізація управління персоналом та виробничою функцією, як новий спосіб конструювання бізнес-процесів.

Отже, наприклад, як зазначає Ю.М. Петренко, правильно сформовані організаційно-економічні та правові відносини на підприємстві за допомогою КСВ дають змогу забезпечити основи фінансової безпеки підприємства. Реалізація корпоративної стратегії та оптимізація фінансових потоків стейкхолдерів, як постачальників ресурсів, з метою мінімізації ризиків та конфліктів здійснюється у процесі реалізації механізму КСВ, який виступає як проактивний, організаційно-економічний та правовий елемент корпоративного управління, спрямований на забезпечення конкурентних переваг підприємства на ринку шляхом безпечного генерування ресурсів від широкого кола стейкхолдерів [9, с. 15–17]. А.Ю. Панова також зазначає, що сталий розвиток фінансових інститутів під впливом КСВ відбувається на

всій економічній системі, оскільки КСВ у фінансовому секторі забезпечує просування ідей, принципів і практик КСВ в бізнес-середовищі, що виникають в процесі інвестування [25]. В.Ф. Гамалій, О.М. Кошик, Н.І. Легінкова також зазначають, що розвиток соціальних функцій окремих підприємств, посилення їх соціальної відповідальності зменшує рівень соціальних витрат на макrorівні. Тому важливою є оптимізація регуляторної політики з метою податкового стимулювання соціальної відповідальності та відповідного покращення фінансового стану підприємств [26, с. 17].

Провідні фінансові фондові біржі вже активно застосовують такі індекси як: Dow Jones, FTSE4 Good та Corporate Responsibility Index (CRI), які враховують вплив КСВ на збільшення вартості компанії. Наприклад, відповідно до результатів дослідження організації Business in the Community, вартість акцій підприємств на Лондонській фондовій біржі, які в своїй діяльності дотримуються правил КСВ протягом, принаймні, п'яти років, підвищувалась на 3,3–7,7 відсотків відносно інших аналогічних цінних паперів [27, с. 2]. За іншими даними інвестиційна привабливість компаній, що мають позитивний звіт з КСВ може підвищуватися приблизно на 10%.

Також В.Ф. Гамалій звертає увагу, що КСВ забезпечує зменшення фінансових витрат підприємства в наслідок створення умов для попередження виробничих конфліктів. Відносно управління стейкхолдерами він зазначає, що вони, з одного боку, забезпечують підприємство унікальними ресурсами, а з іншого боку – розділяють ризики разом з власниками у процесі того, як підприємство використовує ці ресурси. Тому пріоритетним є розвиток класифікацій та підходів, заснованих на кінцевих фінансових інтересах стейкхолдерів [26, с. 15–16].

Важливо, що на загальнодержавному рівні поширення соціально-відповідального регулювання ризиків у трудових відносинах сприятиме зменшенню соціальної напруги, забезпеченню високої якості трудового життя та соціальної стабільності. Тому в цих відносинах КСВ має вирішувати наступні завдання: забезпечити соціалізацію трудових відносин на підприємстві; виявити фактори і потенційні ризики, здатні дестабілізувати трудові відносини; забезпечити передумови запобіганню порушенням правових норм міжнародного та національного законодавства у трудових відносинах; виявити проблеми в трудовій сфері в різних галузях національної економіки, регіонах та в цілому в країні; залучити бізнес-співтовариство до благої діяльності, співфінансування соціальних об'єктів; розробити

практичні рекомендації тактичного і стратегічного характеру з управління трудовими відносинами [2, с. 132–133].

Окрім зазначеного, до соціальних програм з розвитку персоналу можуть входити наступні напрямки діяльності: навчання та професійний розвиток; застосування мотиваційних схем оплати праці; надання співробітникам соціального пакету; створення умов для відпочинку; підтримання внутрішніх комунікацій в організації; участь співробітників у прийнятті управлінських рішень; охорона праці та техніка безпеки; медичне обслуговування персоналу; підтримання санітарно-гігієнічних умов праці; підтримка материнства і дитинства; створення ергономічних робочих місць; профілактика професійних захворювань тощо [8, с. 38].

Незважаючи на вище наведений суттєвий вплив КСВ в діяльності сучасних підприємств, функція маркетингу отримала найбільший взаємозв'язок з КСВ, оскільки, на нашу думку, по-перше, еволюція маркетингу відбувалась одночасно з КСВ і еволюція маркетингу відбувалась у різних його видах (концепціях): маркетинг відносин, соціальний маркетинг, відповідальний маркетинг, соціально-етичний маркетинг, екологічний маркетинг та відповідно сучасний соціально-відповідальний маркетинг.

Л.В. Козин пропонує «соціально-відповідальний маркетинг» розглядати як концепцію, що передбачає побудову системи ринкової діяльності компанії (включаючи її внутрішні і зовнішні елементи) на основі балансування і узгодження таких чинників, як досягнення економічних цілей компанії, задоволення потреб споживачів і забезпечення довгострокових інтересів суспільства. При цьому суб'єкт маркетингової діяльності намагається досягти комерційний ефект, прибуток і організаційний розвиток у етичний та соціально-відповідальний спосіб [5, с. 22–25].

При цьому С.Ю. Хамініч підкреслює, що соціальні заходи такого маркетингу на стратегічному рівні управління (бренд-менеджмент) формують позитивний комплекс стійких асоціацій у свідомості потенційних покупців [19]. Оцінювати такі заходи можна за наступними групами показників: 1) ефективність благої допомоги та інших соціальних програм у порівнянні з ефективністю реклами; 2) процес реалізації соціальних програм (англ. – process measurement); 3) стимулювання продажу (англ. – efficiency measurement) тощо [28, с. 214].

Зазначимо також, що у відповідності до завдань менеджменту на підприємстві застосовують реактивні та проактивні методи контролінгу КСО:

1. Проактивні (ведення «карт стейкхолдерів»; збалансована система показників соціальної стійкості; всебічна вартісна оцінка соціальної відповідальності бізнесу; етичний і екологічний корпоративний брендинг; інтеграція соціальних проектів бізнесу в стратегію; діалог зі стейкхолдерами; бенчмаркінг; участь в регіональних програмах; впровадження директивних документів; конкурсні процедури; опитування громадської думки та ЗМІ тощо).

2. Реактивні (звіти про соціальну відповідальність; аналіз екологічної та соціальної ефективності; системи вимірювання і контроль розподілу ресурсів; екологічний облік; розрахунок показників стійкості; виплати співробітникам; внутрішня інформаційна система і внутрішні аудити; визначення цілей сталого розвитку; тренінги для співробітників і менеджерів по тематиці КСВ) [20].

Оскільки цілеположення в системі знань, яке як система орієнтирів є важливим чинником для формування напрямків систематизації наукового знання, необхідно підкреслити відсутність єдності у питанні ідентифікації учасників суб'єктно-об'єктних відносин КСВ. Наприклад, Л.М. Нікітіна пропонує виділяти в якості суб'єкту КСВ підприємство, яке виконує різні соціальні ролі. Об'єктна складова КСВ, на її думку, має складну структуру і включає: акціонерів, працівників, менеджерів, кредиторів, споживачів, постачальників, інших ділових партнерів, а також місцеві спільноти, органи державної влади та управління [19, с. 85]. За іншою схожою методикою, пропонується розуміти в якості суб'єкта КСВ – бізнес, а об'єктом – людину (споживача, працівника, працівника іншого підприємства тощо) [20, с. 85].

Існують і інші підходи, як наприклад, Ю.М. Бурлакова пропонує об'єктом управління КСВ визначати якість життя стейкхолдерів, а відносно суб'єктного складу КСВ, то фактично пропонується система суб'єктів:

1. Деякі компанії створюють спеціальні «Центри соціальних програм», або організо-

вують головний офіс КСВ, багато корпорацій формують Комітет з КСВ;

2. Інші підприємства вирішують наділяти функціями управління КСВ спеціально створені підрозділи, або формувати департамент з КСВ, який знаходиться у підпорядкуванні директора з КСВ або спеціального керівника вищої ланки [15].

