

Редакційна колегія

Федоренко Валентин Григорович, головний редактор, член Спілки ректорів Європи, член національної спілки журналістів України, перший віце-президент Спілки будівельників України, професор кафедри теоретичної та прикладної економіки ІПК ДСЗУ, д-р екон. наук, почесний доктор Одеської державної академії будівництва та архітектури, професор, Заслужений діяч науки і техніки України, академік УАН

Федоренко Станіслав Валентинович, заступник головного редактора, доцент кафедри охорони праці і навколишнього середовища КНУБА, академік академії будівництва України, к.т.н., доцент

Саввов Іван Антонович, заступник головного редактора, Член ради директорів, Оксфордський Академічний Союз

Кучеренко Ганна Борисівна, відповідальний секретар

Амоша Олександр Іванович, директор інституту Економіки промисловості НАН України, д-р екон. наук, професор, академік НАН України

Андрощук Геннадій Олександрович, головний консультант Верховної Ради України, к-т екон. наук, доцент

Андрющенко Катерина Анатоліївна, професор кафедри економіки підприємств ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана», доктор економічних наук, Відмінник освіти України

Бакуменко Валерій Данилович, проректор з наукової роботи Академії муніципального управління, д-р наук з державного управління, професор

Бандур Семен Іванович, професор кафедри управління персоналом та економіки праці ІПК ДСЗУ, д-р екон. наук, професор

Бендасюк Олег Олександрович, головний спеціаліст департаменту атестації кадрів вищої кваліфікації МОН України, д-р екон. наук

Войтович Радмила Василівна, в. о. ректора ІПК ДСЗУ, д-р наук з державного управління, професор

Воронкова Таїсія Євгенівна, професор кафедри бізнес-економіки Київського національного університету технологій та дизайну, к-т екон. наук

Ворогін Валерій Євгенович, заступник директора Національного інституту стратегічних досліджень, д-р наук з державного управління, професор

Гайдуцький Андрій Павлович, заступник керівника управління платіжних систем УКР СІБ банка, д-р екон. наук

Гайдуцький Павло Іванович, Радник Президента України, д-р екон. наук, професор, Заслужений діяч науки і техніки України

Грищенко Іван Михайлович, ректор Київського національного університету технологій та дизайну, д-р екон. наук, професор, академік НАПН України, Заслужений працівник освіти України

Гудинський Олександр Дмитрович, професор кафедри менеджменту і маркетингу ІПК ДСЗУ, д-р екон. наук, професор

Даций Олександр Іванович, д-р екон. наук, професор, Заслужений працівник освіти України

Денисенко Микола Павлович, професор кафедри Київського національного університету технологій та дизайну, академік УТА, д-р екон. наук, професор

Козловський Сергій Володимирович, професор кафедри міжнародних економічних відносин Донецького національного університету ім. В. Стуса (м. Вінниця), д-р екон. наук, професор

Крикій Артур Станіславович, завідувач кафедри фінансів Хмельницького економічного університету, доктор економічних наук, професор, дійсний член АЕН України

Кузьмін Олег Євгенович, директор навчально-наукового інституту економіки і менеджменту Національного університету "Львівська політехніка", д-р екон. наук, професор, Заслужений працівник народної освіти України

Кулків Петро Мусійович, ректор КНУБА, д-р екон. наук, професор, лауреат 2х державних премій в галузі науки та техніки, Заслужений працівник освіти України

Курко Микола Несторович, ректор МАУП, доктор юридичних наук, професор, академік Академії наук Вищої школи України, Заслужений юрист України

Кучменко Єліонора Миколаївна, професор кафедри соціології та соціально-гуманітарних дисциплін ІПК ДСЗУ, доктор історичних наук, професор

Маршавін Юрій Миколайович, професор кафедри управління персоналом та економіки праці КНЕУ, д-р екон. наук, професор, Заслужений працівник освіти України

Мігус Ірина Петрівна, головний науковий співробітник Українського науково-дослідного інституту цивільного захисту, д-р екон. наук, професор

Мищенко Катерина Семенівна, доцент кафедри публічного управління та адміністрування ІПК ДСЗУ, кандидат наук з державного управління, доцент

Могильний Олександр Миколайович, д-р екон. наук, професор, ІПК ДСЗУ

Момір Джурич, президент Академії наук та мистецтв Чорногорії

Мордвінов Олександр Григорович, завідувач кафедри, Класичний приватний університет (м. Запоріжжя), д-р наук з державного управління, професор

Ольшанська Олександра Володимирівна, декан факультету економіки та бізнесу Київського національного університету технологій та дизайну, д-р екон. наук, професор

Онищенко Володимир Олександрович, ректор Полтавського національного технічного університету, д-р екон. наук, професор

Осадча Наталія Вікторівна, д-р екон. наук, професор

Патика Наталія Іванівна, проректор з науково-педагогічної роботи ІПК ДСЗУ, к-т екон. наук, доцент

Пяківська Марія Станіславівна, начальник відділу статистики та прогнозування Київського обласного центру зайнятості

Рашич Ярослав Федорович, д-р наук з державного управління, професор

Розпугунок Іван Васильович, д-р наук з державного управління, професор

Саблук Петро Трохимович, Почесний директор ННЦ "Інститут аграрної економіки", д-р екон. наук, професор, академік УАН, Заслужений діяч науки і техніки України

Седих Юрій Іванович, Президент Товариства Дружби «Україна - Болгарія», Член Української Ради Миру, академік, доктор філософії, Почесний доктор права, професор

Тимошенко Іван Іванович, ректор Європейського університету, професор

Чапка Мирослав, ректор Вищої школи економіки та адміністрації в м. Битом (Польща), д-р екон. наук, професор, академік Академії економічних наук України

Черкасов Андрій Володимирович, завідувач кафедри управління персоналом та економіки праці ІПК ДСЗУ, д-р екон. наук, доцент

Чорна Людмила Олександрівна, завідувач кафедри фінансів оподаткування і підприємництва Вінницького інституту конструювання одягу та підприємництва, д-р екон. наук, професор

Шаров Юрій Павлович, перший заступник директора ДРІДУ НАДУ при Президенті України, д-р наук з державного управління, професор

Шнян Дмитро Вікторович, завідувач кафедри економіки підприємства та менеджменту Харківського національного економічного університету імені Семена Кузнеця, д-р екон. наук, професор

№ 5

травень 2019

Журнал засновано у січні 2003 року.
Виходить щомісяця.

Журнал включено до переліку наукових фахових видань України, в яких можуть публікуватися результати дисертаційних робіт на здобуття наукових ступенів доктора і кандидата наук з

ЕКОНОМІКИ

(постанова президії ВАК України від 27 травня 2009 р. № 1-05/2, наказ Міністерства освіти і науки України № 1081 від 29.09.2014 р.)

ІНДЕКСАЦІЯ ВИДАННЯ В НАУКО-МЕТРИЧНИХ БАЗАХ:

— Index Copernicus (IC);
— SIS;
— Google Scholar.

Свідоцтво КВ № 9144,
від 09.09.2004 року

ISSN 2306-6806

Передплатний індекс: 01751

Адреса редакції:

м. Київ, вул. Дорогожицька, 18, к. 29

Поштова адреса:

04112, м. Київ, вул. Дорогожицька,
18, к. 29

Телефон: (044) 223-26-28, 537-14-33

Телефон/факс: (044) 458-10-73

E-mail: economy_2008@ukr.net

www.economy.in.ua

Засновники:

Інститут підготовки кадрів державної служби зайнятості України,

ТОВ "Редакція журналу "Економіка та держава"

Видавець:

ТОВ "ДКС Центр"

Передрукування дозволяється лише за згодою редакції.

Відповідальність за добір і викладення фактів несуть автори. Редакція не завжди поділяє позицію авторів публікацій.

Рекомендовано до друку Вченою Радою ІПК ДСЗУ 30.05.19 р.

Підписано до друку 30.05.19 р.

Формат 60x84 1/8, Ум. друк. арк. 25,6.
Наклад — 1000 прим.

Папір крейдований, друк офсетний.
Замовлення № 3005/2.

Віддруковано у ТОВ «ДКС центр»
м. Київ, пров. Куренівський, 17

Тел. (044) 537-14-34

У НОМЕРІ:

Економіка та держава № 5/2019

Економічна
наука

<u>Васильців Т. Г., Лупак Р. Л., Рудковський О. В.</u> Напрями та засоби стимулювання соціальної відповідальності підприємництва в Україні	4
<u>Меліхова Т. О.</u> Методичні засади проведення внутрішнього аудиту касових операцій як дієвий засіб підвищення ефективності діяльності підприємства	9
<u>Запужляк І. Б., Кісь С. Я., Гуменюк В. В., Кісь Г. Р.</u> Вектор відповідального розвитку газотранспортних підприємств	16
<u>Журавльова Ю. О.</u> Реформа децентралізації та її вплив на надання суспільних благ в Україні	20
<u>Безус А. М., Шевчук М. Б., Безус П. І.</u> Перспективи інноваційного розвитку роздрібною торгівлі в Україні	24
<u>Саєнко О. Р.</u> Методичний підхід до прогнозування основних показників діяльності підприємства з урахуванням податкової складової	29
<u>Нараєвський С. В.</u> Порівняльний аналіз ефективності роботи сонячної та вітрової енергетики на світовому ринку	33
<u>Шевчук Ю. В.</u> Оцінка використання фінансових інновацій на фінансовому ринку України	39
<u>Кобернюк С. О.</u> Розвиток аграрного маркетингу в Україні	45
<u>Леванівський О. Т.</u> Зарубіжний досвід інвестування сільськогосподарського виробництва	49
<u>Лемішко О. О.</u> Інституціональна модель іпотечного кредитування в аграрному секторі економіки України	54
<u>Комарницька Г. О.</u> Напрями активізування державно-приватного партнерства в умовах розвитку інвестиційно-інноваційної діяльності	60
<u>Дуброва Н. П., Крючко Л. С.</u> Формування комплексної системи маркетингу у банку	64
<u>Піггірна В. С., Водянка Л. Д., Лаврук І. Г.</u> Безробіття в Україні: актуальні проблеми і шляхи вирішення	68
<u>Яковенко Р. В.</u> Традиційний та інтелектуальний капітал у системі вищої освіти України	72
<u>Гаврилюк О. О.</u> Економічний зміст категорії "земельні ресурси" в контексті організації обліку і контролю на сільськогосподарському підприємстві	77
<u>Білоус І. І.</u> Сутнісна характеристика легалізації доходів, отриманих злочинним шляхом ...	82
<u>Коваль А. В., Домбровська В. В.</u> Облік в управлінні земельними ресурсами	89
<u>Пилипенко Н. М., Беляєва В. В.</u> Можливості застосування інструментарію поведінкової економіки при проведенні економічної політики в Україні	95
<u>Исмаилов В. А.</u> Методи забезпечення розвитку потребителського ринка	101
<u>Гуда Н. Е.</u> Економічна суть ціни та ціноутворення в Україні: сучасний стан та перспективи розвитку	106
<u>Лященко Т. В.</u> Аналіз стану реалізації організаційно-економічного механізму маркетингу залізничних підприємств України	111
<u>Федина В. В.</u> Управління активами недержавних пенсійних фондів: зарубіжний досвід та вітчизняна практика	118
<u>Костюк М. Г.</u> Оцінка ефективності управління процесами ресурсозбереження на машинобудівних підприємствах України	124

CONTENTS:

Ekonomika ta derzhava № 5/2019

Economy

<u>Vasylytsiv T., Lupak R., Rudkovsky O.</u> DIRECTIONS AND MEANS OF IMPROVING SOCIAL RESPONSIBILITY OF ENTERPRISE IN UKRAINE	4
<u>Melikhova T.</u> METHODICAL PRINCIPLES OF INTERNAL AUDIT OF CASH OPERATIONS TO IMPROVE THE EFFICIENCY OF THE ENTERPRISE	9
<u>Zapuhlyak I., KyśS., Humeniuk V., KyśH.</u> VECTOR OF RESPONSIBLE DEVELOPMENT OF GAS TRANSPORTATION ENTERPRISES	16
<u>Zhuravlova Y.</u> REFORM OF DECENTRALIZATION AND ITS IMPACT ON PROVISION OF SOCIAL PROTECTION IN UKRAINE	20
<u>Bezus A., Shevchun M., Bezus P.</u> PROSPECTS FOR INNOVATIVE RETAIL DEVELOPMENT IN UKRAINE	24
<u>Saienko O.</u> METHODICAL APPROACH TO FORECASTING THE MAIN INDICATORS OF THE ENTERPRISE, TAKING INTO ACCOUNT THE TAX CONSTITUENT	29
<u>Naraievskiy S.</u> THE COMPARATIVE ANALYSIS OF SOLAR AND WIND ENERGY WORK EFFICIENCY ON THE WORLD MARKET	33
<u>Shevchuk Y.</u> EVALUATION OF USE OF FINANCIAL INNOVATIONS IN THE FINANCIAL MARKET OF UKRAINE	39
<u>Kobernyuk S.</u> AGRICULTURAL MARKET DEVELOPMENT IN UKRAINE	45
<u>Levandivskiy O.</u> FOREIGN EXPERIENCE IN INVESTING IN AGRICULTURAL PRODUCTION	49
<u>Lemishko O.</u> INSTITUTIONAL MODEL OF A MORTGAGE CREDITING IN THE AGRARIAN SECTOR OF THE ECONOMY OF UKRAINE	54
<u>Komarnytska H.</u> DIRECTIONS OF THE STATE-PRIVATE PARTNERSHIP ACTIVATION IN THE CONDITIONS OF INVESTMENT AND INNOVATIVE ACTIVITY DEVELOPMENT	60
<u>Dubrova N., Kriuchko L.</u> FORMATION OF AN INTEGRATED MARKETING SYSTEM IN A BANK	64
<u>Pidhirna V., Vodianka L., Lavruk I.</u> UNEMPLOYMENT IN UKRAINE: ACTUAL PROBLEMS AND SOLUTIONS	68
<u>Yakovenko R.</u> TRADITIONAL AND INTELLECTUAL CAPITAL IN THE SYSTEM OF HIGHER EDUCATION OF UKRAINE	72
<u>Havryliuk O.</u> ECONOMIC CONTENT OF THE CATEGORY "LAND RESOURCES" IN THE CONTEXT OF THE ORGANIZATION OF ACCOUNTING AND CONTROL IN THE AGRICULTURAL ENTERPRISE	77
<u>Bilous I.</u> ESSENTIAL CHARACTERISTIC OF LEGALIZATION OF INCOME RECEIVED BY CRIMINAL WAY	82
<u>Koval L., Dombrovska V.</u> ACCOUNTING IN MANAGEMENT OF LAND RESOURCES	89
<u>Pylypenko N., Bieliaieva V.</u> THE POSSIBILITY OF APPLYING THE TOOLS OF BEHAVIORAL ECONOMICS FOR ECONOMIC POLICY IN UKRAINE	95
<u>Ismayilov V.</u> METHODS OF ENSURING DEVELOPMENT OF THE CONSUMER MARKET	101
<u>Huda N.</u> THE ECONOMIC ESSENCE OF PRICES AND PRICING IN UKRAINE: THE CURRENT STATE AND PROSPECTS OF DEVELOPMENT	106
<u>Lyadenko T.</u> ANALYSIS OF THE IMPLEMENTATION STATE OF THE ORGANIZATIONAL AND ECONOMIC MECHANISM OF MARKETING AT IRON ORE ENTERPRISES OF UKRAINE	111
<u>Fedyna V.</u> NON-STATE PENSION FUND ASSETS MANAGEMENT: FOREIGN EXPERIENCE AND UKRAINIAN PRACTICE	118
<u>Kostyuk M.</u> ASSESSMENT OF THE EFFICIENCY OF MANAGING THE PROCESSES OF RESOURCE SAVING AT ENGINEERING ENTERPRISES OF UKRAINE	124

Т. Г. Васильців,

*д. е. н., професор, в. о. завідувача відділу соціально-гуманітарного розвитку регіонів,
ДУ "Інститут регіональних досліджень імені М. І. Долишнього НАН України"*

ORCID ID: 0000-0002-2889-6924

Р. А. Лушак,

д. е. н., доцент, професор кафедри економіки, Львівський торговельно-економічний університет

ORCID ID: 0000-0002-1830-1800

О. В. Рудковський,

д. е. н., професор, Варшавський університет сільського господарства, провідний науковий співробітник, Інститут кормів та сільського господарства Поділля Національної академії аграрних наук України

ORCID ID: 0000-0003-1551-7865

DOI: 10.32702/2306-6806.2019.5.4

НАПРЯМИ ТА ЗАСОБИ СТИМУЛЮВАННЯ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ

T. Vasylytsiv,

D.Sc. (Economics), Professor, Acting Head of the Department of Social and Economic Development of the Regions, State Enterprise "Dolishniy Institute of Regional Research of NAS of Ukraine", Lviv, Ukraine

R. Lusak,

D.Sc. (Economics), Associate Professor of the department of Economics, Lviv University of Trade and Economics, Lviv, Ukraine

O. Rudkovsky,

D.Sc. (Economics), Professor, Warsaw University of Life Science's, Warsaw, Poland, leading researcher, Institute of Forage and Agriculture of Podillya of the National Academy of Agrarian Sciences of Ukraine

DIRECTIONS AND MEANS OF IMPROVING SOCIAL RESPONSIBILITY OF ENTERPRISE IN UKRAINE

У статті обґрунтовано необхідність формування та розвитку соціальної відповідальності підприємництва в Україні. Виділено перешкоди розвитку соціальної відповідальності, які одночасно чинять негативний вплив на результати господарської діяльності підприємств. Вивчено досвід окремих країн щодо стимулювання соціальної відповідальності підприємництва. Ідентифіковано передумови, що визначають рівень соціальної відповідальності підприємницького сектору в державі. Охарактеризовано внутрішні та зовнішні аспекти економічного зростання підприємництва в Україні, темпи яких визначаються соціальною відповідністю. Сформовано напрями стимулювання соціальної відповідальності підприємницької діяльності в Україні (розвиток персоналу, соціальна захищеність, матеріально-грошове забезпечення працівників, продуктивність та ефективність праці, стабільність кадрів, забезпеченість та структура персоналу) і відповідно до кожного запропоновано засоби реалізації.

The article substantiates the necessity of formation and development of social responsibility of entrepreneurship in Ukraine. The problem of qualitative socio-psychological support increases every year. Lack of qualified personnel holds back innovative and, in the future, intellectual activity that can not guarantee the economic security of domestic enterprises.

The obstacles to the development of social responsibility, which simultaneously have a negative impact on the results of economic activity of enterprises, are highlighted. Problems of the formation of social responsibility

arose primarily because of the lack of a system of strategic management of intellectual and personnel provision and understanding of the role and place of staff in achieving the strategic objectives of the enterprise.

The experience of individual countries in stimulating social responsibility of entrepreneurship is studied, which is especially important in the context of taking into account possible risks and threats for enterprises and the state in the short, medium and long term.

The preconditions that determine the level of social responsibility of the business sector in the state are identified. The importance of public administration bodies in stimulating domestic enterprises to form own packages of intangible assets is highlighted. The emphasis is on strengthening the direct relationship between the increase in the share of assets in intellectual property objects and other intangible assets and the growth of strategic competitive potential.

The internal and external aspects of economic growth of entrepreneurship in Ukraine, characterized by social compliance, are described. The main focus is on proving the dependence of stimulating the social responsibility of the enterprise on the quality of establishing social, labor and commercial relations with the staff. At the same time, the dynamism of social responsibility brings us to the conclusion that its development becomes an integral prerequisite for the enterprise's economic security.

The directions of stimulation of social responsibility of entrepreneurship in Ukraine (personnel development, social security, material support of employees, productivity and labor efficiency, staff stability, security and personnel structure) have been formed, and according to each one, the means of realization have been proposed.

Ключові слова: соціальна відповідальність, підприємництво, державне управління, персонал, праця, Україна.

Key words: social responsibility, entrepreneurship, governance, personnel, labor, Ukraine.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Утвердження в Україні економіко-організаційних та інституційних умов ринкової економіки суттєво змінило середовище функціонування підприємств, а також вплив чинників, які визначають передумови до розвитку. Формування в умовах відновлення розвитку національної економіки конкурентного середовища та посилення принципів змагальності висувають вимоги до якісного дотримання підприємствами соціальної відповідальності як важливої складової управління господарською діяльністю.

Треба зауважити, що в Україні значна частка суб'єктів підприємництва має низький рівень соціальної та суспільної відповідальності, хоча за сучасними мірками бізнесу це є один з основних інструментів забезпечення конкурентоспроможності та економічної безпеки. Так, у реальному секторі національної економіки не характерно підприємствам займатися підготовкою та реалізацією інвестиційних проектів для державних і відомчих структур щодо спільної участі в поліпшенні соціально-економічного становища та передумов розвитку території функціонування; ініціювати державні, регіональні та місцеві програми системного вдосконалення соціально-трудоких відносин; ініціювати створення державно-приватних фондів розвитку інтелектуального забезпечення внутрішнього споживчого ринку; займатися реалізацією спільно з державними виконавчими структурами, громадськими та суспільними організаціями навчальних проектів із розвитку самозайнятості, соціального та суспільно значущого бізнесу на віддалених та сільських територіях [1, с. 317—320; 2, с. 9—13; 3, с. 180—201]. Все це визначає актуальність визначення передумов утворення достатнього рівня соціальної відповідальності та напрямів і засобів стимулювання його зростання у секторі підприємництва в Україні.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Проблеми управління забезпеченням функціонування і розвитку підприємництва широко досліджені у працях таких науковців, як В. Бойко, З. Варналій, О. Влашук, В. Волошин, В. Горбулін, Я. Качмарик, А. Мокій, Ю. Пинда, М. Флейчук, А. Шехлович та ін.

Ключові аспекти формування системи забезпечення та підвищення соціальної відповідальності підприємництва висвітлені у працях вітчизняних і зарубіжних науковців: К. Багмет, Д. Богиня, Е. Брукінг, Дж. Гелбрейт, О. Грішнова, В. Дмитрієв-Звруденко, О. Іляш, С. Лі, Г. Міщук, Н. Міценко, Х. Обїйд, О. Олійник, Т. Стюарт, В. Шаповал та ін.

Аналіз основних праць у розрізі зазначених науковців дозволив дійти висновку про те, що ними зроблено значний внесок у дослідження проблем забезпечення соціальної відповідальності суб'єктів господарювання. Водночас в умовах високої динамічності суспільних потреб існує необхідність системного дослідження напрямів та засобів стимулювання соціальної відповідальності підприємництва як елементів формування у суб'єктів достатнього рівня конкурентоспроможності та економічної безпеки.

ФОРМУВАННЯ ЦІЛЕЙ СТАТТІ

Мета статті полягає в обґрунтуванні напрямів та засобів стимулювання соціальної відповідальності підприємництва в Україні.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ ДОСЛІДЖЕННЯ

Вагоме значення в застосуванні механізмів структурної економічної політики регулювання підприємництва мають соціальні інструменти та заходи. На наш погляд, свідченням розвитку підприємництва є здатність державних адміністрацій в рамках заходів стимулювання соціальної відповідальності домогтися: підвищення вищого рівня задоволення потреб і захисту прав споживача; підвищення пропозиції праці та покращення зайнятості; підвищення рівня оплати праці, покращення соціальних гарантій працюючих; розширення можливостей підприємств, що сприяє стабільності соціальної сфери та покращенню передумов для природнього і міграційного приросту населення.

Світовий досвід підтверджує, що економічне зростання низки країн явно було забезпечене завдяки сформованості системи соціальної відповідальності у підприємницькому секторі. Зокрема в Індії розвиток окремих промислових секторів став можливим за рахунок

постійного зростання професійно-кваліфікаційного рівня робочої сили, продуктивності та ефективності праці, формування високої трудової відповідальності у населення. А це дозволило організувати високотехнологічне виробництво конкурентоспроможної продукції, обсяги яких сьогодні забезпечують збалансований та структурно-пропорційний розвиток індійської економіки.

Варто відзначити досвід Японії, де система державного регулювання передбачала у сфері підприємницької діяльності створення умов для налагодження високоєфективних соціально-трудова відносин. Йдеться про таке: 1) розроблення комплексних планів соціально-економічного розвитку країни, які аж ніяк не були розпорядчими, а більше слугували орієнтиром для приватного сектору; 2) створення Національного інституту прогнозних досліджень і урядового управління, до складу якого, окрім державних службовців, входили керівники підприємств, представники наукових, профспілкових та громадських організацій, що дозволяло їм вносити корективи у державне планування економіки; 3) формування високої соціально-економічної відповідальності держави, яка, з одного боку, регулювала кон'юнктурні зміни на внутрішньому ринку, а з іншого, — стимулювала інвесторів працювати в необхідних для неї сферах. До переваг держави варто віднести високу продуктивність праці та трудову культуру населення, що у підсумку дозволяє досягати інтенсивного поступального економічного розвитку.

У США соціальна відповідальність підприємництва формувалася завдяки реалізації низки державних програм, зокрема: "комунікативний розвиток суспільства", що передбачала посилення зв'язків між товаровиробниками та населенням, проведення широкомасштабних ярмарків, виставок; "купуй вітчизняне (місцеве)", яка стосувалася стимулювання всіх учасників внутрішньорегіонального ринку купувати продукцію вітчизняного та місцевого виробництва, при цьому функцією держави було проведення відповідних рекламних кампаній [4, с. 89—110; 5, с. 50—71].

Варто відмітити пріоритетне значення соціальної відповідальності підприємств у контексті зміцнення економічної безпеки внутрішнього ринку. Безперечно, що ринок вимагає від товаровиробників з вищою відповідальністю підходити до задоволення поточних і формування перспективних потреб споживачів та тісніше узгоджувати напрями розвитку бізнес-процесів з інтересами місцевого населення. Але у результаті вирішення таких завдань можна буде очікувати на забезпечення та підтримання високого рівня лояльності споживачів, а відтак стримати залежність внутрішньорегіонального та локального ринків від імпорту продукції.

Наразі у сфері підприємництва України досі недостатньо використовуються сучасні інструменти мотивації, зокрема й щодо підвищення рівня соціальної відповідальності. Тому органам державної влади задля формування соціальновідповідального підприємницького середовища на внутрішньому ринку слід надавати організаційну підтримку та фінансові стимули вітчизняним підприємствам щодо впровадження прогресивних форм оплати і стимулювання праці, посилення правових норм укладання колективних договорів та угод, покращання можливості професійно-кваліфікаційного розвитку кадрів, підвищення ефективності організації та обслуговування робочих місць, вдосконалення системи соціально-економічних взаємозв'язків на різних рівнях.

Відомо, що всі плани та заходи підприємства реалізує персонал. Тому ефективність досягнення стратегічних завдань залежить від якості налагодження соціально-трудова та комерційних відносин з персоналом. Варто відзначити спільні предмети таких відносин, де кожна зі сторін прагне посилити економічну віддачу від досягнення оптимального значення, як-от: продук-

тивність та ефективність праці, інтелектуальний капітал, професійно-кваліфікаційний розвиток, соціальна відповідальність, соціальний захист, соціальна безпека. Тут важливо є підтримка органів державної влади, яка буде спрямована на: 1) забезпечення зростання комплексної зайнятості населення через розвиток державно-приватного та соціального партнерства, регуляторних процедур, бізнес-проектів; 2) підвищення продуктивності та ефективності праці завдяки реалізації практики довірчих відносин та рівного партнерства, колективних переговорів, партнерства сторін, нестандартної зайнятості, соціалізації інноваційної активності; 3) формування високої мотивації праці та рівня якості трудового життя через забезпечення міжфункціональної кооперації, інтересів мотивації праці, інтеграції та спільної роботи сторін соціального діалогу, комунікативної співпраці.

Об'єктивною тенденцією розвитку сучасних економічних відносин є все більш посилювана роль та важливість застосування нематеріальних факторів виробництва та чинників конкурентоспроможності підприємств шляхом як збільшення обсягів та частки в структурі реалізованих товарів (послуг) нематеріальних активів, так і більш активного та ефективного їх використання. Тому спостерігається посилення прямої залежності між збільшенням частки в структурі активів об'єктів інтелектуальної власності, інших нематеріальних активів та нарощенням стратегічного конкурентного потенціалу. А це вимагає від підприємств розроблення та реалізації програм, що передбачатимуть формування соціальної відповідальності як персоналу (котрий здатний виконувати високоінтелектуальну працю), так і керівництва підприємства (спроможного забезпечувати зростання професійно-кваліфікаційного рівня персоналу).

Система соціальної відповідальності дозволяє підвищити якість сформованості та ефективність використання інтелектуального капіталу і, у підсумку, посилити конкурентні позиції підприємства на ринку та наростити конкурентні переваги на засадах запровадження нових підходів до комерціалізації і підтримки ринкових інновацій, приведення змін в організаційно-управлінській структурі у відповідність до цілей та завдань розвитку.

Водночас обов'язковою умовою ефективного використання нематеріальних активів у контексті розвитку соціальної відповідальності є державне стимулювання та підтримка розвитку інтелектуальної праці, про достатність яких свідчать обсяги створення і комерціалізація, належний захист і охорона прав інтелектуальної власності. Органам державного управління потрібно стимулювати вітчизняні підприємства до формування власних пакетів нематеріальних активів. Йдеться про те, що керівники багатьох підприємств не усвідомлюють того, що активи, якими вони володіють, можуть складатися не лише з власних, та ще й тих, що знаходяться на його обліку, але й із залучених. Тому їх пошук передбачає вирішення відповідного стратегічного завдання. Більше того, керівникам підприємств можна працювати таким чином, аби ще й рекрутувати кваліфікованих інноваційноорієнтованих працівників, які володітимуть (розпоряджатимуться) власними інтелектуальними розробками [6, с. 41—48; 7, с. 56—58].

Позитивно, що роль соціальної відповідальності в забезпеченні конкурентоспроможності підприємств постійно зростає, випереджаючи значущість засобів праці та їх ресурсів за рахунок пришвидшення низки важливих для бізнес-процесів, а саме запровадження нових технологій, використання інтелектуальних творчих знань, ширшого залучення об'єктів інтелектуальної власності, зростання частки нематеріальних активів у ринковій вартості підприємства.

Динамічність соціальної відповідальності доводить нас до висновку, що її розвиток стає невід'ємною пере-



Рис. 1. Напрями та засоби посилення соціальної відповідальності підприємства в Україні

думовою економічною безпеки підприємства, адже характеризує сформованість його інтелектуального та кадрового капіталу, а також ефективність його використання в цілях створення і комерціалізації результатів науково-дослідної та інноваційної діяльності для посилення конкурентоспроможності й підвищення ефективності бізнес-процесів.

Комплексний підхід до ідентифікації соціальної відповідальності підприємництва представлено на рисунку 1, де вказані такі напрями і засоби її розвитку: розвиток персоналу; соціальна захищеність; матеріально-грошове забезпечення працівників; продуктивність та ефективність праці; стабільність кадрів; забезпеченість та структура персоналу. Таким чином, напрями розвитку соціальної відповідальності вказують на параметри, що є об'єктами впливу підприємства. Зокрема забезпеченість підприємства трудовими ресурсами, їх раціональне використання, високий рівень продуктивності праці мають велике значення для збільшення обсягів реалізації продукції, підвищення ефективності господарської діяльності, а відтак зміцнення економічної безпеки [8, с. 48—50; 9, с. 102—122; 10, с. 74—81].

В умовах відновлення розвитку економіки при стимулюванні соціальної відповідальності підприємства актуально вжити превентивні заходи, передусім з недопущення погіршення ефективності його управління (внаслідок раптової зміни керівництва чи власників, збільшення плинності кадрів, зниження продуктивності праці, погіршення ефективності системи мотивації персоналу, помилок в прогнозуванні і отриманні неправильних результатів), умисних неправомірних дій чи бездіяльності працівників, збільшення втрат робочого часу. Крім того, діяльність з забезпечення соціальної відповідальності підприємства повинна враховувати й вплив

зовнішніх факторів, зокрема недоліків в системі підготовки кадрів як для його галузі функціонування, так і у сфері безпеки; непередбачуваних змін ринкової кон'юнктури; переманювання провідних фахівців; змін в обсягах та структурі трудових ресурсів в районі діяльності підприємства. Відтак для досягнення достатнього рівня соціальної відповідальності підприємницької діяльності необхідно скласти та реалізувати план заходів, що передбачає гарантування безпеки дій персоналу (стосується внесення у посадові інструкції інформації про дії з створення передумов та виконання функцій, що гарантують соціальну відповідальність стосовно майна, ресурсів, а також запровадження для окремих категорій персоналу, що має доступ до запасів і грошових коштів матеріальної відповідальності).

ВИСНОВКИ З ПРОВЕДЕНОГО ДОСЛІДЖЕННЯ

У сучасних умовах відновлення розвитку економіки складовою частиною комплексу заходів з управління господарською діяльністю для підприємства повинна стати програма конкретних дій, спрямована на створення надійної системи соціальної відповідальності для досягнення високих результатів підприємництва. При цьому важливу роль відіграють органи державного регулювання, які формують середовище ринкових відносин, де елементи соціальної відповідальності забезпечують його єдність та збалансованість.

Соціальну відповідальність підприємства варто розглядати з позицій системного підходу, що дозволяє більш комплексно підійти до управління процесами його формування, розвитку й ефективного використання. Таким чином, до його домінантних ознак відносимо: забезпеченість підприємства кадрами (та їх компе-

тентнісні характеристики), здатними акумулювати та генерувати інтелектуальну творчу діяльність, створювати і комерціалізувати інновації та впроваджувати їх результати у господарську практику, формувати сучасне матеріально-технічне та інформаційно-технологічне забезпечення обслуговування бізнес-процесів; забезпеченість підприємства інфраструктурою інноваційної та інтелектуальної творчої діяльності; міра та ефективність поєднання факторів праці та інтелекту.

Перспективи подальших досліджень стосуються визначення системи інструментів соціальної відповідальності завдяки яким можливо пришвидшити зростання підприємницької діяльності, зокрема в контексті інвестиційної привабливості, інноваційної активності, маркетингово-логістичного розвитку тощо.

Література:

1. Ilyash O., Dzhadan I., Ostasz G. The Influence of the Industry's Innovation Activities Indices on the Industrial Products' Revenue of Ukraine. *Economics and Sociology*. 2018. № 11(4). P. 317—331.
2. Васильців Т.Г., Іляш О.І., Лупак Р.Л. Проблеми та засоби конвергенції соціальної безпеки в Україні та ЄС. *Бізнес Інформ*. 2018. № 12. С. 8—14.
3. System transformations of the national economy: challenges and expectations: collective monograph/ edited by O. Vlasiuk and other. Bydgoszcz, Poland: University of Economy Publishing House, 2016. Vol. 1. 357 p.
4. Ilyash O. European Aspirations of Ukraine in the Context of the Socio-Economic Security Risks Assessment: 2010—2018: monograph. Warsaw: Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Mikołaja Kopernika. 2018. 320 p.
5. Стратегія та засоби конвергенції системи соціальної безпеки України та ЄС у процесі євроінтеграції: монографія/ За ред. Т. Г. Васильціва, Р. Л. Лупака. Львів: Вид-во ННВК "АТБ", 2018. 303 с.
6. Lee S. Social capital and health at the country level. *The Social Science Journal*. 2018. № 55 (1). P. 37—51.
7. Bagmet K., Obeid H. Financing social protection in Ukraine and the European Union: current situation and prospects. *SocioEconomic Challenges*. 2017. № 1 (1). P. 54—59.
8. Дмитрієв-Звруденко В.В. Соціальна відповідальність бізнес-структур на ринку праці України. *Економіка та держава*. 2012. № 6. С. 48—50.
9. Шаповал В.М. Соціальна відповідальність бізнесу в структурі управління економікою: монографія. Донецьк: Державний ВНЗ "Національний гірничий університет", 2011. 357 с.
10. Грішнова О.А., Міщук Г.Ю., Олійник О.О. Соціальна відповідальність у трудових відносинах: теорія, практика, регулювання ризиків: монографія. Рівне: НУВГП, 2014. 216 с.