Таким чином, суб'єктом в цьому підході виступає особа, яка приймає управлінське рішення, а не підприємство і його активи, які апіорі не наділені суб'єктивністю. Тому для характеристики об'єктів у сфері КСВ, що має забезпечити кращу систематизацію в методології КСВ, на нашу думку, доцільно модифікувати класифікацію рівнів КСВ [2, с. 11] у класифікацію об'єктів: мікроекономічні (діяльність підприємств та інших організацій); мезоекономічні (функціонування інституцій); макроекономічні (діяльність державних органів та організацій); мегаекономічні (діяльність різних міжнародних організацій). Такий підхід забезпечить систематизацію з урахуванням нових наукових напрямів, як то, наприклад, маркетингу територій.

Висновки з проведеного дослідження. КСВ сьогодні розвивається швидкими темпами, її значення в системі менеджменту підприємства зростає у щільній кореляції з еволюційними процесами створення економіки smart – варіанту. У відповідності до такої тенденції інституціоналізація економіко-організаційного механізму підприємства під впливом КСВ відбувається в призмі тріади «інтелектуалізація, екологізація та соціалізація».

Досягнення підприємством конкурентних переваг завдяки КСВ залежить від формування на підприємстві конкретних управлінських процедур та механізмів КСВ. Успішна організація зазначеного можлива за наявності своєчасного наукового забезпечення цих процесів та відповідної систематизації завдань, функцій, механізмів, інструментарію і своєчасної ідентифікації учасників суб'єктно-об'єктних відносин КСВ та їх динаміки.

Список використаних джерел:

1. Ворожко Т. Пять трендов американского шопинга / Т.Ворожко // Новое время. Блог Татьяны Ворожко. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://nv.ua/style/blogs/pjat-trendov-amerikanskoho-shopinha-bloh-tatjany-vorozhko-2451029.html>.
2. Грішнова О.А., Міщук Г.Ю., Олійник О.О. Соціальна відповідальність у трудових відносинах: теорія, практика, регулювання ризиків: Монографія. – Рівне: НУВГП, 2014. – 216 с.
3. Гоголя О.П., Кудінова І.П. Соціальна відповідальність бізнесу. – К. : Видавництво Національного університету біоресурсів і природокористування України. 2008. – 79 с.
4. Ігнатенко М.М. Формування та розвиток соціальної відповідальності суб'єктів господарювання аграрної сфери економіки: теорія, методологія, практика автореф. дис. на здобуття наук. ступеня докт. економ. наук / М.М. Ігнатенко. – Харків, 2016. – 46 с.
5. Козин Л.В. Соціально-відповідальний маркетинг підприємств: дис. ... канд. екон. наук / Л.В. Козин. – Т. : ТНЕУ, 2015. – 239 с.
6. Колот А.М. Корпоративна соціальна відповідальність: еволюція та розвиток теоретичних поглядів / А. М. Колот // Економічна теорія. – 2013. – № 4. – С. 5–26.

7. Кузнецов А.А. Управление социальной ответственностью бизнеса в современных экономических системах: дис. ... канд. экон. наук / А.А. Кузнецов. – М. – 2006. – 133 с. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.disscat.com/content/upravlenie-sotsialnoi-otvetstvennostyu-biznesa-v-sovremennykh-ekonomicheskikh-sistemakh#ixzz56TC0Z59z>.
8. Остапенко Г.Ф. Корпоративная социальная ответственность / Г.Ф. Остапенко. – Пермь: Изд-во Перм. нац. исслед. политехн. ун-та, 2012. – 112 с.
9. Петренко Ю.М. Фінансова безпека підприємств на основі розвитку принципів корпоративного управління: дис. на здобуття наук. ступеня канд. економ. наук / Ю.М. Петренко. – Суми: ДВНЗ «УАБС НБУ», 2013. – 293 с.
10. Попова Е.В. Инструментарий развития социальной ответственности промышленного предприятия : дис. ... канд. экон. наук / Е.В. Попова. – Екатеринбург: Урал. федер. ун-т им. Б.Н. Ельцина, 2015. – 148 с.
11. Рева О.В. Формування системи соціально-відповідального управління персоналом вугледобувних підприємств України: дис. ... канд. економ. наук / О.В. Рева [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.dgma.donetsk.ua/docs/nauka/vcheni_rady/12.105.03/dis%20\(1\).pdf](http://www.dgma.donetsk.ua/docs/nauka/vcheni_rady/12.105.03/dis%20(1).pdf).
12. Трапицын С.Ю. Мотивация персонала в современной организации / Под общ. ред. С.Ю. Трапицына. – СПб. : «Книжный Дом», 2007. – 240 с.
13. Харчишина О.В. Досвід розвитку корпоративної соціальної відповідальності в Україні / О.В. Харчишина. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: dspace.nau.edu.ua.
14. Камишникова Е.В. Интеграція корпоративної соціальної відповідальності у корпоративну стратегію / Е.В. Камишникова // Економічний аналіз: зб. наук. праць. – Тернопільський національний економічний університет. – 2017. – Том 27. – № 1. – С. 199-205.
15. Бурлакова Ю.М. Особливості управління реалізацією та розвитком корпоративної соціальної відповідальності / Бурлакова Ю.М. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://nauka.kushnir.mk.ua/?p=74961>.
16. Пименова О.В. Система управления социальной ответственностью корпорации / О.В.Пименова // Российское предпринимательство. – 2007. – Том 8. – № 10. – С. 47–52.
17. Резник Г.А. Управление социальной ответственностью на основе системы сбалансированных показателей / Г.А. Резник, Д.В. Волокушин. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=4535>.
18. Хамініч С.Ю. Соціально-етичний маркетинг як складова бренд-орієнтованого управління підприємством / С.Ю.Хамініч, А.М. Ліхтер // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2015. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://global-national.in.ua/archive/7-2015/88.pdf>.
19. Никитина Л.М. Основные содержательные характеристики системы корпоративной социальной ответственности / Л.М. Никитина // Вестник ВГУ. – 2010. – № 1. – С. 78–85.
20. Зильберштейн О.Б. Анализ стейкхолдеров на примере российских предприятий / О.Б. Зильберштейн, К.В. Невструев, Д.Д. Семенюк, Т.Л. Шкляр, А.В. Юрковский // «Наукоеведение». – 2016. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://naukovedenie.ru/PDF/42EVN316.pdf>.
21. Пятакович Ф.А. Многокритериальный стейкхолдер-анализ инвестиционных инновационных проектов в сфере регионального здравоохранения / Ф.А. Пятакович, В.И. Ломазова, К.Ф. Макконен, В.Г. Нестеров, Е.В. Нестерова, Т.И. Якунченко. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.fundamental-research.ru/ru/article/view?id=35064>.
22. Как работать со стейкхолдерами? (Stakeholder Analysis) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://powerbranding.ru/biznes-analiz/stakeholder>.
23. Моргунова Р.В. Методические подходы к управлению взаимоотношениями промышленных предприятий со стейкхолдерами / Р.В. Моргунова. – 2009. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.edit.muh.ru/content/mag/trudy/10_2009/09.pdf.
24. Карта стейкхолдеров (заинтересованных сторон). [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.okbm.nnov.ru/reports/2011/ru/razdel-5-rezultativnost-v-kontekste-ustojchivogo-razvitiya/5-3-karta-stejkholderov-zainteresovannykh-storon>.
25. Панова А.Ю. Корпоративная социальная ответственность в финансовой сфере / А.Ю.Панова // Экономические науки. – 2016 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://research-journal.org/economical/korporativnaya-socialnaya-otvetstvennost-v-finansovoj-sfere/>.
26. Гамалій В.Ф. Фінансові засади соціальної відповідальності підприємств / В.Ф. Гамалій, О.М. Кошик, Н.І. Легінькова // Наукові праці КНТУ. Економічні науки. – 2014. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Npkntu_e_2014_25_4.
27. Гусев Ю.Н. Устойчивое развитие сквозь призму корпоративной социальной ответственности / Ю.Н. Гусев // Экономические системы. – 2013. – № 2. – С. 2–4.
28. Шмиголь Н.М. Впровадження елементів корпоративної соціальної відповідальності в систему управління підприємством: стратегії, дохід, ефективність / Н.М. Шмиголь // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://web.znu.edu.ua/herald/issues/2009/econom_2009_1/212-216.pdf.

Kolesnyk M.V.