References:

1. Ilyash, O. Dzhadan, I. and Ostasz, G. (2018), "The Influence of the Industry's Innovation Activities Indices on the Industrial Products' Revenue of Ukraine", *Economics and Sociology*, vol. 11(4), pp. 317—331.
2. Vasylytsiv, T. H. Ilyash, O. I. and Lupak, R. L. (2018), "Problems and means of convergence of social security in Ukraine and the EU", *Business Inform*, vol. 12, pp. 8—14.
3. Vlasiuk, O. (2018), *System transformations of the national economy: challenges and expectations*, University of Economy Publishing House, Bydgoszcz, Poland.
4. Ilyash, O. (2018), *European Aspirations of Ukraine in the Context of the Socio-Economic Security Risks Assessment: 2010—2018*, Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Mikołaja Kopernika, Warsaw, Poland.
5. Vasylytsiv, T. H. and Lupak, R. L. (2018), *Stratetiya ta zasoby konverhentsiyi systemy sotsialnoyi bezpeky Ukrainy ta YES u protsesi yevrointehratsiyi* [Strategy and

means of convergence of the social security system of Ukraine and the EU in the process of European integration], *NNVK "ATB"*, Lviv, Ukrainian.

6. Lee, S. (2018), "Social capital and health at the country level", *The Social Science Journal*, vol. 55 (1). pp. 37—51.

7. Bagmet, K. and Obeid, H. (2017), "Financing social protection in Ukraine and the European Union: current situation and prospects", *SocioEconomic Challenges*, vol. 1 (1), pp. 54—59.

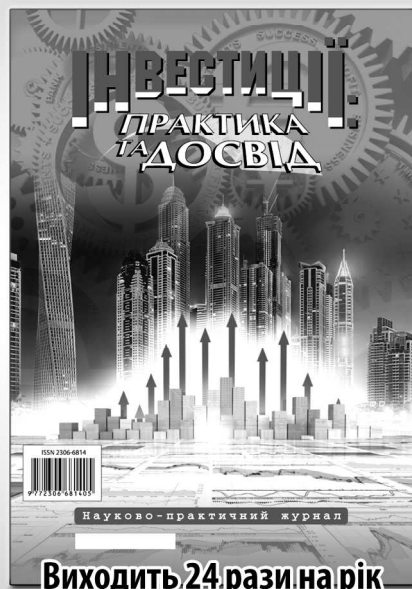
8. Dmytriiev-Zvrudenko, V. V. (2012), "Social responsibility of business structures on the labor market of Ukraine", *Ekonomika ta derzhava*, vol. 6. pp. 48—50.

9. Shapoval, V. M. (2011), *Sotsial'na vidpovidal'nist' biznesu v strukturі upravlinnia ekonomikoіu* [Corporate Social Responsibility in the structure of economic governance], *Derzhavnyj VNZ "Natsional'nyj hirnychyj universytet"*, Dnipropetrovs'k, Ukraine.

10. Hrishnova, O. A. Mishchuk, H. Yu. and Oliinyk, O. O. (2014), *Sotsialna vidpovidalnist u trudovykh vidnosynakh: teoriia, praktyka, rehuliuвання ryzykiv* [Social responsibility in labor relations: theory, practice, risk management], *NUVHP*, Rivne, Ukraine.

Стаття надійшла до редакції 16.04.2019 р.

ІНВЕСТИЦІЇ.
ПРАКТИКА
ТА ДОСВІД
www.investplan.com.ua



Передплатний індекс: 23892

Видання включено до переліку наукових фахових видань України з ЕКОНОМІКИ та ДЕРЖАВНОГО УПРАВЛІННЯ

УДК 657.633:331.2

*Т. О. Меліхова,
д. е. н., доцент, завідувач кафедри обліку, аналізу, оподаткування та аудиту,
Інженерного інституту Запорізького національного університету
ORCID ID: 0000-0002-9934-8722*

DOI: 10.32702/2306-6806.2019.5.9

МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ПРОВЕДЕННЯ ВНУТРІШНЬОГО АУДИТУ КАСОВИХ ОПЕРАЦІЙ ЯК ДІЄВИЙ ЗАСІБ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

*T. Melikhova,
Doctor of Economic Sciences, Associate Professor,
Head of the Department of Accounting, Analysis, Taxation and Audit,
Engineering Institute Zaporizhzhya National University*

METHODICAL PRINCIPLES OF INTERNAL AUDIT OF CASH OPERATIONS TO IMPROVE THE EFFICIENCY OF THE ENTERPRISE

Грошові кошти є найважливішою ланкою системи управління підприємства, оскільки основні зусилля повинні бути спрямовані на вирішення питань ефективного управління грошовими потоками від операційної, фінансової та інвестиційної діяльності. За таких умов зростає важливість проведення внутрішнього аудиту грошових коштів у касі, який дозволяє якісно перевірити інформацію, отриману із системи обліку, виявити помилки та оцінити можливі порушення організації обліку готівки та запропонувати напрями підвищення ефективності діяльності підприємства.

Метою роботи є удосконалення методичних засад проведення внутрішнього аудиту касових операцій як дієвий засіб підвищення ефективності діяльності підприємства.

Метою внутрішньому аудиту касових операцій є встановлення законності, достовірності та доцільності здійснених операцій з грошовими коштами підприємства і правильність їх відображення в обліку.

Завданням проведення внутрішнього аудиту касових операцій є: визначення фактичної наявності готівки в касі та перевірка: залишку готівки на момент інвентаризації, правильності оформлення прибуткових та видаткових касових ордерів, своєчасності та повноти відображення руху готівки в касовій книзі та в звіті касира, дотримання встановленого ліміту готівки в касі, дотримання умов видачі готівки під звіт на виробничі та господарські потреби, своєчасності та повноти оприбуткування готівки, стану обліку касових операцій, відповідності інформації про готівку у фінансовій звітності.

Запропонована методика внутрішнього аудиту касових операцій, що на відміну від існуючих включає: анкету, загальний план, програму аудиту та робочі документи аудитора. Це надасть змогу внутрішньому аудиту охопити всі аспекти обліку касових операцій на підприємстві, дослідити правильність, своєчасність, законність відображення в обліку касових операцій, вчасно виявити порушення, провести якісний внутрішній аудит та підвищити ефективність діяльності підприємства.

Monetary funds are the most important part of the management system, therefore, the main efforts should be directed to solving the issues of efficient cash flow management from operational, financial and investment activities. Under such conditions, it is becoming increasingly important to carry out an internal audit of cash in the cash register, which allows qualitative checking of the information received from the accounting system, to identify errors and to evaluate possible violations of the organization of cash accounting and to offer directions for improving the efficiency of the enterprise.

The aim of the work is to improve the methodical principles of conducting internal audit of cash operations in order to increase the efficiency of the company activity.

The purpose of the internal audit of cash operations is to establish the legality, reliability and feasibility of transactions with cash assets of the enterprise and the correctness of their reflection in the accounts.

The purpose of the internal audit of cash operations is: to determine the actual availability of cash at the cash desk and check: the balance of cash at the time of inventory, the correctness of the execution of income and cash orders, timeliness and completeness of the cash flow display in the cash book and cashier's report, compliance with the established limit of cash in cash register, compliance with the conditions for issuing cash for the report on production and economic needs, timeliness and completeness of posting cash, accounting of cash transactions, compliance information of cash in the financial statements.

The proposed method of internal audit of cash operations, which unlike the existing ones, includes: a questionnaire, general plan, audit program and working documents of the auditor. This will enable the internal auditor to cover all aspects of the accounting of cash transactions in the enterprise, to investigate the correctness, timeliness, legality of the reflection in the accounting of cash transactions, timely detection of violations, to conduct a qualitative internal audit and improve the efficiency of the enterprise.

Ключові слова: внутрішній аудит, касові операції, план, програма, робочі документи аудитора, ефективність.

Key words: internal audit, cash operations, plan, program, auditor's working documents, efficiency.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Грошові кошти є найважливішою ланкою системи управління підприємства, оскільки основні зусилля повинні бути спрямовані на вирішення питань ефективного управління грошовими потоками від операційної, фінансової та інвестиційної діяльності. За таких умов зростає важливість проведення внутрішнього аудиту грошових коштів у касі, який дозволяє якісно перевірити інформацію, отриману із системи обліку, виявити помилки та оцінити можливі порушення організації обліку готівки та запропонувати напрями підвищення ефективності діяльності підприємства. Тому актуальним питанням є удосконалення методики проведення внутрішнього аудиту касових операцій з метою її впровадження у діяльність підприємства, що дасть змогу підвищити ефективність управління грошовими коштами підприємства.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Теоретичні та практичні питання аудиту касових операцій на підприємстві були розглянуті у працях таких науковців, як Усач Б.Ф., Бутинець Ф.Ф., Малюга Н.М., Макаренко А.П., Меліхова Т.О., Бескоста Г.М. та ін. Автори розглядають це питання з різних точок зору та акцентують увагу на різних аспектах проведення зовнішнього аудиту касових операцій. Проте саме питання побудови дієвої методики внутрішнього аудиту касових операцій авторами розкрито недостатньо і потребує подальшого дослідження.

ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ

Метою роботи є удосконалення методичних засад проведення внутрішнього аудиту касових операцій як дієвий засіб підвищення ефективності діяльності підприємства.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ ДОСЛІДЖЕННЯ

Метою внутрішньому аудиту касових операцій є встановлення законності, достовірності та доцільності здійснених операцій з грошовими коштами підприємства і правильність їх відображення в обліку.

Завданням проведення внутрішнього аудиту касових операцій є: визначення фактичної наявності готів-

ки в касі та перевірка: залишку готівки на момент інвентаризації, правильності оформлення прибуткових та видаткових касових ордерів, своєчасності та повноти відображення руху готівки в касовій книзі та в звіті касира, дотримання встановленого ліміту готівки в касі, дотримання умов видачі готівки під звіт на виробничі та господарські потреби, своєчасності та повноти оприбуткування готівки, стану обліку касових операцій, відповідності інформації про готівку у фінансовій звітності.

Анкета перевірки касових операцій наведена в таблиці 1.

Одержавши в процесі попереднього планування дані та необхідну інформацію, внутрішній аудитор починає розробку загального плану внутрішнього аудиту (табл. 2).

Програму внутрішнього аудиту касових операцій наведено в таблиці 3.

Для вирішення поставлених завдань внутрішнього аудиту касових операцій пропонуємо робочі документи внутрішнього аудитора, які, на думку автора, стануть обґрунтованими доказами якісного внутрішнього аудиту касових операцій (таблиця 4—15).

ВИСНОВКИ

Запропонована методика внутрішнього аудиту касових операцій, що на відміну від існуючих включає: анкету, загальний план, програму аудиту та робочі документи аудитора. Це надасть змогу внутрішньому аудитору охопити всі аспекти обліку касових операцій на підприємстві, дослідити правильність, своєчасність, законність відображення в обліку касових операцій, вчасно виявити порушення, провести якісний внутрішній аудит та підвищити ефективність діяльності підприємства.

Література:

1. Макаренко А.П. Аудит: навч.-метод. посібник / А.П. Макаренко, Т.О. Меліхова, Г.М. Бескоста. — Запоріжжя: ЗДІА, 2016. — 184 с.
2. Макаренко А.П. Організація і методика аудиту: навч.-метод. посібник. / А.П. Макаренко, Т.О. Меліхова, Г.М. Бескоста. — Запоріжжя: ЗДІА, 2015. — 190 с.
3. Меліхова Т.О. Розробка програми аудиту касових операцій для підвищення ефективності діяльності

Таблиця 1. Форма анкети перевірки касових операцій

№	Зміст питання	Варіанти відповіді			
		Інформація відсутня	Так	Ні	Примітки
1	2	3	4	5	6
1	Скільки років Ви працюєте на підприємстві та веде облік касових операцій? 0-1 / 0-1				
	1-5 / 1-5				
	5 і більше / 5 і більше				
2	Що впливає на розмір ліміту каси: - обсяг касових оборотів (надходжень і витрат) - установлені строки здачі готівки - місцезнаходження підприємства				
3	Надходження готівки до каси підприємства оформляється прибутковими касовими ордерами за формою № КО-1?				
4	Хто повинен підписувати ПКО: - касир; - менеджер; - головний бухгалтер; - керівник; - одержувач				
5	Чи можна видавати грошові кошти особі, яка не зазначена у видатковому документі?				
6	Видача грошей іншій особі здійснюється тільки за дорученням?				
7	Коли відкривається касова книга: - кожного місяця; - кожного дня; - раз на квартал; - раз на рік				
8	На якому рахунку обліковується «Готівка в національній валюті»: - 301; - 302; - 311; - 312				
9	Чи є на підприємстві наказ про облікову політику				
Перевірка правильності обліку касових операцій					
10	Одержано з поточного рахунка в національній валюті готівку для різних цілей: - Дт 301 Кт 311 - Дт 311 Кт 302 - Дт 301 Кт 312				
11	Одержано готівку з поточного рахунка в іноземній валюті для виплати авансу на відрядження: - Дт 311 Кт 301 - Дт 302 Кт 311 - Дт 302 Кт 312				
12	Надійшла в касу виручка за продукцію власного виробництва: - Дт 301 Кт 731 - Дт 311 Кт 361 - Дт 301 Кт 701				
13	Отримано готівкою до каси внесок до статутного капіталу: - Дт 301 Кт 40 - Дт 46 Кт 30 - Дт 301 Кт 46				
14	Виплачено з каси працівникам підприємства заробітну плату: - Дт 661 Кт 301 - Дт 301 Кт 311 - Дт 661 Кт 302				
15	Повернуто готівку в касу підзвітними особами: - Дт 301 Кт 311 - Дт 301 Кт 372 - Дт 301 Кт 371				
16	Повернуто касиром нестачу готівки у касу: - Дт 301 Кт 661 - Дт 301 Кт 311 - Дт 301 Кт 375				
17	Чи проводиться аналіз касових операцій?				
18	Чи проводяться планова інвентаризація?				
19	Чи проводяться позапланова інвентаризація?				
20	Чи укладено договір про матеріальну відповідальність?				

підприємства / Т.О. Меліхова, Т.В. Манойло // Регіональна бізнес-економіка та управління. — 2013. — № 2. — С. 97—106.

4. Меліхова Т.О. Удосконалення документального забезпечення аудиту розрахунків з підзвітними особами з метою якісного проведення перевірки / Т.О. Меліхова, К.О. Новосолова // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України. — 2012. — Вип. 36. — С. 108—116.

5. Меліхова Т.О. Розробка програми аудиту ефективності використання основних засобів на підприємстві / Т.О. Меліхова, О. Буркова // Економічний аналіз. — 2012. — Вип. 11. — Ч. 4. — С. 257—264.

6. Меліхова Т.О. Економічна безпека підприємства: формування, контроль, ефективність: монографія. — Херсон, Видавничий дім "Гельветика", 2018. — 632 с.

7. Меліхова Т.О. Удосконалення документування обліку розрахунків з покупцями та замовниками з метою зміцнення інформаційної безпеки підприємства / Т.О. Меліхова, Ф.О. Гавриленко // Інвестиції: практика та досвід. — 2018. — № 2. — С. 24—32.

8. Меліхова Т.О. Розробка програми аудиту виробничих запасів для підвищення фінансової безпеки підприємства / Т.О. Меліхова, Н.С. Ніколаєнко // Економіка та держава. — 2017. — № 1. — С. 51—55.

Таблиця 2. Форма загального плану проведення внутрішнього аудиту касових операцій

Етапи внутрішнього аудиту	Перелік аудиторських процедур	ПІБ перевіряючого	Термін перевірки
1	2	3	4
Підготовчий	Анкетування, планування проведення контролю касових операцій		
Фактичний	Проведення інвентаризації готівки у касі		
Основний	Перевірка виконання Положення № 148 щодо дотримання порядку ведення касової книги та оформлення операцій з приймання та видачі готівки з каси, ведення відповідних касових документів		
	Перевірка повноти та своєчасності оприбуткування готівкових надходжень, одержаних підприємством (за реалізовану продукцію, продані товари, виконані роботи, надані послуги і за позареалізаційні операції)		
	Перевірка наявності самостійно встановленого ліміту каси та його відповідність самостійно здійсненим розрахункам		
	Перевірка отримання підприємством значних сум готівки відповідно до банківських документів		
	Перевірка дотримання підприємством порядку витрачання готівкової виручки (готівки)		
	Перевірка дотримання підприємством встановленого порядку видачі готівки під звіт (у тому числі на відрядження) та її використання відповідно до вимог Положення № 148 та інших нормативно-правових актів України		
	Перевірка дотримання підприємством встановлених обмежень під час здійснення ними готівкових розрахунків між собою та/або з фізичними особами		
	Перевірка відображення касових операцій на рахунках обліку		
Заключний	Перевірка відповідності інформації про готівку у фінансовій звітності		
	Аналіз результатів перевірки, надання рекомендацій за результатами внутрішнього аудиту, документальне оформлення результатів перевірки		

Таблиця 3. Форма програми внутрішнього аудиту касових операцій

Перелік аудиторських процедур	Мета внутрішнього аудиту	Завдання внутрішнього аудиту	Джерела інформації для внутрішнього аудиту	Код робочих документів	ПІБ перевіряючого	Термін проведення контролю
1	2	3	4	5	6	7
Визначення фактичної наявності готівки в касі	Впевнитись у правильності наявності готівки в касі	Визначити фактичну наявність готівки в касі	Прибуткові касові ордери, видаткові касові ордери, касова книга	ІНВКО-1		
Перевірка залишку готівки на момент інвентаризації	Перевірка залишку готівки на момент інвентаризації	Перевірити залишок готівки на момент інвентаризації	Прибуткові касові ордери, видаткові касові ордери, касова книга	ІНВКО-2		
Перевірка правильності оформлення прибуткових та видаткових касових ордерів	Впевнитися у правильності оформлення прибуткових та видаткових касових ордерів відповідно до Положення 148	- Перевірити наявність первинних документів; - перевірити заповнення усіх реквізитів у прибуткових та видаткових касових ордерах	Прибуткові касові ордери, видаткові касові ордери	РДКО-1.1, РДКО-1.2		
Перевірка своєчасності та повноти відображення руху готівки в касовій книзі та в звіті касира	Впевнитися у своєчасності та повноті відображення руху готівки в касовій книзі та в звіті касира	- Перевірити відповідність касової книги даним звіту касира; - перевірити правильність визначення залишків коштів на кінець дня у касовій книзі	Касова книга, звіт касира	РД-КО-2		
Перевірка дотримання встановленого ліміту готівки в касі	Впевнитися у дотриманні встановленого ліміту готівки в касі	Перевірити відповідність залишків готівки встановленому ліміту готівки в касі	Касова книга, розрахунок ліміту готівки в касі	РДКО-3		
Перевірка дотримання умов видачі готівки під звіт на виробничі та господарські потреби	Впевнитися у дотриманні умов видачі готівки під звіт на виробничі та господарські потреби	- Перевірити терміни повернення залишків готівки у касу при видачі авансу на господарські потреби; - перевірити терміни внесення залишків готівки у касу при видачі авансу на відрядження	Прибуткові касові ордери, видаткові касові ордери, звіт про використання коштів, виданих на відрядження або під звіт	РДКО-4		
Перевірка своєчасності та повноти оприбуткування готівки	Впевнитися у своєчасності та повноті оприбуткування готівки	- Перевірити відповідність записів у прибуткових касових ордерах даним касової книги; - перевірити оприбуткування надходжень готівки	Касова книга, прибуткові касові ордери, звіт про використання коштів, виданих на відрядження або під звіт	РДКО-5.1, РДКО-5.2		
Перевірка стану обліку касових операцій	Впевнитися у правильності обліку касових операцій	Перевірка правильності рознесення касових операцій до відповідних рахунків	Касова книга, прибуткові касові ордери, видаткові касові ордери, журнал 1, Головна книга	РДКО-6		
Перевірка відповідності інформації про готівку у фінансовій звітності	Впевнитися у відповідності інформації про готівку наведену у Балансі і Звіті про рух грошових коштів	- Перевірити відповідність інформації про залишки коштів журналу, Головної книзі, Балансу та Звіту про рух грошових коштів; - перевірити рух грошових коштів за видами діяльності	Журнал 1, Головна книга, Баланс, Звіт про рух грошових коштів	РДКО-7.1, РДКО-7.2		