METHODOLOGICAL ASPECTS OF CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY MANAGEMENT: FINANCE, MARKETING AND SMART-INSTITUTIONS

The article deals with the conceptual aspects of corporate social responsibility management (CSR), including analysis of the specifics of management methods for stakeholders. The features of external, internal, primary and derivative stakeholders are described, taking into account their importance and influence. The management of CSR is also analyzed in the prism of marketing management of the enterprise, based on the integration of CSR into corporate strategy. The possible responses from this activity are investigated in order to provide comprehensive support for the formation of goal-solving while performing the institutional-production, financial and marketing functions. It is established that the company's achievement of competitive advantages due to CSR depends on the formation of specific management procedures and CSR mechanisms at the enterprise. Successful organization of this is possible with timely scientific support of these processes. Therefore, in order to systematically identify the CSR management processes, the institutional, production, financial and marketing aspects of CSR have also been investigated. It is proposed to improve the typology of participants in subject-object CSR.

Key words: corporate social responsibility, management of stakeholders, sustainable development, business-technologies of smart-economy, institutionalization, finance, marketing.

Раменська С.Є.доцент кафедри маркетингу
Національного авіаційного університету**Сібрुक В.Л.**доцент кафедри маркетингу
Національного авіаційного університету

ОСОБЛИВОСТІ ВПРОВАДЖЕННЯ СТРАТЕГІЙ МАРКЕТИНГУ ТЕРИТОРІЙ В УКРАЇНІ

У статті розглянуто зв'язок між децентралізацією влади та розробкою, впровадженням і реалізацією стратегій маркетингу територій. Децентралізація влади відкриває додаткові можливості для створення регіональних маркетингових інновацій. Такий процес дасть можливість вирішити низку нагальних економічних і соціальних питань. З метою забезпечення реалізації децентралізації влади доцільними є розробка і реалізація програми маркетингу територій.

Ключові слова: децентралізація влади, маркетинг територій, стратегії маркетингу, об'єднання громад, бренд міста.

В статье рассмотрена связь между децентрализацией власти и разработкой, внедрением и реализацией стратегий маркетинга территорий. Децентрализация власти открывает дополнительные возможности для создания региональных маркетинговых инноваций. Такой процесс позволит решить ряд насущных экономических и социальных вопросов. С целью обеспечения реализации децентрализации власти целесообразными являются разработка и реализация программы маркетинга территорий.

Ключевые слова: децентрализация власти, маркетинг территорий, стратегии маркетинга, объединение сообществ, бренд города.

Постановка проблеми. Україна завдяки своїм родючим землям завжди вважалася більше аграрною, ніж промисловою країною. До революції замське населення складало майже 80%. Сьогодні ситуація змінилась докорінно. Процес урбанізації країн вимагає міграції мешканців замських територій до міст. Найбільш урбанізованою країною вважається США, де міське населення складає більше 80% від загальної кількості жителів. Частка мешканців села Франції складає 23%, Польщі – 38%, України – 31%.

Сільське населення України змушене шукати роботу в містах або за межами країни, тому що за роки незалежності влада і уряд не сприяли розвитку аграрного комплексу України. За останні десятиліття кількість замського населення України скоротилася майже на 3 млн. осіб, що відбулося переважно за рахунок депопуляції, пов'язаної з високим рівнем смертності та еміграції. Вирішенню таких складних суспільних проблем сприяє застосування сучасних методів маркетингу територій.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Розробленням цієї тематики займалися такі вчені, як, зокрема, Дж. Джекобс, Ф. Котлер, К. Асплунд, І. Рейн, Д. Хайдер, М. Портер, Д.В. Візгалов, О.А. Дурандіна, Т.А. Калюжнова, І.В. Князева, О.С. Кулікова, П.П. Макагонов,

О.П. Панкрухін, І.В. Разорвін, М.Е. Сейфуллаєва, С.Ф. Смерічевський, О.І. Соскін, Ю.Н. Старцев, Г.А. Яшева, Л.С. Шеховцева.

Метою дослідження є обґрунтування необхідності розробки та впровадження стратегій маркетингу територій в умовах соціально-економічної диференціації адміністративно-територіальних одиниць.

Виклад основного матеріалу дослідження. У 2015 році в Україні розпочалася децентралізація влади, тобто передача значних повноважень та бюджетів від державних органів органам місцевого самоврядування, щоб ті органи, що ближче до людей, мали більше повноважень, які вони в змозі реалізовувати більш ефективно. В рамках децентралізації розроблено програму U-LEAD, яка підтримує створення прозорої та підзвітної багаторівневої системи управління, яка реагує на потреби громадян [1]. Програмою передбачено, по-перше, посилення спроможності ключових суб'єктів на національному, регіональному та місцевому рівнях з метою реалізації регіональної політики та реформи децентралізації, а по-друге, вдосконалення адміністративних послуг на місцевому рівні для громадян України. Першим кроком стала фінансова децентралізація, яка розпочалася з внесення змін до Бюджетного та Податкового кодексів України, а також має позитивні

результати, такі як щорічне зростання обсягів власних ресурсів місцевих бюджетів, можливість органів місцевого самоврядування спрямовувати кошти на розвиток, реалізацію інфраструктурних та інших проектів. В регіонах України створюються громади як просторова основа нового ефективного місцевого самоврядування. На рис. 1 представлено кількість об'єднань громад за регіонами України.

Впровадження стратегій маркетингу територій дасть змогу насамперед вирішити низку соціальних питань, таких як поліпшення міграційних процесів, створення додаткових робочих місць і, як наслідок, поліпшення рівня життя сільського населення та населення невеликих міст.

Для окреслення і розуміння того, які можливості відкриваються в Україні для розвитку маркетингу територій завдяки децентралізації влади, надамо основні його визначення. Перш за все дія маркетингу територій спрямована на розвиток внутрішніх і зовнішніх суб'єктів в інтересах певної території. Для розвитку зовнішніх суб'єктів маркетингу територій створюється привабливий інвестиційний клімат

для формування позитивного відношення до території та росту її популярності. З огляду на це просування території як всередині, так і за її межами набуває першочергового значення.

Основними цілями маркетингу територій можна вважати формування і покращення іміджу території, її престижу, ділової та соціальної конкурентоздатності, а також залучення інвестицій, створення бренда території загалом та продуктів і послуг, які виробляються внутрішніми суб'єктами, стимулювання використання власних ресурсів території як всередині, так і за її межами на користь та в інтересах території. Виділяють чотири групи стратегій для досягнення цілей маркетингу територій, які спрямовані на залучення внутрішніх та зовнішніх інвесторів, розвиток промисловості, експорту територіальних товарів і послуг. Тому доцільним є використання концепцій іміджу територій, маркетингу її привабливості, наприклад інвестиційного, інфраструктурного маркетингу, маркетингу персоналу, для чого створюється маркетинговий план з урахуванням тих особливостей території, просування яких цим планом передбачається. Реалізація плану марке-

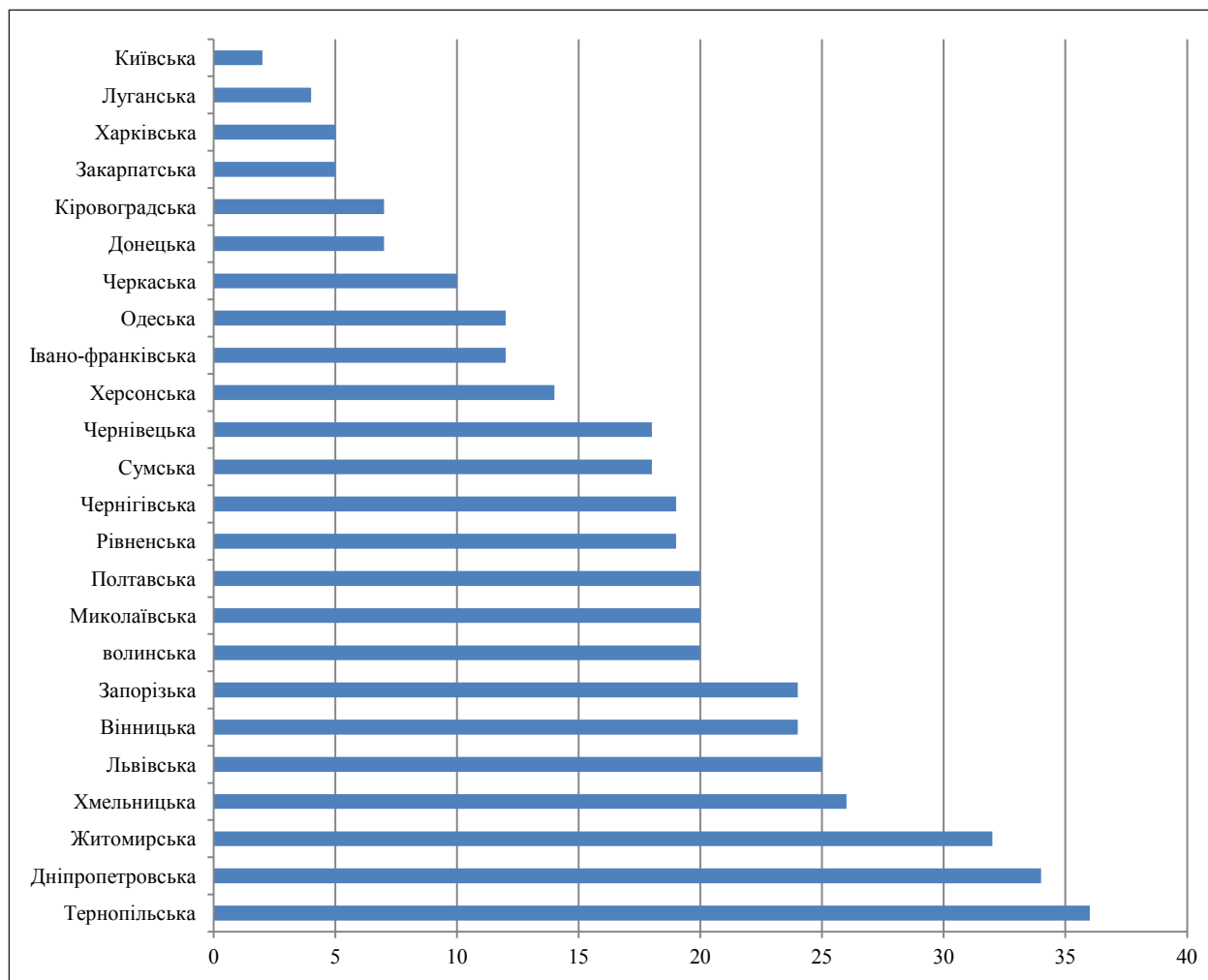


Рис. 1. Кількість створених об'єднань громад за регіонами України

тинг є процесом перетворення плану в певні дії, покликаним яких є досягнення маркетингових цілей. Система реалізації плану маркетингу території складається зі взаємопов'язаних елементів, таких як програма дій, організаційна структура, людські ресурси, культура організації та управління, системи рішень і заохочень (рис. 2).

Маркетинг територій виявляє і частково створює унікальні властивості регіону як товару, які є і стають його основними конкурентними перевагами, тому продуктом маркетингу територій є певна територіальна одиниця, що характеризується власними перевагами і недоліками [2]. Створені переваги або ті, які існують, повинні бути корисними і користуватися попитом у споживачів, якими виступають:

- підприємці, зацікавлені у близьких ринках збуту, в доступності кваліфікованої робочої сили, у сприятливих умовах здійснення підприємницької діяльності;
- інвестори, для яких важливими факторами є ціни на нерухомість, відпрацьованість процедур купівлі-продажу, висока внутрішня ставка доходності інвестованого капіталу;
- туристи і туристичні агенції, для яких визначальним фактором популярності території є наявність визначних пам'яток і відповідної інфраструктури.

Під час підходу до території з маркетингових позицій, тобто як до продукту, дуже важливо спочатку визначити ту унікальну пропозицію, яку можна запропонувати бажаному споживачу якомога дорожче. В Україні існує широка можливість створити цікаву пропозицію для усіх перерахованих сегментів споживачів.

Спираючись на теоретичні аспекти маркетингу територій, розглянемо можливість його практичного застосування на прикладі відновленої у 2004 році экс-президентом України В.А. Ющенком гетьманської столиці у м. Батурині Чернігівської області, яке було засновано у 1575 році польським королем і великим князем Литовським Стефаном Баторієм [4]. Місто розташоване на берегах Сейму, і станом на 1 січня 2013 року чисельність його населення складала 2 716 осіб. Довгий час м. Батурин мало статус селища міського типу і насправді більше нагадувало селище, ніж місто. Сьогодні місто є національним історико-культурним заповідником,



Рис. 2. Реалізація плану маркетингу територій

який охоплює такі пам'ятки історії та архітектури, як палац останнього запорізького гетьмана Кирила Розумовського, побудований за проектом англійського архітектора Чарльза Камерона, цитадель, де збереглися рештки земляних укріплень фортеці, вік якої становить більше 900 років, Воскресенська церква, що є усипальницею Кирила Розумовського, будинок Генерального Суду Лівобережної України, Батуринський Свято-Миколаївський Крупицький монастир. Так, для містечка з населенням менше трьох тисяч осіб, пропозиція є досить суттєвою.

Згідно зі статистичними даними 2016 року Чернігівська область має найбільший в Україні показник (4,3%) природного скорочення населення, яке спостерігалось в усіх районах та містах України. Інтенсивність природного скорочення сільського населення значно перевищувала цей показник у містах. На зміну кількості населення впливають такі чинники: його природний рух, міграційні процеси, адміністративно-територіальні перетворення. Впровадження програми маркетингу територій дасть змогу вплинути на міграційні процеси в бік збільшення населення території, покращення рівня життя населення за рахунок створення нових робочих місць. В цьому разі йдеться про Бахмацький район, в якому розташоване м. Батурин. Сьогодні, незважаючи на наявність низки туристичних місць, в місті майже відсутня туристична інфраструктура, тому виникає необхідність її створення і розширення, по-перше, за рахунок власних коштів міської ради, по-друге, за кошти

Таблиця 1

Типи стратегій маркетингу територій

№	Тип маркетингової стратегії	Класифікація територій
1	Міста-лідери	– столиці; – флагмани економіки; – політичні та елітарні; – універсальні.
2	Міста-підприємці	– торговельні; – фінансові; – професіональні і ремісничі; – «смачні», гастрономічні; – книгарні.
3	Міста розваг	– театральні; – тематичні парки; – курортні, лікувальні, пляжні; – ботанічні, ландшафтні; – музичні; – міста подій; – спортивні, гірськолижні; – ігрові; – столиці шоу-бізнесу.
4	Розумні міста	– наукові парки; – університети; – фабрики інновацій.
5	Міста-музеї	– міста знаменитостей, геніїв художніх творів; – художні; – історичні міста, історичні музеї; – священні.
6	Міста-посередники	– культурні перехрестя; – міста-мости, міста-ворота; – комунікаційні і партнерські центри; – медіа-центри; – супутники.
7	Міста унікального іміджу	– екзотичні; – міста агресивних маркетингових стратегій; – міста «відображеного» іміджу; – гуманітарні; – міста комбінованого іміджу.

внутрішніх і зовнішніх інвесторів, залученню яких сприятиме створення привабливого інвестиційного клімату та іміджу території.

Основними задачами програми маркетингу території м. Батурина є збільшення туристичного потоку до міста, залучення інвестицій в розвиток території і, як наслідок, підвищення рівня комфорту мешканців міста і привабливості його як місця проживання для поліпшення міграційних процесів в області.

Територіям важливо зрозуміти, до якого типу вони належать, і усвідомити свої конкурентні переваги. Будь-яка територія України може застосувати дії відповідно до запропонованої типології, яка склалася історично. Для територій існує також можливість вибрати іншу або додаткову типологію і розробити для неї відповідну програму маркетингу.

Існує перелік тематичних акцентів маркетингу, що використовуються у світі для класифікації територій. Д.В. Візгалов у своїх роботах систематизував маркетингові стратегії міст і запропонував їх типологію, проаналізувавши 250 міст 22 країн світу, включаючи Україну. За результатами аналізу було визначено 7 типів маркетингових стратегій, які наведено у табл. 1.

Програма маркетингу складається з елементів комплексу маркетингу, планування необхідних маркетингових заходів і розробки бюджету. Батурин можна віднести до міст-музеїв, і є доцільним передбачити програмою маркетингу території створення бренду міста, оскільки просування брендів відбувається більш успішно. Просування в цьому разі вважається ключовим, оскільки сьогодні багато українців не знають нічого про цю територію.