Таблиця 4. Форма робочого документа внутрішнього аудитора ІНВКО-1 – визначення фактичної наявності готівки в касі

Дата проведення інвентаризації каси	Залишок готівки у касовій книзі на початок	Фактичні дані інвентаризації каси			Відхилення
		Номинал купюр	Кількість	Сума, грн	

Таблиця 5. Форма робочого документа внутрішнього аудитора ІНВКО-2 – перевірка залишку готівки на момент інвентаризації

Дата проведення інвентаризації каси	Розрахунок залишку готівки відповідно касової книги				Розрахунок залишку готівки відповідно до первинних документів			Відхилення
	Залишок готівки на початок перевірки, грн	Надійшла готівка у касу, грн	Видано готівку з каси, грн	Визначений залишок готівки на момент перевірки аудитором, грн	ПКО	ВКО	Визначений залишок готівки на момент перевірки аудитором, грн	

Таблиця 6. Форма робочого документа внутрішнього аудитора РДКО-1.1 – перевірка правильності оформлення прибуткових касових ордерів

Наявність реквізитів у Прибутковому касовому ордері								
Номер документа	Дата складання	Сума, грн	Код цільового призначення	Від кого прийнято	Підпис		Кореспондуючий рахунок, субрахунок	Код аналітичного рахунку
					Гол. бухгалтера	Касира		

Таблиця 7. Форма робочого документа внутрішнього аудитора РДКО-1.2 – перевірка правильності оформлення видаткових касових ордерів

Наявність реквізитів у Видатковому касовому ордері										
Номер документа	Дата складання	Сума, грн	Код цільового призначення	Кому видано	Підпис				Кореспондуючий рахунок, субрахунок	Код аналітичного рахунку
					Керівника	Гол. бухгалтера	Касира	Одержувача		

Таблиця 8. Форма робочого документа внутрішнього аудитора РДКО-2 – перевірка своєчасності та повноти відображення руху готівки в касовій книзі та в звіті касира

Касова книга					Звіт касира					Відхилення	
Дата	Номер документа	Назва документа	Підпис	Сума, грн	Дата	Номер документа	Назва документа	Підпис	Сума, грн	Дата	Сума, грн

Таблиця 9. Форма робочого документа внутрішнього аудитора РДКО-3 – перевірка дотримання встановленого ліміту залишку готівки в касі (грн)

№ з/п	Період (дні)	Установлений ліміт каси, грн	Фактичні залишки готівки в касі, грн	У тому числі в дні виплат на оплату праці за видатковими відомостями, грн	Перевищення встановленого ліміту каси (колонка 4 - колонка 5 - колонка 3), грн
1	2	3	4	5	6

Таблиця 10. Форма робочого документа внутрішнього аудитора РДКО-4 – перевірка дотримання умов видачі готівки під звіт на виробничі та господарські потреби

Підзвітна особа	Призначення авансу	Видатковий касовий ордер		Використання готівки за авансовим звітом		Відхилення (+; -)	Причина	Висновок
		Дата	Сума, грн	Дата	Сума, грн			

Таблиця 11. Форма робочого документа внутрішнього аудитора РДКО-5.1 – перевірка своєчасності та повноти оприбуткування готівки

№ з/п	Показники	Період, за який здійснюється перевірка		
		За даними обліку, грн	За даними внутрішнього аудиту, грн	Відхилення, грн
1	Залишок готівки на початок періоду			
2	Надходження готівки з банку			
2.1	Фактично оприбутковано			
3	Надходження готівкової виручки			
3.1	Оприбутковано фактично			
4	Надходження невикористаних підзвітних сум			
4.1	Фактично оприбутковано			
5	Інші надходження			
5.1	Фактично оприбутковано			
6	Видано готівку			
7	Залишок каси на кінець місяця			

Таблиця 12. Форма робочого документа внутрішнього аудитора РДКО-5.2 – перевірка оприбуткування надходжень готівки

ПІБ підзвітної особи	Призначення авансу	Прибутковий касовий ордер		Одержання готівки за авансовим звітом		Відхилення (+; -), грн	Причина	Висновок
		Дата	Сума, грн	Дата	Сума, грн			

Таблиця 13. Форма робочого документа внутрішнього аудитора РДКО-6 – перевірка правильності відображення в обліку касових операцій

Зміст операції	За даними підприємства			За даними внутрішньому контролю			Виправлення		
	Дт	Кт	Сума, грн	Дт	Кт	Сума, грн	Дт	Кт	Сума, грн

Таблиця 14. Форма робочого документа внутрішнього аудитора РДКО-7.1 – перевірка відповідності інформації про залишки коштів у фінансовій звітності

Звітний період	Касова книга, грн	Журнал 1, Відомість 1, грн	Оборотно-сальдова відомість, грн	Головна книга, грн	Баланс (Ф.Ір.1165- Сальдо Дт рах. 31, субрахунків 333, 334, 351) або Ф.І.р.1166, якщо готівка відображається окремою статтею, грн	Відхилення		
						Оборотно-сальдова відомість від журналу та відомості, грн	Головної книги від оборотно-сальдової відомості, грн	Балансу від Головної книги, грн
Залишок на 01.01								
Залишок на 01.04								
Залишок на 01.07								
Залишок на 01.10.								
Залишок на 01.01.								

Таблиця 15. Форма робочого документа внутрішнього аудитора РДКО-7.2 – перевірка руху грошових коштів за видами діяльності

Вид діяльності	Надходження грошових коштів (Дт 30)			Витрачання грошових коштів (Кт 30)		
	За даними обліку, грн	За даними внутрішнього аудиту, грн	Відхилення, грн	За даними обліку, грн	За даними внутрішнього аудиту, грн	Відхилення, грн
Основна діяльність						
Інвестиційна діяльність						
Фінансова діяльність						
Разом						

9. Теорія і практика документування в обліку і аудиту: навч.-метод. посібник. — Ч. 2/ А.П. Макаренко, О.М. Панченко, А.В. Таратута, Т.О. Меліхова, А.А. Птіцина; ЗДІА. — Запоріжжя: ЗДІА, 2011. — 127 с.

10. Макаренко А.П. Теоретико-методичні основи та практичні підходи до вдосконалення аудиту лізингових операцій / А.П. Макаренко, Т.О. Меліхова // Економічний вісник Запорізької державної, 2016. — № 6. — С. 164 — 171.

11. Меліхова Т.О. Розробка програми аудиту податку на прибуток для підвищення фінансової безпеки підприємства / Т.О. Меліхова, М.М. Бикова // Агросвіт. — 2017. — № 1—2. — С. 19—25.

12. Меліхова Т.О. Розробка програми аудиту податку на додану вартість для підвищення фінансової безпеки підприємства / Т.О. Меліхова, М.Ю. Бойко // Інвестиції: практика та досвід. — 2017. — № 1. — С. 34—39.

13. Меліхова Т.О. Розробка програми аудиту екологічного податку для підвищення фінансової безпеки підприємства / Т.О. Меліхова, О.С. Зуб // Ефективна економіка. — 2016. — № 12 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.economy.nauka.com.ua/?n=12&y=2016>

14. Салига С.Я. Аудит податків суб'єктів господарювання: монографія / С.Я. Салига, Т.О. Меліхова. — Запоріжжя: КПУ, 2011. — 224 с.

15. Меліхова Т.О. Розробка програми аудиту витрат на виробництво для підвищення фінансової безпе-

ки підприємства / Т.О. Меліхова, В.В. Височина // Економіка та держава, 2018. — № 1. — С. 69—75.

16. Меліхова Т.О. Внутрішній контроль виробничих запасів для своєчасного виявлення загроз в системі управління фінансової безпеки підприємства / Т.О. Меліхова, І.О. Федоров // Агросвіт, 2018. — № 2. — С. 63—70.

17. Меліхова Т.О. Аналіз впливу податкового навантаження на рівень податкової безпеки підприємства / Т.О. Меліхова, О.В. Троян // Інвестиції: практика та досвід. — 2017. — № 20. — С. 33—37.

18. Меліхова Т.О. Удосконалення обліку та аудиту заробітної плати у казначействі / Т.О. Меліхова, М.М. Іванова [Електронний ресурс]. — Режим доступу до журналу: <http://www.economy.nauka.com.ua>

19. Макаренко А.П. Державний фінансовий контроль: навч. посібник для вчз: [гриф ЗДІА] // А.П. Макаренко, І. Я. Максименко, Т.О. Меліхова, О. П. Зоря. — Запоріжжя: ЗДІА, 2017. — 280 с.

20. Макаренко А.П. Бухгалтерський облік: навч.-метод. посібник / А.П. Макаренко, Т.О. Меліхова, Ю.В. Подмешальська, Н.С. Чакалова. — Запоріжжя: ЗДІА, 2018. — 602 с.

21. Макаренко А.П. Соціальне страхування: сутність, значення та обліковий аспект: навч. посібник: [гриф ЗДІА] / А.П. Макаренко, О.П. Зоря, Т.О. Меліхова, І. Я. Максименко. — Запоріжжя: ЗДІА, 2017. — 200 с.

22. Макаренко А.П. Оподаткування в системі обліку: навч.-метод. посібник / А.П. Макаренко, Т.О. Меліхова, О.В. Гамова; ЗДІА. — Запоріжжя: ЗДІА, 2015. — 147 с.

23. Макаренко А.П. Податкове планування та мінімізація податкових ризиків: навч. посібник: [рек. вченою радою ЗДІА] / А.П. Макаренко, Т.О. Меліхова, Н.С. Чакалова; ЗДІА. — Запоріжжя: ЗДІА, 2017. — 260 с.

24. Maksymenko I. Accounting and analytical procurement of state financial control and directions of its implementation in Ukraine / I. Maksymenko, T. Melikhova // *Baltic Journal of Economic Studies*, Volume 3 Number 5. Riga: Publishing House "Baltija Publishing", 2017, P. 268—275.

25. Меліхова Т.О. Удосконалення методики перевірки грошових коштів у національній валюті / Т.О. Меліхова, А.С. Верьовкіна // *Інвестиції: практика та досвід*. — 2019. — № 1. — С. 24—29. DOI: 10.32702/2306-6814.2019.1.24

26. Меліхова Т.О. Удосконалення методики аудиту операцій на бюджетних рахунках організації / Т.О. Меліхова, О.В. Троян, Д.В. Подріз // *Агросвіт*. 2019. № 1—2. С. 24—32. DOI: 10.32702/2306-6792.2019.1.24

27. Меліхова Т.О. Удосконалення методичних засад аудиту операцій з готівкою та на рахунках у банку для підвищення ефективності управління підприємством. / Т.О. Меліхова, Н.С. Чакалова, Т.С. Середенко // *Інвестиції: практика та досвід*. 2019. № 5. С. 32—41. DOI: 10.32702/2306-6814.2019.5.32

28. Подмешальська Ю.В. Бухгалтерський облік: навч.-метод. посібник / Ю.В. Подмешальська, Т.О. Меліхова, Н.С. Чакалова. — Запоріжжя: ЗДІА, 2017. — 400 с.

References:

1. Makarenko, A.P., Melikhova, T. O. and Beskosta, H. M. (2016), *Audyt [Audit]*, ZDIA, Zaporizhzhya, Ukraine.

2. Makarenko, A.P. Melikhova, T.O. and Beskosta, H.M. (2015), *Orhanizatsiya i metoda audyt [Organization and method of audit]*, ZDIA, Zaporizhzhya, Ukraine.

3. Melikhova, T.O. and Manojlo, T.V. (2013), "Develop a program audit of cash transactions to improve the efficiency of enterprise activity", *Rehional'na biznes-ekonomika ta upravlinnia*, vol. 2, pp. 97—106.

4. Melikhova, T.O. and Novos'olova, K.O. (2012), "Improvements documentary providing audit settlements with accountable persons for the purpose of quality inspection", *Problemy i perspektyvy rozvytku bankiv's'koi systemy Ukrainy*. vol. 36, pp. 108—116.

5. Melikhova, T.O. and Burkova, O. (2012), "Develop a program effectiveness audit of the use of fixed assets in the enterprise", *Ekonomichnyy analiz*, vol. 11, no. 4, pp. 257—264.

6. Melikhova T.O. (2018), *Ekonomichna bezpeka pidpryyemstva: formyrovanye, kontrol, efektyvnist [Economic security of the enterprise: formation, control, effectiveness]*, Kherson, Ukraine.

7. Melikhova T.O. and Havrylenko F.O. (2018), "Accompanied documenting of the region of rozrakhunkiv with purchases that the deputies of the merit of information about the security", *Investytsiyi: praktyka ta dosvid*, vol. 2, pp. 24—32.

8. Melikhova, T.O. and Nikolayenko, N.S. (2017), "Development of an inventory audit program to increase financial security of the enterprise", *Ekonomika ta derzhava*, vol. 1, pp. 51—55.

9. Makarenko, A. P. Panchenko, O. M. Taratuta, L. V. and Melikhova, T.O. (2011), *Teoriya i praktyka dokumentuvannya v obliku i audyti [The theory and practice of documenting in accounting and audit]*, ZDIA, Zaporizhzhya, Ukraine.

10. Makarenko, A.P. and Melikhova, T.O. (2016), "Theoretical and methodological foundations and practical approaches to improving the audit of leasing operations", *Ekonomichnyy visnyk Zaporizkoyi derzhavnoyi inzhenernoyi akademiyi*, vol. 6, pp. 164—171.

11. Melikhova, T.O. and Bykova, M.M. (2017), "Development of a profit tax audit program to increase the financial safety of the enterprise", *Ahrosvit*, vol. 1—2, pp. 19—25.

12. Melikhova, T.O. and Boyko, M.Yu. (2017), "Development of a program for the audit of value added tax to increase the financial safety of the enterprise", *Investytsiyi: praktyka ta dosvid*, vol. 1, pp. 34—39.

13. Melikhova, T.O. and Zub, O.S. (2016), "Development of Environmental Tax Audit Program for Increasing Financial Safety of an Enterprise", *Efektivna ekonomika*, <http://www.economy.nayka.com.ua/?n=12&y=2016>, vol.12, available at: <http://www.economy.nayka.com.ua/?n=12&y=2016> (Accessed 10 April 2019).

14. Salyha, S.Ya. and Melikhova, T.O. (2011), *Audyt podatkov sub'iektiv hospodariuvannya [Audit of Taxes of Business Entities]*, KPU, Zaporizhzhya, Ukraine.

15. Melikhova, T.O. and Vysochyna, V.V. (2018), "Development of a program for auditing production costs to improve the financial safety of the enterprise", *Ekonomika ta derzhava*, vol. 1, pp. 69—75.

16. Melikhova, T.O. and Fedorov, I.O. (2018), "Internal control of inventory for timely detection of threats in the system of financial security management of the enterprise", *Ahrosvit*, vol. 2, pp. 63—70.

17. Melikhova, T.O. and Troyan, O.V. (2017), "Analysis of the impact of the tax burden on the level of tax security of the enterprise", *Investytsiyi: praktyka ta dosvid*, vol. 20, pp. 33—37.

18. Melikhova, T.O. and Ivanova, M.M. (2018), "Accepting the area and the audit of the treasury", *Efektivna ekonomika*, vol. 1.

19. Makarenko, A.P. Maksymenko, I. Ya. Melikhova, T. O. and Zorya, O.P. (2017), *Derzhavnyy finansovyy kontrol, [State financial control]* ZDIA, Zaporizhzhya, Ukraine.

20. Makarenko, A.P. Melikhova, T.O., Podmeshalska, Y.V. and Chakalova, N.S. (2018), *Bukhhaltersky oblik: navch.-metod. posibnyk [Accounting: teaching method. manual]*, ZDIA, Zaporizhzhya, Ukraine.

21. Makarenko, A.P. Zorya, O.P. Melikhova, T.O. and Maksymenko, I.YA. (2017), *Sotsialne strakhuvannya: сутnist, znachennya ta oblikovyy aspekt [Social insurance: essence, value and accounting aspect]*, ZDIA, Zaporizhzhya, Ukraine.

22. Makarenko, A.P. Melikhova, T.O. and Hamova, O.V. (2015). *Opodatkuvannya v systemi obliku : navch.-metod. posibnyk [Taxation in the accounting system: teaching method. manual]*, ZDIA, Zaporizhzhya, Ukraine.

23. Makarenko, A.P. Melikhova, T.O. and Chakalova, N.S. (2017), *Podatkove planuvannya ta minimizatsiya podatkovykh ryzykiv: navch. posibnyk [Tax planning and minimization of tax risks: teaching. manual]*, ZDIA, Zaporizhzhya, Ukraine.

24. Maksymenko, I. and Melikhova, T. (2017), "Accounting and analytical procurement of state financial control and directions of its implementation in Ukraine", *Baltic Journal of Economic Studies*, Vol. 3, No. 5, pp. 268—275.