Висновки з проведеного дослідження. Підсумовуючи, можна стверджувати, що завдяки впровадженню стратегій маркетингу територій, створенню привабливого інвестиційного клімату і залученню внутрішніх і зовнішніх інвесторів, розвитку інфраструктурних проєктів м. Батурин можна перетворити на цікавий туристичний центр України, вартий уваги як українських, так і іноземних туристів, оскільки туристи і туристичні агенції є одними зі значних сегментів споживачів продукту маркетингу територій.

Список використаних джерел:

1. Про внесення змін до деяких законодавчих актів України (щодо добровільного приєднання територіальних громад) : Закон України від 18 березня 2017 року.
2. Котлер Ф., Асплунд К., Рейн И., Хайдер Д. Маркетинг городов. Санкт-Петербург : Стокгольмская школа экономики, 2005. 390 с.
3. Смерічевський С.Ф., Брітченко І.Г., Сібрук В.Л. Особливості факторного аналізу в маркетингу територій. Національні особливості та світові тенденції управління та адміністрування на макро-, мезо- і мікрорівнях економіки: тези міжнар. наук.-практ. конф. (17–18 березня 2017 року). Дніпро, 2017. Ч. 2. С. 84–87.
4. Офіційний веб-портал музеїв і заповідників Чернігова та Чернігівської області. URL: <http://museum.cult.gov.ua>.

FEATURES OF THE INTRODUCTION OF TERRITORIAL MARKETING STRATEGIES IN UKRAINE

The connection between the decentralization of power that is taking place in Ukraine since 2015 and the introduction and implementation of territorial marketing strategies is considered in the article. The decentralization of power gives additional opportunities for the creation of regional marketing innovations. The implementation and development of territorial marketing strategies will resolve a number of social issues, such as improving migration processes, creating additional jobs, and improving the standards of living in the rural territories and in the small cities. Marketing strategies give territories the instruments and the opportunities to face numeral challenges, either in attracting activities or in satisfying population needs. The competition between territories tends to the structural improvement of public administration, education, health, and social security systems. Territorial development demands coordination between economic, social, and cultural issues, with different initiatives and orientations of the local actors. The territorial attraction capacity is building upon global territorial strategies, involving: geographical factors, economic factors, human factors, and urban factors. Territories should offer a good representation, that can't be based only on the economic conditions. Successful promotion of a territory is a process of creating a promise of work and commercial opportunities but also a promise of leisure time, of social and cultural life. Domestic governors and other local actors should engender anticipation strategies according to the modern requirements of the economy and interterritorial competition, encouraging infrastructural changes, quality of life and human resources formation.

Key words: decentralization of power, territorial marketing, community unions, marketing strategies, city brand, area classification.

МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

УДК 336.743.057.7:51-7

Безкорвайний В.С.аспірант кафедри інформатики та системології
Київського національного економічного університету
імені Вадима Гетьмана**Дербенцев В.Д.**кандидат економічних наук,
професор кафедри інформатики та системології
Київського національного економічного університету
імені Вадима Гетьмана

МОНІТОРИНГ СТАНУ ВАЛЮТНОГО РИНКУ З ВИКОРИСТАННЯМ КУСКОВО-НЕПЕРЕРВНИХ ФУНКЦІЙ

У статті запропоновано підхід до моделювання стану валютного ринку з використанням кусково-неперервних функцій, таких як функція Уолша та функція Радемахера. Наведено математичний апарат для аналізу часових рядів валютних котирувань та визначення похибки, розроблено алгоритм його використання. Проведено розрахунки та наведено графічне відображення відновленого часового ряду та похибки котирувань валютної пари «євро/доллар». Визначені якості графічних статистичних моделей відновлених часових рядів.

Ключові слова: моніторинг, стан ринку, валютний ринок, кусково-неперервні функції, функція Уолша, функція Радемахера.

В статье предложен подход к моделированию состояния валютного рынка с использованием кусочно-непрерывных функций, таких как функция Уолша и функция Радемахера. Приведен математический аппарат для анализа временных рядов валютных котировок и определения погрешности, а также разработан алгоритм его использования. Проведен расчет и представлено графическое отображение восстановленного временного ряда и погрешности котировок валютной пары «евро/доллар». Определены свойства графических статистических моделей восстановленных временных рядов.

Ключевые слова: мониторинг, состояние рынка, валютный рынок, кусочно-непрерывные функции, функция Уолша, функция Радемахера.

Постановка проблеми. Фінансисти, аналітики та біржові торговці щоденно приймають рішення про купівлю-продаж різних фінансових активів, зокрема валюти. Для зменшення ризику таких операцій та отримання очікуваних прибутків від своїх вкладень кожен із них повинен аналізувати низку факторів, що впливають на ринкові валютні курси і породжують тенденції зростання чи зниження.

Цей аналіз загалом можна визначити як моніторинг стану ринку. Останнім часом цей аналіз здійснюється переважно з використанням сучасних математичних методів, зокрема методів аналізу часових рядів [1]. Доцільність застосування цього інструментарію ґрунтується на гіпотезі, що часовий ряд у латентній формі містить всю необхідну інформацію, що «ринок враховує все», і отже, в поведінці котирувань вже закладене врахування всіх істотних чинників, що зумовлюють

майбутню, принаймні короткострокову динаміку. Поточний стан ринку (тобто поточні очікування) порівнюється із станом ринку у минулому, за допомогою чого досягається здійснити достатньо реалістичний прогноз майбутніх тенденцій.

Найуживанішими математичними моделями для оцінки стану ринку є індикатори тенденції та осцилятори. До індикаторів тенденції можна віднести ковзні середні, метод конвергенції-дивергенції та інші моделі, побудовані на усередненні коливань валютних котирувань, які підтверджують тенденцію. Осцилятори, зокрема, швидкості ринку, відносної сили, підказують точки розворотів трендів. Але вони мають загальний недолік – вони слідує за ціною, тому мають лаг, а це, в свою чергу, приводить до помилкової оцінки стану ринку та запізненим відкриттям угод, коли коливання валютного котирування вже змінило стан ринку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Аналізу стану валютного ринку з використанням математичних моделей присвячено чимало робіт вітчизняних учених, таких як М.А. Гапонюк, О.І. Береславська, О.В. Боришкевич, О.М. Сохацька, І.В. Роговська-Іщук, С.І. Вінницький, Я.В. Белінська, В.В. Сержанов, Г.І. Костюв'ят, І.В. Томакова та інші.

Фундаментальні основи досліджувались у працях зарубіжних учених-економістів, зокрема, Д. Швагера [2], С. Ачеліса, Б. Вільямса, Л. Борселліно, С. Шаріффа, А. Грімса тощо.

Метою дослідження є розроблення математичної моделі моніторингу стану валютного ринку з фільтрацією початкового часового ряду від випадкових коливань (у деяких дослідників використовується термін «ринковий шум» [2]) і надання сигналу вигляду, зручного для подальшого прогнозування.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Теоретичною основою розроблення нашої математичної моделі моніторингу стану валютного ринку є спектральний аналіз та фільтрація на основі рядів Фур'є. Ряди Фур'є мають певні недоліки, але ідея рядів Фур'є, яка полягає у поданні сигналу у вигляді суми базисних функцій, може бути використана під час створення моделей моніторингу стану валютного ринку. Істотною перевагою цього методу є те, що відновлення сигналу у вигляді ряду Фур'є забезпечує мінімальну похибку відновлення.

Як базисні функції рядів Фур'є на валютному ринку нами було використано (на відміну від стандартного аналізу Фур'є, що ґрунтується на застосуванні періодичних, гладких та нескінченно-гармонійних функцій) кусково-неперервні функції. До таких функцій належать поліноми Лежандра, Ермітта, Уолша, Лагерра, Хаара та інші. Для вирішення завдання з моніторингу стану валютного ринку було обрано функції Уолша, які вже тривалий час використовуються в прикладних дослідженнях для обробки растрових зображень, в голографії й аналізі медичних сигналів. Це пов'язано з такими їх перевагами [3]:

- вони є кусково-неперервними, що дає змогу використовувати для моделювання як стрімких змін сигналів (котирувань валюти), так і відносно пологих ділянок ряду;
- мають змінний період – чим більше порядковий номер функції, тим дрібніші локальні особливості сигналів ця функція спроможна змодельовувати. Це дає змогу оптимально підбирати потрібні періоди для виділення реальної циклічності валютного ринку;
- функції Уолша приймають значення 0 або 1, що дає змогу успішно користуватися методами обробки цифрових сигналів;

– ці функції є квазіперіодичними – періодичні тільки в межах певної часової ділянки.

Аналітично функції Уолша обчислюються за формулами [4]:

$$Wal(0, \theta) \equiv 1; \quad Wal(n, \theta) = \prod_{k=1}^m [Rad(k, \theta)]^{n_k},$$

$$n = 0, 1, \dots, N-1, \quad (1)$$

де $Wal(n, \theta)$ – функція Уолша порядку n ; θ – безрозмірний параметр відносного часу; $Rad(k, \theta)$ – функція Радемахера порядку k ; n_k – значення k -го розряду номера функції Уолша n , записане у вигляді m -розрядного коду Грея; N – кількість функцій Уолша в системі, пов'язане з параметром m відношенням: $N=2^m$.

Відносний час розраховується як $\theta=t/T$, $\theta \in [0;1]$, де t – час, а T – період аналізу (тривалість сигналу).

Функції Радемахера утворюються з синусоїдальних функцій згідно формулі [2]:

$$Rad(0, \theta) \equiv 1, \quad Rad(k, \theta) = \text{sign}[\sin(2^k \pi \theta)]. \quad (2)$$

Отримана система функцій виявляється повною й ортогональною, тому вона придатна для розкладання сигналів довільного виду зі скінченим інтервалом визначення. Функції Уолша є кусково-постійними. Інтервал визначення функцій можна вважати таким, що складається з $N=2^m$ рівних підінтервалів. На кожному з них функції Уолша приймають значення +1 або 1. У точках розриву функції неперервні праворуч.

Функції Уолша ортогональні і нормовані, оскільки:

$$\int_0^1 Wal(n, \theta) \cdot Wal(k, \theta) d\theta = \begin{cases} 1, & \text{якщо } n = k \\ 0, & \text{якщо } n \neq k \end{cases} \quad (3)$$

Середнє значення функцій Уолша для всіх $n \neq 0$ дорівнює нулю:

$$\int_0^1 Wal(n, \theta) d\theta = 0, \quad n = 0, 1, \dots, N-1 \quad (4)$$

Функції Уолша мають властивість мультиплікативності, тобто добуток двох функцій Уолша дорівнює новій функції Уолша з цієї ж системи [4]:

$$Wal(n, \theta) \cdot Wal(k, \theta) = Wal(p, \theta), \quad (5)$$

де n, k, p – будь-які числа.

Множення будь-якої функції Уолша самої на себе дає функцію з нульовим номером:

$$Wal(n, \theta) \cdot Wal(n, \theta) = Wal(0, \theta) \quad (6)$$

Для розкладання сигналів, заданих на інтервалі $[0, T]$, зручно використовувати функції Уолша, які після перетворення їх аргументу записуються у вигляді $Wal(n, t/T)$.

Узагальнений ряд Фур'є за функціями Уолша одновимірного сигналу $f(t)$, $t \in [0; T]$, буде мати вигляд [3; 5]:

$$f(t) = \sum_{n=0}^{\infty} C_n Wal(n, \frac{t}{T}). \quad (7)$$

Тут C_n є коефіцієнтами Уолша:

$$C_n = \frac{1}{T} \int_0^T f(t) Wal(n, \frac{t}{T}) dt. \quad (8)$$

Оскільки функції Уолша на інтервалах дискретності приймають значення $+1$ або -1 , під час обчислення коефіцієнтів (C_n) не потрібно робити операцію множення. Таким чином, спектральний аналіз по Уолшу пов'язаний з меншими витратами машинного часу, ніж аналіз із використанням гармонійних функцій.

Позначимо функцію Уолша як функцію від трьох параметрів:

$$Wal(n, t, T) = Wal(n, \frac{t}{T}) \quad (9)$$

У реальних розрахунках завжди використовується обмежена кількість коефіцієнтів ряду (N). У теорії обробки сигналів отриманий за підсумовування обмеженої кількості коефіцієнтів сигнал називається «відновленим сигналом», або «усіченим рядом Фур'є». Такі ряди мають рівномірну та середньоквадратичну збіжність, а також збіжність у середньому, і можуть бути

використані для апроксимації сигналів, що описуються інтегрованими функціями.

Для нашого випадку відновлений сигнал обчислюється за формулою:

$$W(t, T) = \sum_{n=0}^{N-1} C_n Wal(n, t, T) \quad (10)$$

Для чисельної реалізації запропонованого алгоритму математичної обробки часових рядів котирувань валюти з використанням функцій Уолша було обрано часовий ряд добових котирувань євро до американського долару за період з 01.01.2010 р. до 30.11.2017 р. (понад 2000 спостережень). Отриманий в результаті обробки початкового сигналу за формулою (10) відновлений сигнал наведено на рис. 1.

Можна побачити, що графік відновленого сигналу є кусково-неперервним, тобто складається з набору рівнів. При цьому кожен рівень відповідає певному значенню котирувань. На рис. 2 наведено графік похибки відновлення, тобто різницю між початковим і відновленим сигналами.

Сенс математичної обробки часових рядів полягає в тому, що замість реального сигналу аналізується його графічна статистична

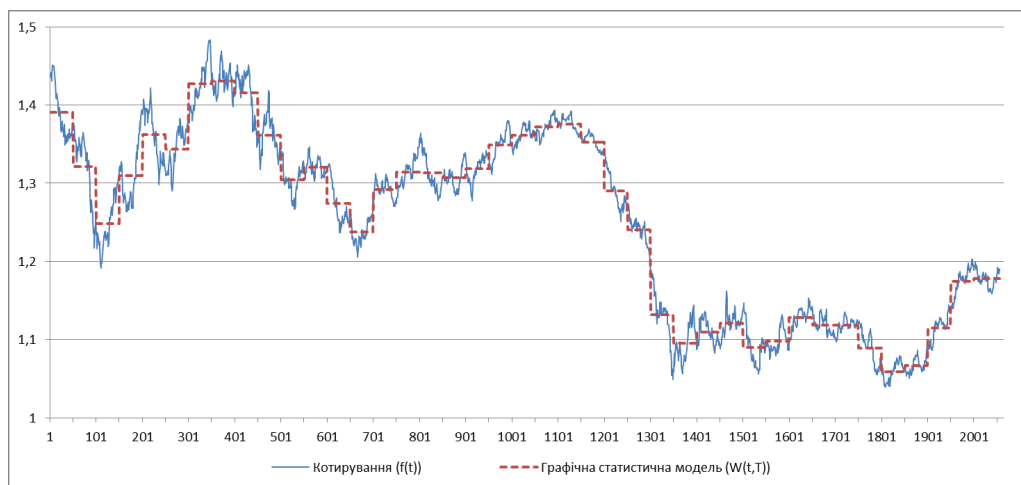


Рис. 1. Часовий ряд котирувань EUR/USD та його графічна статистична модель

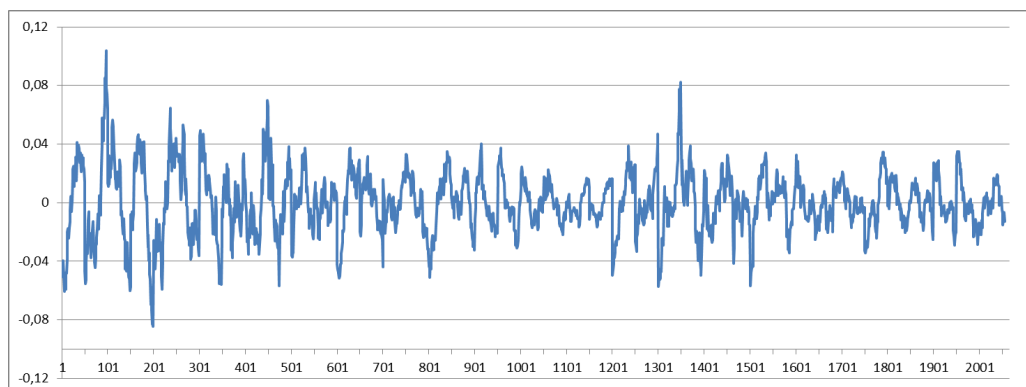


Рис. 2. Похибка відновлення часового ряду котирувань EUR/USD

модель, яка тим точніше відповідає початковому сигналу, чим більше коефіцієнтів було взято при розрахунку.