25. Melikhova, T. and Verovkina, A. (2019), "Improvement of checking method of cash assets in national currency", *Investytsiyi: praktyka ta dosvid*, vol. 1, pp. 24—29. DOI: 10.32702/2306-6814.2019.1.24

26. Melikhova, T. Troyan, O. and Podriz, D. (2019), "Improvement of the methodology of audit of operations on budget accounts of enterprises", *Agrosvit*, vol. 1—2, pp. 24—32. DOI: 10.32702/2306-6792.2019.1.24

27. Melikhova, T., Chakalova, N. and Seredenko, T. (2019), "Improvement of methodological principles of audit of operations with cash and cash within the bank for improvement of efficiency of business management", *Investytsiyi: praktyka ta dosvid*, vol. 5, pp. 32—41. DOI: 10.32702/2306-6814.2019.5.32

28. Podmeshalska, Y.U. Melikhova, T.O. and Chakalova, N.S. (2017), *Bukhhaltersky oblik: navch.-metod. posibnyk [Accounting: teaching method. manual]*, ZDIA, Zaporizhzhya, Ukraine.

Стаття надійшла до редакції 17.04.2019 р.

- І. Б. Запхляк,*
д. е. н., професор кафедри менеджменту і адміністрування,
Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу
ORCID ID: 0000-0002-1218-0251
- С. Я. Кісь,*
д. е. н., директор Інституту післядипломної освіти,
Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу
ORCID ID: 0000-0001-9426-0951
- В. В. Гуменюк,*
д. е. н., професор кафедри туризму,
Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу
ORCID ID: 0000-0002-8493-4470
- Г. Р. Кісь,*
к. е. н., доцент кафедри менеджменту і адміністрування,
Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу
ORCID ID: 0000-0003-1009-7021

DOI: 10.32702/2306-6806.2019.5.16

ВЕКТОР ВІДПОВІДАЛЬНОГО РОЗВИТКУ ГАЗОТРАНСПОРТНИХ ПІДПРИЄМСТВ

- I. Zapuhlyak,*
Doctor of Science in Economics, Professor of Management and Administration Department,
Ivano-Frankivsk National Technical University of Oil and Gas
S. Kyś
Doctor of Science in Economics, Director of the Institute of Postgraduate Education,
Ivano-Frankivsk National Technical University of Oil and Gas
V. Humeniuk,
Doctor of Science in Economics, Professor of Tourism Department,
Ivano-Frankivsk National Technical University of Oil and Gas
H. Kyś
PhD in Economics, Associate Professor of Management and Administration Department,
Ivano-Frankivsk National Technical University of Oil and Gas

VECTOR OF RESPONSIBLE DEVELOPMENT OF GAS TRANSPORTATION ENTERPRISES

У статті досліджено тенденції розвитку газотранспортної галузі України в контексті європейської інтеграції та зміцнення енергетичної безпеки країни. Акцентовано увагу на можливості досягнення найвищої ефективності реформування вітчизняного нафтогазового комплексу в контексті реалізації необхідних змін щодо імплементації третього енергетичного пакету Європейського Союзу. Запропоновано систему показників оцінювання рівня відповідального розвитку газотранспортних підприємств із подальшим визначенням інтегрального показника. Проведені прикладні дослідження, які включали визначення показників, які репрезентують фактичні та еталонні значення відповідального розвитку газотранспортних підприємств в умовах ринкових трансформацій. Оцінка рівня відповідального розвитку газотранспортних підприємств дала змогу сформулювати концептуальні підходи щодо підвищення економічної ефективності функціонування газотранспортної галузі та обґрунтувати перспективні напрями модернізації управління бізнес-процесами газотранспортних підприємств.

The article is devoted to the study of the peculiarities of the domestic gas transportation industry development, which, in the current conditions of the active phase of eurointegration processes, becomes the subject of priority changes in the direction of adaptation to the European energy space. Attention is emphasized on the need to achieve company performance and high efficiency of the domestic oil and gas complex reforming on the basis of preliminary assessment of the company's development level. Assessing the development level of gas transportation companies will allow forming a comprehensive vision of conceptual economic and managerial basis, principles, methods, approaches and tools of reforming processes, increase their efficiency with preserving the potential of a transit state, which was accumulated for decades.

The reporting information analysis on the main technical and economic indicators, financial results and indicators of innovation and investment activity of Ukrtransgas JSC confirmed the pre-formulated hypothesis about the need for changes in various areas of enterprise activity, which will ensure its development and effective eurointegration progress. In order to increase the efficiency of the gas transport sector reform processes, it is proposed to implement a procedure for assessing the company's development level on the adaptation of existing methodological approaches, taking into account the sectoral technical and technological and organizational and economic features of functioning. To this purpose, a system of indicators for assessing the development level of gas transportation enterprises was formed, which contains three target groups: the use of resources, products and economic efficiency. On this basis, the calculation of the integral indicator of gas transportation enterprises development level was conducted, which signals the limited development of a strategically important for the state economy industry.

The conducted researches, which included, among others, the determination of the actual and standard level of realization of the gas transportation enterprises development components, gave an opportunity to formulate the conclusions on the directions and steps of necessary changes that should precede or accompany the eurointegration processes.

Ключові слова: газотранспортне підприємство, нафтогазовий комплекс, євроінтеграційні процеси, відповідальний розвиток.

Keywords: gas transportation enterprise, oil and gas complex, eurointegration processes, responsible development.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Спроби організаційно-економічного реформування нафтогазового комплексу, в тому числі розроблення численних програм з модернізації об'єктів газотранспортної системи України, на сьогодні не дали позитивних зрушень. Нестабільність зовнішнього середовища функціонування ГТП (газотранспортних підприємств) та одночасно неготовність їх керівництва до здійснення адекватних внутрішньоорганізаційних змін об'єктивно зумовлюють необхідність пошуку та розробки таких механізмів, які б допомогли подолати кризові явища й забезпечити стійкість їх функціонування і відповідальний розвиток в контексті зміцнення енергетичної безпеки країни.

Основними заходами відповідального розвитку в рамках досягнення цілей Третього Енергетичного пакету Європейського Союзу (The European Union's Third Energy Package) передбачено розмежування виробництва і постачання енергії від передавальних мереж; сприяння транскордонній торгівлі енергією; посилення ефективності національних регуляторів; заохочення транскордонного співробітництва та інвестування; посилення прозорості у функціонуванні мереж і в постачанні; зміцнення солідарності між державами-членами енергетичного партнерства [1].

Важливими кроками, які повинні передувати реалізації наведених заходів, слід вважати дослідження різносторонніх аспектів діяльності та перспектив відповідального розвитку суб'єктів господарювання, зокрема, нафтогазового сектору вітчизняної економіки. Такий підхід дасть змогу розробити пропозиції щодо реформування стратегічно важливої галузі з врахуванням особливостей функціонування національної економічної системи та вимог Третього енергетичного пакету ЄС на основі застосування сучасних технологій реорганізації діяльності підприємств у системі координат відповідального розвитку.

Для того щоб забезпечувати позитивні структурні зрушення в контексті відповідального розвитку газотранспортних підприємств, потрібно сформулювати адекватну інформаційну базу про їх сучасний стан, виявити проблеми неефективного функціонування, що буде аналітичним підґрунтям для успішних трансформацій на даних підприємствах. При цьому варто врахувати наступні особливості функціонування газотранспортних підприємств [2]:

- важлива роль як у забезпеченні енергонезалежності держави, так і країн Європи;
- монопольне становище на ринку, що практично виключає конкуренцію між газотранспортними підприємствами та стримує їх розвиток;
- висока капіталомісткість галузі, що вимагає залучення значних фінансових ресурсів для модернізації та реконструкції об'єктів газотранспортної системи;
- висока енергомісткість процесів транспортування природного газу та значна залежність від зовнішніх постачальників природного газу;
- складність використання у технологічному процесі транспортування газу нетрадиційних джерел енергії, перш за все через специфіку наданих послуг: природний газ є одночасно і продукцією, і домінуючим паливно-енергетичним ресурсом, що забезпечує функціонування об'єктів газотранспортної системи тощо.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

У вітчизняній економічній літературі питання, пов'язані із реформування нафтогазової галузі та її окремих складових, розглядаються в наукових роботах багатьох вчених. У переважній більшості праць здійснено аналіз принципів диверсифікації постачання енергоносіїв, піднімаються питання диверсифікації джерел постачання природного газу до України в контексті планів реалізації нових трубопровідних трансконтинентальних проєктів, окреслено стратегічний погляд на альтернативні шляхи забезпечення України енергоресурсами. Актуальним проблемам реформування та розвитку вітчизняної нафтогазової галузі присвячені праці Є. Крижанівського, Ю. Колбушкіна, Я. Витвицького, М. Данилюка, О. Дзьоби, В. Петренка, Є. Ревтюка та інших вчених. Визнаючи незаперечно наукову та практичну значущість проведених досліджень, вважаємо, що питання відповідального розвитку підприємств газотранспортної системи, залишаються недостатньо опрацьованими як на теоретичному, так і методологічному рівнях.

ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ

В науковій літературі значна увага приділена техніко-технологічним аспектам реформування вітчизняної нафтогазової галузі, удосконаленню матеріальної бази, пошуку необхідних інвестицій, питанням інноваційного розвитку, які, без сумніву, є важливими складовими трансформаційних процесів. Для досягнення результативності та високої ефективності реформування вітчизняного нафтогазового комплексу таких досліджень недостатньо. Враховуючи сучасний стан розвитку галузі, необхідно сформувати комплексне бачення концептуальних засад, принципів, методів, підходів та інструментів процесу відповідального розвитку, які, з одного боку, враховували б необхідність інтеграції нафтогазової галузі України у європейський енергетичний простір відповідно до європейських вимог та стандартів ведення господарської діяльності, а з іншого — дозволили б зберегти нагромаджений десятиліттями потенціал транзитної держави.

Зважаючи на вищевикладене, метою дослідження є ідентифікація рівня розвитку газотранспортних підприємств шляхом розрахунку часткових та інтегрального показників для визначення першочергових напрямів змін у газотранспортній галузі, які повинні відповідати євроінтеграційним процесам.

РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Головним оператором газотранспортної системи України є ПАТ "Укртрансгаз", який входить у структуру групи Компаній "Нафтогаз". Основну діяльність значеного підприємства реалізують п'ять управлінь магістральних газопроводів: "Київтрансгаз", "Харківтрансгаз", "Львівтрансгаз", "Прикарпаттрансгаз" та "Черкаситрансгаз". Всі газотранспортні управління, за винятком УМГ "Черкаситрансгаз", мають у своєму складі підземні сховища газу. Аналіз звітної інформації про основні техніко-економічні показники, фінансові результати та показники інноваційно-інвестиційної діяльності ПАТ "Укртрансгаз", оприлюдненої на офіційному сайті [3], дає змогу діагностувати такі тенденції його розвитку:

1. Обсяг транзитного транспортування природного газу територією України є динамічними, що відображається на використанні потужності газотранспортної системи України. Негативним аспектом є високий рівень витрат на енергоресурси (в основному на паливний газ) у структурі операційних витрат, що формує високу собівартість транспортування природного газу й значно послаблює конкурентні позиції вітчизняної газотранспортної системи.

2. Діяльність ПАТ "Укртрансгаз" характеризується високим рівнем зносу основних засобів (понад 60 %) та одночасно незначними капіталовкладеннями в їх модернізацію і оновлення, відсутністю залучення інвестицій з державного бюджету в рамках реалізації програм/проектів тощо. Щодо інноваційної діяльності, то її динаміка характеризується нульовими значеннями.

3. Зменшення впродовж останніх трьох років питомої ваги працівників, які здійснюють науково-технічну діяльність, свідчить про малоефективну політику розвитку людських ресурсів газотранспортних підприємств.

Таким чином, наведені вище окремі характеристики діяльності ПАТ "Укртрансгаз" на основі опрацювання об'єктивної інформації підтверджують критичну необхідність проведення змін за різними напрямками діяльності підприємства, які дозволять забезпечити його розвиток та ефективну євроінтеграцію.

На нашу думку, зміни у діяльності стратегічно важливих для економіки держави підприємств необхідно реалізовувати на підставі попередніх оцінок рівня їх розвитку [4]. З цією метою доцільно адаптувати існуючі методичні підходи щодо оцінювання рівня розвитку підприємств з врахуванням техніко-технологічних та організаційно-економічних особливостей функціонування газотранспортних підприємств, застосувавши фінансові, техніко-економічні показники, а також показники інноваційної активності та розвитку людських ресурсів для вироблення інструментарію інтегрального оцінювання.

На основі проведеного аналізу наявних у літературі підходів до оцінювання діяльності підприємств та рівня їх розвитку [5, с. 131—137; 6, с. 57—58; 7, с. 233—236], базуючись на згаданих вище показниках, які характеризують техніко-технологічний і організаційно-економічний рівень газотранспортних підприємств, нами запропоновано систему показників оцінювання рівня їх відповідального розвитку, яка містить три цільові групи:

I. Показники використання ресурсів:

- R1. Інтегральний показник фінансового стану підприємства, ч. од.
- R2. Показник придатності основних засобів, %.
- R3. Рівень захищеності трубопроводів від корозії, ч. од.
- R4. Коефіцієнт готовності, ч. од.
- R5. Рівень діагностування та очищення трубопроводів, ч. од.
- R6. Частка витрат на мотивацію працівників у ФОП, ч. од.
- R7. Частка працівників, які здійснюють науково-технічну діяльність, %.
- R8. Собівартість транспортування 1000 м³ газу, грн (середній темп зміни).
- R9. Частка витрат на енергоресурси у складі операційних витрат.
- R10. Енергомісткість транспортування природного газу, грн/тис. м³ (темп зміни).

II. Показники продукції — характеризують процес транспортування природного газу як основного виду діяльності газотранспортних підприємств:

- P1. Частка приладів обліку з класом точності 0,1 і вище, ч. од.
- P2. Частка послуг з транзиту природного газу до країн ЄС до загального обсягу надання послуг з транспортування природного газу, ч. од.
- P3. Частка інноваційної продукції в загальному обсязі реалізованої продукції, %.

III. Показники економічної ефективності газотранспортних підприємств.

Таблиця 1. Шкала оцінювання рівня відповідального розвитку підприємств

Кількісні межі зміни	Якісні оцінки
[0,7; 1]	Високий
[0,5; 0,7]	Відповідний
[0; 0,5]	Обмежений

Джерело: [12, с. 235].

Таблиця 2. Шкала трансформації якісних оцінок одного фактора перед іншим у кількісні оцінки

Якісна оцінка	Кількісна оцінка, балів
Обидва порівнювані показники збігаються	1
Перший фактор дещо перевищує другий	2
Перший фактор перевищує другий	3
Перший фактор набагато перевищує другий	4

E1. Рентабельність операційної діяльності, % (середній темп зміни).

E2. Обсяг реалізованої продукції (транспортування та зберігання природного газу), млн грн (середній темп зміни).

E3. Рівень використання виробничих потужностей газотранспортної системи, %.

E4. Продуктивність праці працівників, тис. грн/особу (середній темп зміни).

E5. Фондовіддача, % (середній темп зміни).

До першої групи показників віднесено такі специфічні показники, як рівень захищеності трубопроводів від корозії, коефіцієнт готовності, рівень діагностування трубопроводів, енергомісткість транспортування природного газу, які характеризують рівень розвитку газотранспортних підприємств у контексті ефективності витрат ресурсів. Друга група складається з показників, які характеризують рівень інноваційності та надійності газотранспортних послуг. У рамках третьої групи наведено показники, які формують узагальнюючу картину щодо ефективності і рівня розвитку газотранспортних підприємств.

Показник інтегральної оцінки рівня розвитку газотранспортного підприємства P пропонуємо розраховувати відповідно до методичних рекомендацій Р. Фещура [7, с. 235]:

$$P = 1/n \cdot \sum (a_i \cdot p_i^0 / p_i^e) \quad (1),$$

де n — кількість складових розвитку підприємства;
 a_i — коефіцієнт вагомості i -ї складової розвитку підприємства;

p_i^0 — рівень реалізації i -ї складової розвитку підприємства;

p_i^e — еталонна оцінка i -ї складової розвитку підприємства.

У таблиці 1 наведено шкалу оцінювання інтегрального показника відповідального розвитку газотранспортних підприємств.

Для того щоб забезпечити репрезентативність оцінювання вагомості кожного з відібраних показників оцінювання рівня відповідального розвитку газотранспортного підприємства, визначимо вагові коефіцієнти за допомогою методу попарних порівнянь критеріїв оцінки, використовуючи шкалу трансформації якісних оцінок переваги одного показника перед іншим у кількісні оцінки (табл. 2).

На основі проведених аналітичних досліджень (були проведені обчислення вагових коефіцієнтів показників оцінки рівня відповідального розвитку газотранспортних підприємств та вагомості окремих складових, розрахунки еталонного значення показників з урахуванням реальних умов функціонування газотранспортних підприємств) отримано значення інтегрального показника відповідального розвитку газотранспортних підприємств (табл. 3).

На основі отриманих результатів проведеного дослідження необхідно акцентувати увагу на низькому

Таблиця 3. Визначення інтегрального показника відповідального розвитку газотранспортних підприємств

Складові відповідального розвитку підприємства	Коефіцієнт вагомості складової відповідального розвитку підприємства	Фактичний рівень реалізації складової відповідального розвитку підприємства	Еталонна оцінка складової відповідального розвитку підприємства
Використання ресурсів	0,382	0,363	0,542
Якість послуг	0,294	0,532	0,824
Економічна ефективність функціонування підприємства	0,382	0,153	0,488
Інтегральний показник відповідального розвитку підприємства		P = 0,189 (обмежений розвиток)	

рівні відповідальності щодо подальшого розвитку вітчизняних газотранспортних підприємств. Така ситуація, насамперед, зумовлена низьким рівнем економічної ефективності функціонування газотранспортних підприємств, головним чином, за рахунок скорочення обсягів транспортування природного газу, зниження виручки від реалізації газотранспортних послуг, показників продуктивності праці і фондovіддачі. Крім того, спостерігається зниження рівня використання виробничих потужностей газотранспортної системи.

Щодо складової використання ресурсів газотранспортних підприємств, то не тільки фактична реалізація даної складової, але й еталонне значення свідчать про використання тільки половини максимально можливо-го потенціалу розвитку. З аналізованих складових найкраща ситуація щодо якості послуг, оскільки, не дивлячись на незадовільний технічний стан об'єктів газотранспортної системи та високу енергозатратність і фондovіддачу транспортування газу, рівень обліку газу, особливо на вихідних пунктах, можливості очищення та осушення природного газу, забезпечення безперебійного постачання завдяки наявності підземних газосховищ, є високими та забезпечуються практично повною мірою.

ВИСНОВКИ І ПЕРСПЕКТИВИ ПОДАЛЬШИХ РОЗВІДОК

Таким чином, проведене оцінювання відповідального розвитку газотранспортних підприємств дало можливість констатувати незадовільний рівень використання ресурсів у процесі транспортування природного газу і низьку економічну ефективність функціонування газотранспортних підприємств. За таких умов першочерговими напрямками та заходами, які повинні відповідати євроінтеграційним процесам, має стати удосконалення організації виробництва та управління бізнес-процесами, зниження енергомісткості і підвищення ефективності використання всіх видів ресурсів, оптимізації структури газотранспортних підприємств, пошук шляхів диверсифікації постачання природного газу і завантаження потужностей газотранспортної системи України.

Перспективою подальших розвідок в обраному напрямку стануть прикладні дослідження можливостей використання адаптивних моделей відповідального розвитку, сучасних технологій менеджменту знань для реалізації необхідних змін у газотранспортній системі з метою її реформування та ефективного використання транзитного потенціалу держави.

Литература:

1. Основні положення енергетичних стратегій та програм Європейського Союзу щодо розвитку енергетичної сфери в умовах формування загальноєвропейського ринку електроенергії. Київ: НПЦР ОЕС України, 2017. 92 с.
2. Запухляк І. Б., Дзьоба О.Г. Управління потенціалом енергозбереження газотранспортних підприємств. Монографія. Івано-Франківськ: ІФНТУНГ, 2011. 208 с.
3. Укртрансгаз. Офіційний сайт. Про компанію. Звітність. URL: <http://utg.ua/utg/about-company/reports.html>
4. Кісь С.Я., Гуменюк В.В., Кісь Г.Р., Гречаник Б.В. Концептуальні засади розвитку готельно-ресторанної

та курортно-рекреаційної інфраструктури нафтогазового комплексу. Науковий вісник Івано-Франківського національного технічного університету нафти і газу (серія "Економіка та управління в нафтовій і газовій промисловості", 2018. № 2, С.18—25. URL:<http://eung.nung.edu.ua/index.php/ecom/article/view/>

5. Мельник О.Г. Діагностика діяльності машинобудівного підприємства на засадах системи економічних індикаторів. Монографія. Львів: Видавництво ДП "Видавничий дім" "Укрпол", 2009. 188 с.
6. Тимошук М.Р. Кузьмін О.Є., Фещур Р.В. "Планування соціально-економічного розвитку підприємств": Монографія Київ: УБС НБУ, 2007. 449 с.
7. Фещур Р.В., Самуляк В.Ю. Групи показників (індикаторів) оцінювання рівня розвитку підприємства. Вісник Національного університету "Львівська політехніка". Проблеми економіки та управління. 2010. № 684. С. 231—237.

References:

1. Research and Design Center for Development of the Unified Energy System of Ukraine (2017), Osnovni polozhennia enerhetychnykh stratehij ta prohram Yevropejs'koho Soiuzu schodo rozvytku enerhetychnoi sfery v umovakh formuvannia zahal'noevropejs'koho rynku elektroenerhii [The main provisions of the energy strategies and programs of the European Union on the development of the energy sector in the context of the formation of a pan-European electricity market], NPTsR OES Ukrainy, Kyiv, Ukraine.
2. Zapukhliak, I. B. and Dz'oba, O.H. (2011), Upravlinnia potentsialom enerhoberezhennia hazotransportnykh pidpryiemstv [Management of energy saving potential of gas transport enterprises], IFNTUNH, Ivano-Frankivsk, Ukraine.
3. Ukrtransgas (2019), "Official site. About the company. Reporting", available at: <http://utg.ua/utg/about-tcompany/reports.html> (Accessed 20 April 2019).
4. Kis', S.Ya. Humeniuk, V.V. Kis', H.R. and Hrechanyk, B.V. (2018), "Conceptual bases for the Development of Hotel & Restaurant and Resort & recreational Infrastructure of the Oil and Gas Complex", Scientific Bulletin of Ivano-Frankivsk National Technical University of Oil and Gas (Series: Economics and Management in the Oil and Gas Industry), vol. 2, pp. 18—25, available at: <http://eung.nung.edu.ua/indekh.php/etsom/artitsle/viev/> (Accessed 20 April 2019).
5. Mel'nyk, O. H. (2009), Diahnostyka diial'nosti mashynobudivnoho pidpryiemstva na zasadakh systemy ekonomichnykh indykatoriv [Diagnostics of the activity of the machine-building enterprise on the basis of the system of economic indicators], Vydavnytstvo DP "Vydavnychyj dim" "Ukrpol", L'viv, Ukraine.
6. Tymoschuk, M. R. Kuz'min, O. Ye., and Feschur, R. V. (2007), Planuvannia sotsial'no-ekonomichnoho rozvytku pidpryiemstv [Planning of socio-economic development of enterprises], UBS NBU, Kyiv, Ukraine.
7. Feschur, R.V. and Samuliak, V.Yu. (2010), "Groups of indicators (indicators) for assessing the level of enterprise development", Visnyk Natsional'noho universytetu "L'vivs'ka politekhnika". Problemy ekonomiky ta upravlinnia, vol. 684, pp. 231—237.

Стаття надійшла до редакції 04.05.2019 р.

Ю. О. Журавльова,
к. н. держ. упр., доцент кафедри загальної економічної теорії
та економічної політики, Одеський національний економічний університет
ORCID ID: 0000-0003-4794-7691

DOI: 10.32702/2306-6806.2019.5.20

РЕФОРМА ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ ТА ЇЇ ВПЛИВ НА НАДАННЯ СУСПІЛЬНИХ БЛАГ В УКРАЇНІ

Y. Zhuravlova,
PhD in Public Administration, Associate Professor, Odessa National Economic University

REFORM OF DECENTRALIZATION AND ITS IMPACT ON PROVISION OF SOCIAL PROTECTION IN UKRAINE

У статті досліджено сутність реформи децентралізації в Україні, а також особливості надання суспільних благ в умовах децентралізації. Розглянуто різні погляди вчених відносно тлумачення сутності поняття "децентралізація" та "суспільні блага". Встановлено, що розрізняють декілька форм децентралізації (федерація, децентралізація, деконцентрація), приналежність державного устрою країни до конкретної форми залежить від ступеня самостійності місцевих органів у прийнятті рішень, від того, як визначені законодавством їхні права. Місцеве самоврядування виступає ключовим елементом будь-якої демократичної держави, адже має на меті забезпечувати можливість громадян реалізувати своє право на участь в управлінні публічними справами. В роботі місцевого самоврядування ключове значення має функціонування органів, адже саме вони покликані професійно забезпечити дієве управління публічними справами в інтересах кожного члена територіальної громади. Ключовою функцією держави в сучасній економіці виступає надання нею суспільних благ. Статус суспільних благ залежить від споживача, виконуються на основі конституційних прав та свобод, як безпосередня угода між громадянами стосовно забезпечення їхніх суспільних потреб у певному наборі товарів і послуг. Для підвищення ефективності функціонування бюджетних систем необхідно, щоб формування доходів місцевих бюджетів базувалося на принципі фіскальної еквівалентності, згідно з яким споживачі місцевих суспільних благ повинні самі нести відповідні витрати і фінансувати їх надання за рахунок сплачених ними податків.

The article analyzes the essence of the decentralization reform in Ukraine, as well as the peculiarities of the provision of public goods in conditions of decentralization. Different views of scientists regarding the interpretation of the concept of "decentralization" and "public goods" are considered. It is established that there are several forms of decentralization (federation, decentralization, and deconcentration), the affiliation of the state structure of a country to a particular form depends on the degree of independence of local authorities in the decision-making process, from the fact that their rights are determined by the legislation. local self-government is a key element of any democratic state, since it aims to provide citizens with the opportunity to exercise their right to participate in the management of public affairs. In the work of local self-government, the functioning of the bodies is of key importance, since it is they who are called to professionally provide efficient management of

public affairs in the interests of each member of the territorial community. The key function of the state in the modern economy is to provide it with public goods. The status of public goods depends on the consumer, carried out on the basis of constitutional rights and freedoms, as an immediate agreement between citizens to ensure their social needs in a certain set of goods and services. To increase the efficiency of functioning of budget systems, it is necessary that the formation of local budget revenues be based on the principle of fiscal equivalence, according to which consumers of local public goods should bear the corresponding costs themselves and finance their provision at the expense of their taxes paid.

As decentralization reform is one of the most successful reforms that has effective implementation in Ukraine, it is intended to strengthen the capacity of the territorial communities and increase the level of socio-economic development of the regions. At the legislative level, it is envisaged to increase the income and powers of the territorial communities that have been united under the current reform.

*Ключові слова: держава, децентралізація, громада, суспільні блага, управління, бюджет, закон.
Key words: production, state, decentralization, community, public goods, management, budget, law.*

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Ключовим аспектом реформування системи державного управління виступає децентралізація, перерозподіл повноважень між гілками влади, зміна у відносинах між громадянами та владою. Децентралізація набуває надзвичайної актуальності в кризових умовах розвитку української державності, адже саме цей процес виступає базовою умовою незалежної та результативної діяльності органів місцевої влади. Розвиток громадянського суспільства можливий лише при оптимальному співвідношенні централізації і децентралізації в галузі державного управління. Значна більшість європейських країн пройшли реформу децентралізації, яка сприяла розвитку економіки, соціальних інститутів, а особливо розвитку сільських територій. Для вирішення проблеми оптимального та раціонального поєднання централізації і децентралізації в Україні впроваджується адміністративна реформа. Згідно з концепцією реформи, затвердженої урядом 1 квітня 2014 р., в Україні має бути побудована проста і логічна система місцевого самоврядування, котра покликана забезпечити комфортне життя в містах та селах.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Теоретичні та методологічні аспекти питань децентралізації і суспільних благ в Україні досліджували в своїх працях такі науковці: Колишко Р.А., Бусигіна І., Калінкін А.С., Чудик Н.О., Глущенко Ю., Лисяк Л.В., Мочерний С.В., Фішер С., Дорнбуш Р., Шмалензі Р., Самуельсон П.Е. та ін.

ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ

Проблематика реформування адміністративно-територіального устрою і децентралізації влади залишається надзвичайно актуальним питанням. В умовах демократичного суспільства інтереси громадянина мають переважний пріоритет у порівнянні з абстрактними інтересами держави. Реалізація цілей громадянина, задоволення базових потреб свідчить про те, що надзвичайно важливою одиницею виміру стає територіальна громада. Актуальною проблемою економічної і

управлінської науки стає пояснення спроможності громади (району, міста, об'єднаної територіальної), та її публічних інститутів задовольнити основні потреби суспільства.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

Наука державного управління поняття "децентралізація" трактує у двох розуміннях — широкому і вузькому. Мова може йти, по-перше, про процес розподілу влади, передачу частини функцій від центру до периферії, а по-друге, про певну систему взаємовідносин між державою й адміністративно-територіальними одиницями. Професор Н. Нижник розглядає поняття децентралізації як характерне для сфери державного управління явище, зумовлене об'єктивними та суб'єктивними факторами, певний протилежний бік централізації, своєрідний засіб відображення централізації [1, с. 154—155].

Розрізняють декілька форм децентралізації (федерація, децентралізація, деконцентрація), приналежність державного устрою країни до конкретної форми залежить від ступеня самостійності місцевих органів у прийнятті рішень, від того, як визначені законодавством їхні права. І. Бусигіна підкреслює, що хоча принципи державного устрою в країнах Західної Європи різні, тенденція до децентралізації є загальною [2].

Одним із найважливіших напрямів конституційної і адміністративної модернізації суспільного ладу України є децентралізація публічної влади відповідно до європейських правових стандартів. Таке твердження ґрунтується на декількох позиціях. По-перше, посилення локальної демократії, реальних можливостей територіальних громад і сформованих такими громадами органів місцевого самоврядування є одним із пріоритетних способів забезпечення прав і свобод людини, дотримання балансу між соціальними групами, та добробуту соціуму загалом, що знаходить свій прояв як у процесах децентралізації, так і в формі муніципалізації публічно-владних взаємин [3, с. 4].

Зауважимо, що місцеве самоврядування виступає ключовим елементом будь-якої демократичної держа-

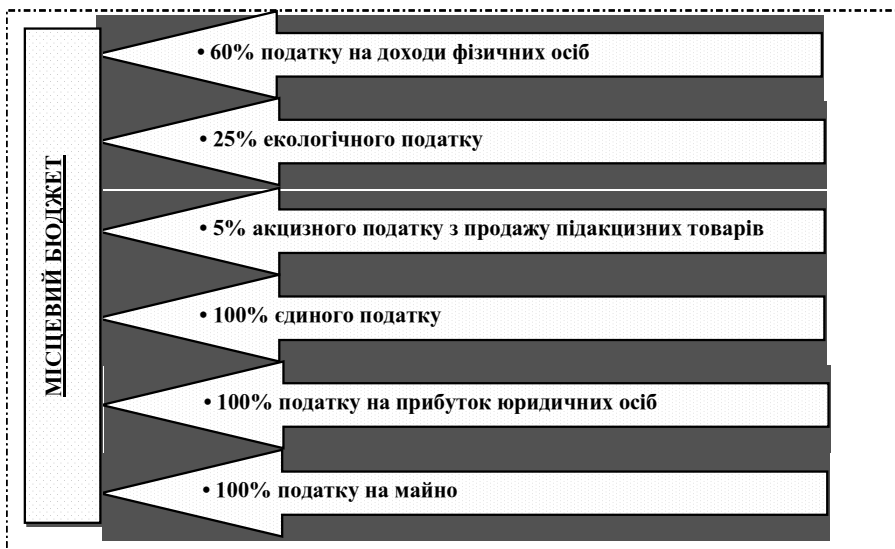


Рис. 1. Частка фінансових ресурсів, яка повинна надходити до місцевого бюджету територіальної громади

Джерело: розроблено автором на основі [5].

ви, адже має на меті забезпечувати можливість громадян реалізувати своє право на участь в управлінні публічними справами. В роботі місцевого самоврядування ключове значення має функціонування органів, адже саме вони покликані професійно забезпечити дієве управління публічними справами в інтересах кожного члена територіальної громади.

В Україні розвиток місцевого самоврядування будується за прикладом Європи, а саме як укрупнення адміністративно-територіальних одиниць. Цей процес покликаний створити таке територіальне, демографічне і матеріально-фінансове підґрунтя, котре зможе утримувати комунальні заклади в належному стані. Також варто наголосити на тому, що цей вид укрупнення чітко регламентований. Так відстань від центру територіальної громади до найвіддаленішого населеного пункту має бути такою, щоб в разі необхідності пожежна служба, швидка допомога або ж поліція прибула на місце виклику не більш, ніж за 30 хвилин.

Головним принципом децентралізації виступає принцип субсидіарності. Згідно з таким принципом, найбільшу кількість повноважень повинні мати ті органи влади, які найближче до людей і на рівні яких вирішення необхідних завдань чи надання послуг є найефективнішим і найменш затратним. На думку Н.О. Чудика: "держава ніколи не дійде до проблем кожного села чи міста, кожної вулиці чи двору" [6, с. 79].

Також, надзвичайно актуальним питанням процесу децентралізації виступає фінансування. В умовах сьогоднішня велика кількість сільських рад є дотаційними, це свідчить про те, що вони не в змозі самостійно організувати свою діяльність, такі території ще називають депресивними. Для того щоб спонукати до об'єднання територіальні громади, потрібно запровадити програму державної підтримки, розмір якої повинен бути пропорційним до розміру новоствореної громади.

На законодавчому рівні передбачено перехід на прямі міжбюджетні відносини з Державним бюджетом України. На рисунку 1 наведено частку фінансових ресурсів, яка повинна надходити до місцевого бюджету.

Ключовою функцією держави в сучасній економіці виступає надання нею суспільних благ. Статус суспільних благ залежить від споживача, виконуються на основі конституційних прав та свобод, як безпосередня угода між громадянами стосовно забезпечення їхніх суспільних потреб у певному наборі товарів і послуг.

Держава виступає інститутом політичної організації суспільства, отже зобов'язана сприяти спільній діяльності усіх суб'єктів суспільних відносин та підвищувати рівень економічного добробуту країни двома шляхами.

По-перше, забезпечувати захист життя людей, їхньої свободи та власності, якщо остання набута ними законним шляхом без вчинення насильства, шахрайства чи крадіжки. По-друге, забезпечувати певні суспільні блага, які мають специфічні властивості, внаслідок чого люди не можуть отримати їх за допомогою обміну на ринку [6, с. 64].

Кожного року приймаючи державний бюджет на певний рік, формуються макропоказники і планується бюджетна політика, в тому числі відносно виробництва та надання суспільних благ.

Пропонуємо більш детально розглянути сутність поняття "суспільні блага" в працях вітчизняних та зарубіжних науковців.

С.В. Мочерний трактує поняття "суспільні блага", наступним чином: суспільні блага та послуги — сукупність матеріальних та нематеріальних благ, котрі надаються населенню державою у прямій та опосередкованій формах на здебільшого еквівалентній основі (шляхом вилучення податків) [7, с. 398].

Американські вчені С. Фішер, Р. Дорнбуш, Р. Шмаленз стверджували, що "суспільні блага це такі блага, які у випадку споживання навіть однією людиною, залишаються доступним для споживання іншим" [2, с. 388]. Вчені вважають, що класичними прикладами суспільних благ виступають національна оборона та чисте повітря. Радіопрограми і красу національних парків вони також охарактеризовують з позиції суспільних благ.

Проаналізувавши вищенаведені твердження, ми вважаємо, що значення суспільного сектору ґрунтується на тому, що він охоплює ту сферу економіки, в якій виробничий процес направлено не на приватні потреби окремих індивідів, а на всеохоплюючих суспільних інтересах, котрі мають значну соціальну корисність. У державному секторі (public sector), деякі економічні процеси контролюються інститутом держави. Такий суспільний інститут спрямований на становлення економічної рівноваги між попитом та пропозицією, за допомогою інструментів бюджетної і фінансової політики, а також регулювання виробництва суспільних благ.

У ході суспільного виробництва держава постає не комерційною установою, яка має на меті отримання прибутку, а навпаки, її діяльність значно відрізняється від приватного чи будь-якого іншого агента економічної діяльності. Державні установи і організації, котрі приймають участь у виробництві суспільних благ, знаходяться в сфері бюджетного фінансування, їх доходи формуються з податків громадян та доходів від власності держави.