Відзначимо, що початковий сигнал $f(t)$ тепер може бути представлений у вигляді:

$$f(t) = W(t, T) + w(t_k), \quad (11)$$

де $w(t_k)$ – похибка, тобто різниця між вихідним сигналом і його графічною статистичною моделлю; k – номер інтервалу (рівня Уолша), $k = 1, 2, \dots, N$.

Сигнал $W(t, T)$ являє собою рівні котирувань, а різниця $w(t_k)$ – короткострокові коливання щодо цих рівнів. Сигнал $W(t, T)$ відноситься до всього сигналу довжиною T і використовує єдиний для всього сигналу час t , а $w(t_k)$ відповідає кожному окремому періоду функції Уолша, довжиною $T_0 = T/N$. Час, який використовується на цьому інтервалі (t_k), обчислюється за формулою $t_k = t - (k-1) \cdot T_0$.

Тоді похибка апроксимації $w(t_k)$ може бути представлена у вигляді:

$$w(t_k) = \sum_{k=1}^N w_k(t, T_0). \quad (12)$$

Тут $w_k(t, T_0)$ – похибка на k -ій ділянці довжиною T_0 . Аналітично її можна представити у вигляді різниці початкового сигналу і його графічної статистичної моделі на кожній ділянці:

$$w_k(t, T_0) = \begin{cases} (f(t) - W(t, T)), & t \in [(k-1) \cdot T_0; k \cdot T_0] \\ 0, & t \notin [(k-1) \cdot T_0; k \cdot T_0] \end{cases} \quad (13)$$

Згідно з теорією рядів Фур'є збільшення кількості членів ряду повинно приводити до більш точного наближення вихідного сигналу. Практичні розрахунки показали, що збільшення кількості членів ряду більше 300 приводить до незначного зменшення похибки. Це зумовлено тим, що окремі локальні особливості сигналу починають впливати на весь спектр, що спричиняє появу помилкових викидів у тих ділянках сигналу, в яких ряд Уолша як би «передбачає» їх появу. Таким чином, постає завдання пошуку оптимального значення кількості функцій Уолша, що забезпечують наближення сигналу із заданою точністю, та не приводять до спотворення сигналів.

Пошук оптимальної кількості функцій може здійснюватися за критерієм мінімізації максимального відхилення вихідного сигналу від графічної статистичної моделі, мінімізації сумарного абсолютного відхилення або мінімізації середньоквадратичного відхилення.

Середньоквадратичне відхилення ($\sigma^N \Sigma$) для похибки (різниці вихідного сигналу і його графічної статистичної моделі) розраховується за формулою:

$$\sigma^N \Sigma = \sum_{t=0}^T \frac{(f(t) - W(t, T))^2}{T}. \quad (14)$$

З урахуванням усього вищевикладеного формула розрахунку середньоквадратичного відхилення матиме вигляд:

$$\sigma^N \Sigma = \sum_{t=0}^T \frac{\left(f(t) - \sum_{n=0}^{N-1} C_n Wal(n, t, T) \right)^2}{T} \rightarrow \min_N \quad (15)$$

Таким чином, можна запропонувати такий алгоритм математичної обробки часових рядів котирувань валют з використанням цієї моделі:

1. Для початкового сигналу $f(t)$ за формулою (8) розраховуємо коефіцієнти Уолша (C_n).

2. Варіюючи кількість функцій Уолша (N) в діапазоні від 10 до 500 з кроком 10, за формулами (10), (1), (2) визначаємо набір графічної статистичної моделі ($W(t, T)$).

3. Розраховуємо різницю початкового сигналу і його графічної статистичної моделі для кожного значення N .

4. Виходячи з результатів, отриманих в попередніх пунктах, визначаємо сумарне середньоквадратичне відхилення похибки наближення ($\sigma^N \Sigma$) за формулою (15).

5. Визначаємо оптимальну кількість функцій Уолша (N_{opt}), яка відповідає мінімуму цільової функції (15).

6. Виходячи зі знайденої на попередньому кроці кількості функцій Уолша (N_{opt}), отримуємо відповідну оптимальну графічну статистичну модель ($W(t, T)$).

Проведені дослідження дали змогу встановити такі властивості графічних статистичних моделей:

1. Моделі є стійкими щодо окремих викидів сигналів, тобто не змінюються за різких коливань цін, не зумовлених фундаментальними факторами. Ця властивість важлива при використанні сигналу для подальшого прогнозування валютних курсів.

2. Моделі є чутливими до істотної зміни стану ринку (наприклад, кризовим явищем). Графічна статистична модель змінюється при різкому падінні або підйомі котирувань валют, якщо цей рух валютного ринку обумовлено фундаментальними факторами.

3. Довжина сходинки Уолша визначається двома факторами: числом функцій Уолша N і загальною довжиною сигналу T .

4. Різниця між початковим сигналом та його графічна статистична модель (тобто похибка, рис. 2) має середню, що прямує до нуля. Причому цей результат справедливий для будь-яких сигналів і будь-якої кількості функцій Уолша. Це дає змогу дійти висновку про те, що отримана графічна статистична модель відповідає початковому сигналу, очищеному від випадкових коливань (ринкового шуму).

5. Зміни графічної статистичної моделі повністю відображають зміни початкового сигналу, тому що коефіцієнт кореляції між цими сигналами дорівнює 0,9... 0,99. При цьому з ростом числа функцій Уолша ступінь кореляції зростає.

Висновки з проведеного дослідження. Розроблена модель моніторингу стану валютного ринку дає можливість поділу часового ряду на два складники, один з яких характеризує стан ринку на цьому часовому інтервалі, а інша є свого роду ринковим шумом щодо цих станів. Вивчення початкового часового ряду заміщується вивченням його кусково-безпервної графічної статистичної моделі.

Графічна статистична модель відображає стан ринку, тобто певні рівні котирувань, які змінюються в часі, і характеризуються розміром і тривалістю. Ідея існування станів ринку пов'язана з концепціями циклічності розвитку економіки і періодичністю економічних явищ і процесів.

Перевагами запропонованої моделі з погляду подальшого прогнозування є відсутність ринкового шуму в обробленому сигналі; зручна форма обробленого сигналу у вигляді сходинки рівної довжини, що дає змогу використовувати теорію марковських ланцюгів для прогнозування динаміки валютного ринку.

Список використаних джерел:

1. Дербенцев В.Д. Синергетичні та еконофізичні методи дослідження динамічних та структурних характеристик економічних систем: [монографія] / В.Д. Дербенцев [та ін.]. – Черкаси: Брама-Україна, 2010. – 287 с.
2. Schwager Jack D., Schwager on Futures: Technical Analysis / Schwager J.D. – 1995. – 775 p.
3. Залманзон Л.А. Преобразования Фурье, Уолша, Хаара и их применение в управлении, связи и других областях / Л.А. Залманзон. – М. : Наука, 1989. – 496 с.
4. Schafer Alan V., Oppenheim Ronald W. Digital Signal Processing / Schafer A., Oppenheim R. – 2015. – 785 p.
5. Сергиенко А.Б. Цифровая обработка сигналов: учеб. пособие / А.Б. Сергиенко – 3-е изд. – СПб. : БХВ-Петербург, 2011. – 768 с.

Bezkorovainyi V.S., Derbentsev V.D.

MONITORING OF THE STATE OF CURRENCY MARKET USING PIECEWISE CONTINUOUS FUNCTIONS

This paper is devoted to approach to modelling the state of the currency market using piecewise-continuous functions, such as the Walsh and the Rademacher function. The mathematical instrument for the analysis of time series of currency quotations and definition of an error is resulted, and also the algorithm of its use is developed. The calculation and graphical representation of the recovered time series and the error in quotations of the Euro/Dollar currency pair are performed. Properties of graphic statistical models of reconstructed time series are determined.

The developed model of monitoring of the state of the currency market makes it possible to divide the time series into two components, one of which characterizes the market situation at a given time interval, and the other is a kind of market noise regarding these states. The study of the initial time series is replaced by the study of its piecewise-continuous graphical statistical model.