Оскільки реформа децентралізації є однією із найуспішніших реформ, яка має ефективне запровадження на території України, вона покликана зміцнити спроможність територіальних громад і підвищити рівень соціально-економічного розвитку регіонів. На законодавчому рівні передбачено підвищення доходів і повноважень територіальних громад, що об'єдналися в умовах діючої реформи.

Фінальна мета децентралізації є створення дієвих територіальних громад в результаті передачі значних повноважень і ресурсів від державних органів влади органам місцевого самоврядування.

Підсумовуючи особливості децентралізації та її впливу на надання суспільних благ варто наголосити на тому, що важливим аспектом у процесі вивчення впливу децентралізації на надання суспільних благ є визначення переліку функцій держави, які потрібно реалізувати централізовано, а які децентралізовано.

П. Самуельсон наголошує на існуванні "зовнішніх" ефектів, котрі є підґрунтям самого поняття суспільних благ, вони заважають застосовувати до їх надання механізм ринкового ціноутворення, а також дає змогу окремим суб'єктам отримувати вигоду у спосіб, який є неможливим при конкурентному ціноутворенні на приватні блага [9].

У результаті "зовнішніх" ефектів суспільне благо, яке пропонується однією територіальною громадою, може впливати на добробут не тільки її жителів, але й жителів інших громад. Це свідчить про те, що місцеві органи влади громади, чії жителі мають можливість користуватися колективним благом, яке надається іншою громадою, можуть не приділяти необхідної уваги забезпеченню своїх жителів таким благом. Одночасно місцева влада громади, де таке благо надається, не звертає уваги на інтереси жителів іншої громади, які не беруть участі у фінансуванні відповідних видатків. Як наслідок, потерпають жителі обох громад, які не отримують це благо у бажаному обсягу. З огляду на такі негативні наслідки "зовнішніх" ефектів, повноваження місцевих органів влади різних рівнів повинні включати завдання, вирішення яких не має впливу, що виходить за межі відповідної території. Надання суспільних благ, які мають "зовнішні" ефекти, економічно доцільно "централізувати" до такого рівня, де ці ефекти зникають. В Україні це може стосуватися, зокрема, надання спеціалізованої медичної допомоги; повної середньої освіти у сільських районах; освітніх послуг громадянам, які потребують соціальної допомоги та реабілітації; місцевої пожежної охорони; послуг з утилізації сміття тощо.

Для підвищення ефективності функціонування бюджетних систем необхідно, щоб формування доходів місцевих бюджетів базувалося на принципі фіскальної еквівалентності, згідно з яким споживачі місцевих суспільних благ повинні самі нести відповідні витрати і фінансувати їх надання за рахунок сплачених ними податків.

ВИСНОВКИ І ПЕРСПЕКТИВИ ПОДАЛЬШИХ РОЗВІДК

Підсумовуючи вищенаведене доцільно зробити такі висновки: на нашу думку, реформа децентралізації не свідчить про відмову центральних органів влади від відповідальності в суспільно значущих сферах надання публічних послуг. Це повинно забезпечуватися створенням відповідної системи контролю за тим, як місцеві органи влади дотримуються встановлених норм якості надання основних суспільних благ. Ми вважаємо, що при правильному підході до тлумачення сутності та ключових особливостей процесу децентралізації вона матиме позитивний вплив на процес надання суспільних благ, адже громада матиме повноваження пропорційно розподіляти фінансові надходження у відповідності до актуальних потреб. Важливою умовою є те, що реформа децентралізації має реалізовуватись надзвичайно дина-

мічно. Проблематика впливу реформи децентралізації на надання суспільних благ потребує подальших наукових досліджень.

Література:

1. Колишко Р.А. Децентралізація публічної влади: історія та сучасні тенденції розвитку / Р.А. Колишко // Вісник КНУ. Серія "Міжн. відн.". — 2015. — Вип. 27. — С. 198—201.
2. Ірина Бусигіна Сучасне й майбутнє "Європи регіонів" (проблеми європейського регіоналізму) [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.ji.lviv.ua/n23texts/23-zmist.htm>
3. Калінкін А.С. Конституційна реформа у сфері децентралізації державної влади: проблеми теорії та практики: автореф. дис... канд. юрид. наук: 12.00.02 / А.С. Калінкін; Держ ВНЗ "Ужгород. нац. ун-т" М-ва освіти і науки України. — Ужгород, 2016. — 17 с.
4. Чудик Н.О. Децентралізація влади — шлях до народонадодля // Актуальні проблеми правознавства. — 2016 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://appj.tneu.edu.ua/index.php/appj/article/view/17/0>
5. Глуценко Ю. Місцеве самоврядування в Україні: проблеми розвитку та фінансового забезпечення // Державне управління та місцеве самоврядування. — 2015 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: [http://www.dridu.dp.ua/vidavnictvo/2015/2015_04\(27\)/28.pdf](http://www.dridu.dp.ua/vidavnictvo/2015/2015_04(27)/28.pdf)
6. Лисяк А.В. Бюджетна політика у системі державного регулювання соціально-економічного розвитку України: моногр. / А.В. Лисяк. — К.: ДНУ АФУ, 2009. — 600 с.
7. Економічний енциклопедичний словник: у 2-х т. Т. 2 / За ред. С.В. Мочерного. — Львів: Світ, 2006. — 568 с.
8. Экономика / С. Фишер, Р. Дорнбуш, Р. Шмалензи; пер. с англ. со 2-го изд. — М.: Дело, 1997. — 864 с.
9. Самуельсон П.Э. Чистая теория общественных расходов // Вехи экономической мысли. — Т. 4. — С. Петербург: Экономическая школа, 2004. — С. 375—376.

References:

1. Kolyshko, R.A. (2015), "Decentralization of Public Power: History and Contemporary Development Trends", Visnyk KNU. Seriiia "Mizhn. vidn.", vol. 27, pp. 198—201.
2. Iryna, Busygina "Contemporary and Future "Europe of Regions" (problems of European regionalism)", [Online], available at: <http://www.ji.lviv.ua/n23texts/23-zmist.htm> (Accessed 4 April 2019).
3. Kalinkin, A.S. (2016), "Constitutional reform in the sphere of decentralization of state power: problems of theory and practice", Ph.D. Thesis, Konstytutsijne pravo; munitsypal'ne pravo, Uzhhorods'kyj natsional'nyj universytet, Uzhhorod, Ukraine.
4. Chudyk, N.O. (2016), "Decentralization of power — the path to democracy", Aktual'ni problemy pravoznavstva, [Online], available at: <http://appj.tneu.edu.ua/index.php/appj/article/view/17/0> (Accessed 6 April 2019).
5. Hluschenko, Yu. (2015), "Local government in Ukraine: problems of development and financial support", Derzhavne upravlinnia ta mistseve samovriaduvannia, [Online], available at: [http://www.dridu.dp.ua/vidavnictvo/2015/2015_04\(27\)/28.pdf](http://www.dridu.dp.ua/vidavnictvo/2015/2015_04(27)/28.pdf) (Accessed 10 April 2019).
6. Lysyak, L.V. (2009), Byudzhetna polityka u sistemі derzhavnogo regul'uvann'ya sotsial'no-ekonomichnogo rozvitku Ukrainy [Budget policy in the system state regulation of social and economic development of Ukraine], DNNU AFU, Kyiv, Ukraine.
7. Mochernyj, S.V. (2006), Ekonomichnyj entsyklopedychnyj slovnyk, [Economic Encyclopedia Dictionary], 2nd ed, Svit, L'viv, Ukraine.
8. Fisher, S. Dornbush, R. and Shmalenzi, R. (1997), Jekonomika, [Economics], 2nd ed, Delo, Moskva, Rossija.
9. Samujel'son, P.Je. (2004), "Pure Theory of Public Expenditures", Vehi jekonomicheskoy mysli, vol. 4, pp. 375—376.

Стаття надійшла до редакції 15.04.2019 р.

А. М. Безус,

к. техн. н., доцент, доцент кафедри менеджменту,

Київський національний торговельно-економічний університет, м. Київ

ORCID ID: 0000-0002-0110-8369

М. Б. Шевчун,

асистент кафедри менеджменту,

Київський національний торговельно-економічний університет, м. Київ

ORCID ID: 0000-0001-6473-3121

П. І. Безус,

к. е. н., доцент, доцент кафедри менеджменту та міжнародних економічних відносин,

Таврійський національний університет імені В.І. Вернадського, м. Київ

ORCID ID: 0000-0002-3348-7228

DOI: 10.32702/2306-6806.2019.5.24

ПЕРСПЕКТИВИ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ В УКРАЇНІ

A. Bezus,

*Candidate of Technical Sciences, Associate Professor, Associate Professor Department
of Management, Kyiv National University of Trade and Economics, Kyiv*

ORCID ID 0000-0002-0110-8369

M. Shevchun,

Assistant of Department of Management, Kyiv National University of Trade and Economics, Kyiv

P. Bezus,

*PhD in Economics, Associate Professor, Associate Professor of Department of Management
and International Economic Relations, V.Vernadsky Tavria National University, Kyiv*

ORCID ID 0000-0002-3348-7228

PROSPECTS FOR INNOVATIVE RETAIL DEVELOPMENT IN UKRAINE

У статті досліджено особливості інноваційного розвитку підприємств роздрібної торгівлі України. Визначено фактори, що впливають на інноваційний розвиток роздрібної мережі. Проаналізовано перспективи інноваційного розвитку підприємств роздрібної торгівлі України. Рівень розвитку роздрібної торгівлі відображає загальний стан і тенденції соціально-економічного розвитку країни у цілому. Роздрібна торгівля відіграє ключову роль у задоволенні потреб населення в товарах і послугах. Нарешті, роздрібна торгівля виступає ключовим посередником між виробником товарів і послуг і кінцевим споживачем. Роздрібна торгівля як галузь капітало- та ресурсоемна є сферою, що є відносно чутливою до інноваційних технологій. Частково це пояснюється тим, що більше 50% роздрібного обороту припадає на неспеціалізовані магазини та ринки, які не мають для їх впровадження відповідних ресурсів та достатньої мотивації. Разом з тим серед інших секторів торговельної галузі саме роздрібна торгівля відрізняється найбільш

високими темпами ІТ-витрат на одиницю прибутку, що обумовлено становленням та активним розвитком сільової роздрібної торгівлі. Тому інноваційний розвиток підприємств роздрібної торгівлі необхідно розглядати як основний фактор їх конкурентоспроможності. Особливої актуальності набуває ця тема в період нестабільності зовнішнього середовища та значного скорочення доходів населення.

Еволюція ролі роздрібної торгівлі примушує ретейлерів адаптуватися до ринку та змін, що на ньому відбуваються. Проте недостатньо дослідженими залишаються питання, пов'язані з інноваційним розвитком вітчизняних роздрібних торговельних мереж. Результати досліджень свідчать про те, що найбільші інновації протягом останніх років пов'язані переважно з удосконаленням процесу продажу товарів у торговельному залі та зі збільшенням цінності бренду мережі в очах споживача. Роздрібні мережі, як правило, використовують уже перевірені ринком інноваційні рішення, адаптуючи їх до своєї бізнес-моделі. З метою оптимізації бізнес-процесів особливої актуальності для вітчизняних учасників роздрібного ринку набувають інновації, що спрямовані на зростання продуктивності праці персоналу; вдосконалення транспортної і складської логістики; поповнення і прогнозування товарного запасу; вдосконалення системи управління транспортом доставки між розподільчими центрами (РЦ), магазинами та споживачем; зниження адміністративних витрат за рахунок централізації функцій, автоматизації операцій та спрощення бізнес-процесів.

In the article the features of innovation development of enterprises of retail trade of Ukraine are investigated. The factors influencing the innovative development of the retail network are determined. The perspectives of innovation development of retail trade enterprises of Ukraine are analyzed. The level of development of retail trade reflects the general state and trends of socio-economic development of the country as a whole. Retail trade plays a key role in meeting the needs of the population in goods and services. Finally, retail trade is the key intermediary between the manufacturer of goods and services and the end user. Retail trade, both capital and resource intensive, is an area that is relatively sensitive to innovative technologies. This is partly due to the fact that more than 50% of retail sales come from non-specialized stores and markets that do not have the appropriate resources and sufficient motivation to implement them. At the same time, among other sectors of the retail industry, retail trade is characterized by the highest rates of IT expenses per unit of profit, which is due to the formation and active development of the retail network. Therefore, the innovative development of retail businesses must be seen as a key factor in their competitiveness. This topic becomes particularly relevant in the period of instability of the environment and a significant reduction in incomes.

The evolution of the role of retailing forces retailers to adapt to the market and the changes that take place there. However, issues that are related to the innovative development of domestic retail chains remain insufficiently researched. The results of the research show that the biggest innovations in recent years relate mainly to the improvement of the sales process of goods in the sales area and the increase of the brand value of the network in the eyes of the consumer. Retail networks typically use innovative solutions that have already been tested by the market, adapting them to their business model. In order to optimize business processes of particular importance for domestic retail market participants, innovations aimed at increasing productivity of personnel are gaining; improvement of transport and warehouse logistics; replenishment and forecasting of the commodity stock; Improvement of the transport delivery control system between distribution centers (RTS), stores and consumers; reducing administrative costs by centralizing functions, automating operations, and simplifying business processes.

Ключові слова: інновації, інноваційний розвиток, роздрібна торгівля, підприємство роздрібної торгівлі, фактори інноваційного розвитку.

Key words: innovation, innovation development, retail trade, retail business, innovation development factors.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Рівень розвитку роздрібної торгівлі відображає загальний стан і тенденції соціально-економічного розвитку країни у цілому. Роздрібна торгівля відіграє ключову роль у задоволенні потреб населення в товарах і послугах. Нарешті, роздрібна торгівля виступає ключовим посередником між виробником товарів і послуг і кінцевим споживачем. Роздрібна торгівля як галузь капітало- та ресурсоемна є сферою, що є відносно чутливою до інноваційних технологій. Частково це пояснюється тим, що більше 50% роздрібного обороту припадає на неспеціалізовані магазини та ринки, які не мають для їх впровадження відповідних ресурсів та достатньої мотивації. Разом з тим серед інших секторів

торговельної галузі саме роздрібна торгівля відрізняється найбільш високими темпами ІТ-витрат на одиницю прибутку, що обумовлено становленням та активним розвитком сільової роздрібної торгівлі. Тому інноваційний розвиток підприємств роздрібної торгівлі необхідно розглядати як основний фактор їх конкурентоспроможності. Особливої актуальності набуває дана тема в період нестабільності зовнішнього середовища та значного скорочення доходів населення.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Значна кількість публікацій присвячена дослідженню інноваційного розвитку економіки, серед яких праці Й. Шумпетера, Б. Твіста, Б. Санто, П. Друкера, Ф. Ніксо-

на, Г. Менша, К. Найта, В. Александрової, А. Пригожина, А. Гальчинського. Проблеми інноваційного розвитку підприємств торгівлі досліджували автора, серед яких Лігоненко А.О., Красневич Г.А., Кавтарадзе А., Леонов Д.І., Блондо Е.

Еволюція ролі роздрібно торгівлі примушує ретейлерів адаптуватися до ринку та змін, що на ньому відбуваються. Огляд літературних джерел з досліджуваної тематики підтверджує актуальність наукових розробок з питань впровадження інноваційних процесів у діяльність роздрібних торговельних підприємств. Проте недостатньо дослідженими залишаються питання, пов'язані з інноваційним розвитком вітчизняних роздрібних торговельних мереж.

МЕТА СТАТТІ

Метою статті є дослідження особливостей та перспектив інноваційного розвитку підприємств роздрібно торгівлі України.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

Термін "інновація" на сучасному етапі зайняв нормативну позицію, оскільки інноваціям стали приділяти увагу на національному рівні. Згідно з Законом України "Про інноваційну діяльність", інновації — "...це новотворені (застосовані) і (або) вдосконалені конкурентоспроможні технології, продукція або послуги, а також організаційно-технічні рішення виробничого, адміністративного, комерційного або іншого характеру, що істотно поліпшують структуру та якість виробництва і (або) соціальної сфери" [1].

Аналізуючи праці вітчизняних і зарубіжних учених щодо сутності терміна "інновація", можна відзначити неоднозначність та багатоваріантність його інтерпретації. З одного боку, інновацію трактують як певну діяльність. Термін "новація" від латинського *novatio* означає "оновлення", тобто процес. З іншого боку, інновацію розглядають не як дію, спрямовану на досягнення певного результату, а як сам результат — нововведення [2].

Інноваційний розвиток має комплексний характер і ґрунтується на системі чинників і умов, які забезпечують його здійснення, тобто на інноваційному потенціалі [3].

М.Є. Рогоза та К.Ю. Вергал [2, с. 9] зазначають, що нині можна виокремити три основні підходи до розгляду поняття "інноваційний розвиток" і особливості його протікання, формування та управління. На їх думку, перший підхід — макроекономічний, його прихильники (Н. Краснокутська, І. Циглик, С. Кропельницька, О. Мозіль, І. Ткачук) отожднюють інноваційний розвиток із науково-технічним прогресом, вказуючи при цьому на його екзогенний характер.

Другий підхід — із позиції реалізації накопичених потенційних інноваційних можливостей, вказує на його залежність від ресурсозабезпеченості й інноваційний розвиток, на думку П. Завліна, С. Іляшенко, В. Баранчєєва, являє собою сукупність нових методів, засобів і напрямів реалізації інноваційних можливостей підприємства. Прихильники третього підходу (Н. Заварна, Н. Поповенко, В. Стадник, М. Йохна, А. Фонотов) розглядають інноваційний розвиток як процес систематичних реалізацій нововведень і розділяють його на складові, що відповідають етапам роботи щодо пошуку, розробки та реалізації нововведень на підприємстві. Цей підхід спирається на такі поняття, як інноваційна діяльність, інноваційний процес, що дозволяє сформулювати основні інструменти управління, які визначені в інноваційному менеджменті.

Сучасні економічні умови вимагають інтенсивної інноваційної діяльності, ефективної організації досліджень та розробок, нововведень, зниження інноваційних ризиків, стратегічного управління в інноваційній діяльності кожного підприємства. Реалізація іннова-

ційної діяльності є одним з основних чинників конкурентоспроможності продукції, забезпечує ефективність використання виробничих ресурсів, підвищує ступінь адаптованості підприємств до зовнішнього середовища, розширює його можливості щодо виходу на нові ринки продукції, створює умови довгострокової стабільності [4].