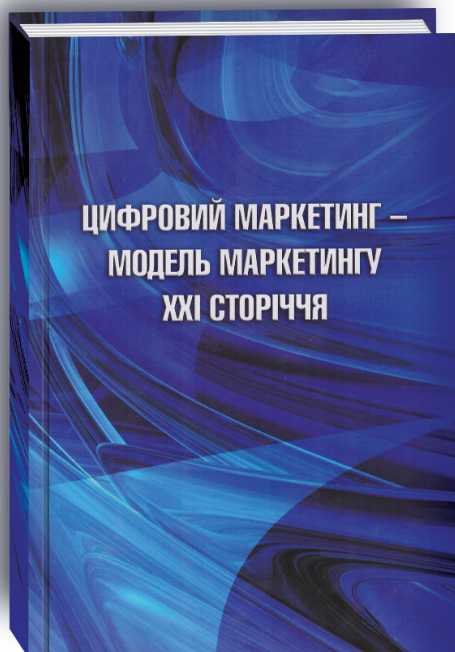
A graphical statistical model reflects the state of the market, that is, certain levels of quotes that vary in time, and are characterized by size and duration. The idea of the existence of market conditions is associated with the concepts of cyclical economic development and the frequency of economic phenomena and processes.

The advantages of the proposed model in terms of further forecasting are: absence of market noise in the processed signal; a convenient form of the processed signal in the form of steps of equal length, which allows using the theory of Markov chains to predict the dynamics of the currency market.

Key words: monitoring, market state, currency market, piecewise continuous functions, Walsh function, Rademacher function.

РЕЦЕНЗІЯ

на монографію «Цифровий маркетинг – модель маркетингу XXI сторіччя»
за ред. д.е.н., проф. М.А. Окландера



Сучасні процеси інформатизації суспільства поступово змінюють обличчя бізнесу, підштовхують до нових форм і методів господарювання, вимагають розуміння сутності еволюційних змін і обґрунтованих креативних управлінських рішень. Такі процеси супроводжуються тотальним проникненням цифрових технологій в усі сфери економічної діяльності. У монографії наведене теоретичне узагальнення й запропоноване нове вирішення науково-практичної проблеми, що виявляється в розробленні теоретико-методологічних засад модернізації маркетингової діяльності на основі методів цифрового маркетингу. Праця вдало структурована і є закінченим науковим дослідженням, яке містить наукову новизну та має практичне значення.

В першому розділі «Діалектика маркетингу» розглянуто генезис і теоретичні джерела маркетингу. Розглянуто еволюцію концепції маркетингу та запропоновано визначення сучасної концепції маркетингу – масово індивідуалізованого соціально-етичного маркетингу на основі пропозиції максимальної споживчої цінності, яка забезпечує конкурентоспроможність, максимальне вирішення проблем споживачів. Виділено три етапи діалектики маркетингу: а) формування класичної

концепції маркетингу на основі орієнтації на споживача (1900-1970 рр. – рання індустріальна економіка); б) формування концепції соціально-етичного маркетингу (1970-2000 рр. – пізня індустріальна економіка); в) формування концепції соціально-етичного маркетингу на засадах масової індивідуалізації, пропозиції максимальної споживчої цінності й оптимального рішення проблем споживача (з 2000 р. – постіндустріальна економіка).

В другому розділі «Цифровий маркетинг: маркетинг масової індивідуалізації» доведено причини стрімкого розвитку цифрового маркетингу, його сутність і тенденції розвитку. Визначено відмінності цифрового маркетингу від Інтернет-маркетингу та основні методи цифрового маркетингу.

В третьому розділі «Маркетингові дослідження в Інтернет» здійснено аналіз Інтернет-аудиторії України. Зазначено, що вибір маркетингового інструментарію залежить від особливостей поведінки споживачів. Розглянуто поведінку споживачів, які користуються мобільними пристроями. Особлива увага присвячена технології Big Data.

В четвертому розділі «Просування у віртуальному середовищі» досліджено цифрові маркетингові комунікації. Доведено, що ефективність традиційних маркетингових комунікацій знизилась. Відмічено, що за роки масового поширення Інтернет, споживач не тільки робить свій вибір, а й здійснює покупку в мережі. Тенденції розвитку засобів та каналів комунікації суттєво вплинули на економічні відносини, зокрема, підприємства усіх галузей отримали низку дієвих, адаптивних та результативних інструментів маркетингових комунікацій, що базуються на взаємодії із аудиторією в мережі Інтернет. Інноваційні способи донесення повідомлення застосовуються для комунікації із сегментами споживчого, промислового ринків, державними структурами, референтними групами та усіма зацікавленими особами. Масовий та системний характер цих комунікаційних взаємодій поєднується із індивідуалізованим підходом, що базується на сегментації та використанні споживчої поведінки. Унікальність та інноваційність мережевих технологій дозволяють сформувати комунікаційний процес, в якому реципієнт-споживач відіграє активну роль і часто сам виступає

ініціатором комунікаційного процесу. Доведено, що головний напрямок цифрового маркетингу – персоналізоване відношення до користувачів. Визначено головні ідеї і переваги мережевих структур.

В п'ятому розділі «Інтернет-аналітика цифрового маркетингу» уточнюються принципи збору Інтернет статистики та сутність понять «трафік», «перегляди або покази», «лід», «хост», «хїт». Увагу акцентовано на методах обробки статистичних даних – статистичних, інтелектуальних. Дуже корисним є останній параграф роботи щодо використання Інтернет-аналітики в маркетингу вищого навчального закладу. Одною з головних переваг цифрового маркетингу перед класичним є вимірність його результатів, яка ґрунтується на зборі й зберіганні статистичних показників дій користувача. Для збору і аналізу зібраної Інтернет-статистики використовуються спеціальні програми або Інтернет-сервіси. Прикладну значущість має розгляд найбільш популярних сервісів збору

і аналізу статистики про відвідуваність сайтів: Google Analytics, Yandex Metrix, Liveinternet.

В цілому в монографії доведено, що цифровий маркетинг – це форма імплементації маркетингової діяльності з використанням цифрових каналів: Інтернет, локальні мережі, комп'ютери, мобільні телефони, цифрове телебачення, рекламні дисплеї, інтерактивні екрани, POS термінали. Узагальнено та систематизовано методологічні та теоретичні положення цифрового маркетингу. Дослідження сприяє пошуку адекватних засобів і методів організації підприємницької діяльності, орієнтованих на прискорення науково-технічного прогресу, посилення акценту на споживача, врахування зростаючої конкуренції усіх сфер економіки.

Вважаю, що монографія «Цифровий маркетинг – модель маркетингу ХХІ сторіччя» за ред. д.е.н., проф. М.А. Окландера має наукову цінність та практичну значущість, буде корисна фахівцям до сучасності та оригінальності інформації, змісту наукових досліджень.

Смерічевський С.Ф.

доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри маркетингу НАУ

Монографія «Цифровий маркетинг – модель маркетингу ХХІ сторіччя» варта уваги. Ця праця може бути корисною як студентам, які тільки пізнають основи маркетингу, так і практикуючим маркетологам. Особливо актуальна тема в наш

час, коли весь прогресивний бізнес, починаючи від великих транснаціональних компаній і до дрібного підприємця, впевнено трансформує свій бізнес в «світ цифри» в пошуках найбільш ефективних інструментів для ведення бізнесу.

Власенко Я.О.

заступник комерційного директора з маркетингу
AM INTEGRATOR GROUP

Монографія «Цифровий маркетинг – модель маркетингу ХХІ сторіччя» є важливою книгою для всіх, хто намагається розібратись в механізмах цифрового маркетингу як специфічної форми маркетингу в умо-

вах інформаційного суспільства. Автори справедливо доводять, що цифрові методи обробки та використання інформації стають основним джерелом підвищення ефективності економічних систем.

Полянський А.М.

директор Південної регіональної дирекції Альфа-Банку

НОТАТКИ

Наукове видання

ПРОБЛЕМИ СИСТЕМНОГО ПІДХОДУ В ЕКОНОМІЦІ

Збірник наукових праць

**Випуск 6(62)
Частина 2**

Технічне редагування *А. А. Радченко*

Опубліковано в авторській редакції

Формат 60x84/8. Гарнітура ZurichCyrillic BT.
Папір офсет. Цифровий друк. Обл.-вид. арк. 15,65. Ум.-друк. арк. 19,76.
Замов. № 24/17. Наклад 100 прим.

Видавничий дім «Гельветика»
E-mail: mailbox@helvetica.com.ua
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи
ДК № 4392 від 20.08.2012 р.