Відзначимо, що інноваційний розвиток роздрібно торговельного підприємства — це механізм формування відповідної інноваційної атмосфери, впровадження нових технологій, нових товарів або послуг, що дозволяє реалізувати конкурентні переваги підприємства, досягти поставленої мети та задовольнити потреби споживачів на основі підвищення інноваційного потенціалу підприємства торгівлі.

Розглянемо основні види інновацій, які можуть бути реалізовані на підприємства роздрібно торгівлі України. Враховуючи взаємозв'язок конкурентоспроможності та інноваційних технологій, а також ринкову, споживчу спрямованість торгівлі, конкурентна перевага сучасного торгового підприємства являє собою концентрований прояв переваги інноваційного підходу в стратегії та тактиці бізнесу (маркетингової, економічної, технологічної, організаційної та інших сферах діяльності) з метою більш ефективного задоволення потреб покупців.

Досліджуючи інновації торгових підприємств, можна виділити такі види [5, с. 89]:

- товарні інновації;
- організаційно-економічні інновації;
- фінансові інновації;
- інформаційно-технологічні інновації.

До числа товарних інновацій відносять нововведення, які стосуються маркетингових і логістичних заходів щодо просування на споживчому ринку товарів і послуг, у тому числі з новими споживчими властивостями, комодізацією товарного асортименту, мерчендайзинг, категорійний менеджмент, організацію продаж товарів під власними марками торгових мереж.

До числа організаційно-економічних інновацій віднесені нововведення, пов'язані з участю вітчизняних торговельних мереж в стратегічних альянсах, їх регіональною та міжнародною експансією, переходом до мультиформатності, вдосконаленням логістичної інфраструктури, ребрендингом мережі.

Під фінансовими інноваціями у сфері роздрібно торгівлі розглядаються нововведення, пов'язані з виходом торгових мереж на вітчизняний та глобальний фінансовий ринок з метою залучення додаткових інвестицій для свого розвитку, у тому числі для здійснення регіональної та міжнародної експансії.

До інформаційно-технологічних інновацій віднесені нововведення, що передбачають використання в торгівлі сучасних інформаційних продуктів і технологій штрих-кодування, радіочастотну ідентифікацію, POS-термінали, технології електронного обміну даними, форми і методи електронної торгівлі, системи управління взаємовідносинами з клієнтами.

Така типологія інновацій в сіткових торговельних системах досить умовна, оскільки їх реалізація на практиці досить часто зачіпає різні сфери діяльності або бізнес-процеси роздрібних торговців.

А. Лігоненко та Г. Красневич [6, с. 10] виділяють такі ключові інновації в роздрібній торгівлі:

- програмне забезпечення та обладнання для технології "вбивця черг" (англ. queue busting), що скорочує час очікування у черзі на 70 %;
- автоматизація кеш-офісу в магазині (Cash Management) — програмне забезпечення процесу обробки готівки;
- сучасні системи оптимізації використання полиць простору (наприклад, Optimal, Easy Shelf) передбачають комбінування звичайних полиць з висувними, що збільшує площу викладки товару на 15—20 %;

— для візуального мерчандайзингу був розроблений промоушн-екрани, що встановлюються в будь-якому місці торговельної зали та постійно інформують покупців про новинки та знижки;

— мікрокіоски та електронні цінники товарів допомагають покупцю швидко дізнатися ціну на товар, дату його виготовлення, термін зберігання, виробника, знижки та розташування в торговельній залі, наявність його в магазині.

Слід зазначити, що значний вплив вищевказані інновації роблять на діяльність торговельних підприємств, що реалізують спеціальні програми з підвищення ефективності їх діяльності. Так, торговельна мережа Tesco проводила ряд заходів щодо зниження енергоспоживання через застосування інноваційних технологій в обладнанні. У сучасних умовах більше 50% електроенергії в супермаркеті припадає на роботу компресорних установок, торгово-холодильного обладнання та холодильних камер. Комплексний підхід до вирішення питання енергозбереження дозволив торговельній мережі значно знизити витрати на електроенергію. До енергозберігаючих технологій (економія 20—30% в процесі експлуатації), які використовуються в сучасних моделях торгового обладнання, можна віднести:

1) скляні розсувні кришки на гірках, автоматичні нічні шторки на пристінних гірках, шторки на холодильних вітринах;

2) подвійні повітряні шторки і фронтальні на гірках;

3) енергозберігаючі та світлодіодні підсвічування, енергозберігаючі вентилятори.

За рахунок використання електронних регулюючих вентилів в торговому холодильному обладнанні замість механічних компанія досягла розрахункового енергозбереження при експлуатації об'єкта в 17—20%, з розрахунковим терміном окупності в 3 роки і розрахунковим подорожчанням (ПУ) комплексу обладнання на магазин 1200 кв. м — 10% [7, с. 172].

Застосування нової системи моніторингу BatteryBar дозволило не тільки управляти. При цьому не можна не відзначити технічні інновації, поліпшення протикрадіжного обладнання, підвищення рівня детекції захисних датчиків. Так, наприклад, у сучасних протикрадіжних системах активно застосовуються цифрові технології, що поліпшують обробку сигналу, якісно фільтруючі перешкоди. Одна з новинок останніх років — технологія, реалізована в системах System Monitor: при появі сильної перешкоди в ефірі впродовж більш ніж 30 протикрадіжна система аналізує її, запам'ятовує параметри і надалі просто перестає на неї реагувати. В умовах погіршення економічної ситуації в Україні запровадження зарубіжного досвіду використання протикрадіжних систем є досить актуальною та дасть змогу покращити роботу сітєвих торговельних мереж, зменшити кількість охоронців торгового залу.

Досліджуючи нематеріальні торгові інновації, відзначимо, що, як і раніше, затребуваними для роздрібних організацій залишаються програми лояльності. Володіючи гнучким механізмом налаштування, вони дають можливість досить швидко додавати нову акцію, оперативно реагувати на результати вже запущених акцій, враховуючи потреби та побажання клієнтів. Наприклад, компанія "CentrO", реалізувавши програму лояльності "CentrO -Бонус", збільшила товарообіг мережі за рахунок збільшення середньої суми чека, пов'язаного з використанням учасниками програми нарахованих їм бонусів, а також збільшила частоту відвідувань клієнтів. У даному випадку компанія "CentrO" взяла за основу стратегію побудови довгострокових відносин з клієнтами та підвищення рівня сервісу, завдяки чому і домоглася дуже хороших результатів [8, с. 14].

Важливою складовою є програми лояльності, але не тільки і не стільки з погляду аутсорсингу CRM-процесингу, скільки з точки зору замкнутого циклу управління клієнтської лояльністю, що включають

розробку стратегії, збір і зберігання клієнтської інформації, аналіз і сегментацію цих даних, формування і запуск спеціальних пропозицій з максимально ймовірністю успіху, обслуговування клієнтів, аналіз ефективності програми. Компанія, що використовує додаток за моделлю SaaS, за відносно невеликі гроші отримує повний набір необхідних інструментів для ефективною програми лояльності, при цьому вона може не турбуватися про те, що завтра у неї щось станеться, наприклад, з сервером, на якому встановлений сам процесинг, у результаті чого клієнтам не нарахують їхні бали.

Основне завдання роздрібних мереж в умовах зниження купівельної активності — оптимізація внутрішніх бізнес-процесів. Підвищити продуктивність праці та знизити витрати на розподільному центрі можливо за рахунок використання мобільних пристроїв, підключених до інформаційної системи, наприклад, за допомогою Wi-Fi. Термінали збору даних практично повністю виключають вплив людського фактора, знижуючи, таким чином, число помилок, і оптимізують доставку товару. Один раз, налаштувавши процес, вже через 8—12 місяців підприємство почне отримувати прибуток від вкладених коштів.

Інший приклад інноваційного рішення для мережевої торгівлі — відмова від використання ваг в торговому залі. Прикасове зважування товару дозволяє скоротити чисельність персоналу в торговому залі, при цьому робота касирів сповільнюється незначно. Термін окупності цього проекту залежить від місцезнаходження магазину і зазвичай становить від трьох до шести місяців.

Безсумнівно, інтерес представляє віртуалізація — вона дозволяє знижувати витрати на обладнання та електроенергію. Також цікавий перевід користувачів з ПК на термінали. У цьому випадку вдається отримати ефект у вигляді зниження витрат на адміністрування та підтримку користувачів, на електроенергію, а також зменшення ризиків інформаційної безпеки. Технології самообслуговування покупців якщо і варто впроваджувати, то лише в тих мережах, які масово відвідують присутні покупці.

Доцільним є навести основні аспекти інноваційної діяльності, що позитивно впливають на ефективність роботи торговельних підприємств. Інновації дозволяють:

- 1) підвищити економічну ефективність процесу продаж, оптимізувати витрати, збільшити конкурентоспроможність організації в результаті використання бездротових і радіочастотних технологій;
- 2) максимізувати проінформованість покупців про товари та послуги конкретної торгової мережі;
- 3) підвищити продуктивність праці працівників торговельного залу;
- 4) покращити фінансово-економічний стан торгового підприємства;
- 5) збільшити прибуток та рентабельність діяльності підприємства.

Основними результатами успішної інноваційної діяльності є:

- покращення якості продукції, послуг;
- розширення асортименту продукції, послуг;
- збереження і розширення традиційних ринків збуту;
- створення нових ринків збуту;
- забезпечення відповідності сучасним правилам і стандартам торгівлі;
- скорочення витрат на заробітну плату, матеріальних витрат, енерговитрат.

На сьогодні однією з основних умов успішної організації інноваційного розвитку підприємств сфери послуг є наявність ефективною системи маркетингу та збуту. Дана система здійснює зв'язок підприємства з кінцевими споживачами з метою постійного виявлення но-

вих вимог покупців до якості обслуговування та якості реалізованих товарів і послуг.

Більша частина інновацій в сфері торгівлі з'являються в країнах з розвинутою роздрібною торгівлею — США, Західній Європі, Японії. До того ж нині інноваційний розвиток торгівлі властиво сучасним форматам торгівлі, до яких у світовій практиці відносять гіпермаркети, супермаркети, магазини "Кеш & Керрі", диска унтери [9].

У перспективі роздрібну торгівлю чекають ще більш кардинальні зміни, пов'язані з новітніми технологіями. У списку найбільш очікуваних з них значаться: біометрична оплата допомогою відбитків пальців, отримання консультацій про товари і здійснення угоди з допомогою голографічних продавців, шопінгова соціальна мережа і організація спільних закупівель, тривимірне сканування покупця для підбору оптимального розміру одягу і взуття [5, с. 89].

Необхідно враховувати і той факт, що впровадження інновацій в роздрібну торгівлю пов'язане з певними проблемами: необхідністю дотримання соціального балансу (інновації припускають скорочення робочого часу і місць), досить високою вартістю вкладень в переобладнання магазинів, неготовністю менеджменту до кардинальної зміни в роботі.

Отже, в узагальненому вигляді напрями інноваційного розвитку підприємств роздрібною торгівлі, полягають в:

- удосконаленні або створенні нового способу надання послуги, пов'язаною з реалізацією товару;
- створенні нового способу обслуговування клієнта (покупця) при контактному та безконтактному здійсненні послуги;
- створенні торгових підприємств нового формату, що змінюють технологію процесу здійснення послуги;
- наданні для продажу нового товару, що в змозі задовольнити сучасні потреби споживача.

ВИСНОВКИ І ПРОПОЗИЦІЇ

В умовах економічної кризи на інноваційний розвиток підприємств роздрібною торгівлі негативний вплив здійснюють наступні фактори: нестача власних обігових коштів; низький рівень розвитку матеріально-технічної бази галузі роздрібною торгівлі; зміни в сфері оподаткування, постійне зростання акцизу, відсутність державної підтримки підприємств сфери роздрібною торгівлі.

Результати досліджень свідчать про те, що найбільші інновації вітчизняних ретейлерів протягом останніх двох років пов'язані переважно з удосконаленням процесу продажу товарів у торговельному залі та зі збільшенням цінності бренду мережі в очах споживача. Роздрібні мережі, як правило, використовують уже перевірені ринком інноваційні рішення, адаптуючи їх до своєї бізнес-моделі.

З метою оптимізації бізнес-процесів особливої актуальності для вітчизняних учасників роздрібного ринку набувають інновації, що спрямовані на зростання продуктивності праці персоналу на складах й у магазині; вдосконалення транспортної і складської логістики; поповнення і прогнозування товарного запасу; вдосконалення системи управління транспортом доставки між розподільчими центрами (РЦ), магазинами та споживачем (якщо це передбачено); зниження адміністративних витрат за рахунок централізації функцій, автоматизації операцій та спрощення бізнес-процесів.

Особливості інноваційного розвитку підприємств роздрібною торгівлі:

- використання енергозощаджуючих технологій та засобів, що обумовлено зростанням цін на енергоресурси;
- запровадження в діяльність підприємств торгівлі сучасних протикрадіжних технологій на основі використання зарубіжного досвіду;

— покращення обслуговування покупців, запровадження новітніх технологій розрахунків за здійснені покупки;

— створенні торгових підприємств нового формату, що змінюють в цілому технологію процесу здійснення послуги.

Запровадження наведених напрямків інноваційного розвитку сітєвих мереж дасть змогу підтримати конкурентоспроможність торгівлі та підвищити прибутковість діяльності підприємств роздрібною торгівлі. Актуальним є вивчення досвіду країн Західної Європи в сфері технічних інновацій в торгівлі.

Література:

1. Про інноваційну діяльність [Електронний ресурс]: Закон України. — Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/40-15>
2. Нестеров А.В. Инновации: системный подход / А.В. Нестеров // Компетентность. — 2014. — № 6. — С. 3—13.
3. Безус А.М. Роль інноваційного розвитку у стійкості підприємства / А.М. Безус, К.В. Шафранова, П.І. Безус // Інвестиції: практика та досвід. — 2018. — № 8. — С. 22—25.
4. Bezus A.M. Development of innovative activity of Ukrainian enterprises / A.M. Bezus, K.V. Shafranova // Research: tendencies and prospects: Collection of scientific articles. — Editorial Arane, S.A. de C.V., Mexico City, Mexico, 2017. — P. 18—22.
5. Шарф А. Роль інновацій в діяльності сучасних торгових організацій / А. Шарф // РИСК. — 2014. — № 4. — С. 88—90.
6. Лігоненко Л.О. Інноваційний вектор розвитку торгівлі в Україні / Л.О. Лігоненко, Г.А. Красевич // Товари і ринки. — 2011. — № 1. — С. 7—14.
7. Кавтарадзе Л. Інновації в сучасній розничній торгівлі / Л. Кавтарадзе // РИСК. — 2015. — № 3. — С. 171—173.
8. Валеева Ю.С. Сущность и классификация инноваций торговых сетей / Ю.С. Валеева // Вестник Академии. — 2015. — № 3. — С. 37—40.
9. Блондо Э. Инновации в розничной торговле / Э. Блондо // Бизнес-журнал. — 2013. — № 4. — С. 12—15.

References:

1. The Verkhovna Rada of Ukraine (2002), The Law of Ukraine "About innovatsynny diyalnist", available at: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/40-15> (Accessed 10 April 2019).
2. Nesterov, A. V. (2014), "Innovations: a systematic approach", *Kompetentnost'*, vol. 6, pp. 3—13.
3. Bezus, A.M., Shafranova, K.V. and Bezus, P.I. (2018), "The Role of Innovative Development in the Facility of the Company", *Investytsiyi: praktyka ta dosvid*, vol. 8, pp. 22—25.
4. Bezus, A. and Shafranova, K. (2017), "Development of innovative activity of Ukrainian enterprises", *Research: tendencies and prospects: Collection of scientific articles*, pp. 18—22.
5. Scarf, A. (2014), "The role of innovation in the activities of modern trade organizations", *RISK*, vol. 4, pp. 88—90.
6. Lyhonenko, L.O. and Krasnenevich G.L, (2011), "Innovative vector of trade development in Ukraine", *Tovary y rynky*, vol. 1, pp. 7—14.
7. Kavtaradze, L. (2015), "Innovations in modern retail", *RISK*, vol. 3, pp. 171—173.
8. Valeeva, Yu.S. (2015), "Essence and Classification of Innovation of Retail Networks" *Vestnik Akademii*, vol. 3, pp. 37—40.
9. Blondo, E. (2013), "Innovations in retail", *Biznes-zhurna*, vol. 4, pp. 12—15.

Стаття надійшла до редакції 15.04.2019 р.

О. Р. Саєнко,

к. е. н., доцент кафедри обліку та оподаткування, Запорізький національний університет
ORCID ID: 0000-0001-8979-9354

DOI: 10.32702/2306-6806.2019.5.29

МЕТОДИЧНИЙ ПІДХІД ДО ПРОГНОЗУВАННЯ ОСНОВНИХ ПОКАЗНИКІВ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА З УРАХУВАННЯМ ПОДАТКОВОЇ СКЛАДОВОЇ

O. Saienko,

PhD in Economics, assistant professor, department of accounting and taxing,
Zaporizhzhiv National University

METHODICAL APPROACH TO FORECASTING THE MAIN INDICATORS OF THE ENTERPRISE,
TAKING INTO ACCOUNT THE TAX CONSTITUENT

У статті досліджено сутність і значення прогнозування основних показників діяльності для формування стійкого економічного розвитку підприємства. Дослідження методичних підходів до прогнозування результатів діяльності промислових підприємств у сучасних умовах розвитку економіки є надзвичайно актуальною. У рамках поставленої мети було виявлено пріоритетні чинники впливу прогнозованих значень на прийняття управлінських рішень, розглянуто методи прогнозування фінансового стану підприємства, обґрунтовано методичний підхід до прогнозування з урахуванням податкової складової, розглянуто основні етапи прогнозування на підприємстві, розраховано перспективну прогнозовану величину чистого доходу від реалізації на підставі пропонованого методичного підходу та використання отриманих результатів у стратегічному управлінні підприємством. Доведено необхідність удосконалення методів прогнозування на підставі розширення складу факторів впливу на рівень чистого доходу від реалізації. Проведені розрахунки прогнозованого показника чистого доходу від реалізації продукції підприємства з урахуванням впливу таких чинників: податків, ціни та прибутку. Надано рекомендації щодо використання методичного підходу до прогнозування чистого доходу від реалізації з урахуванням податкової складової.

In the article investigational essence and value of prognostication of basic performance indicators is for forming of steady economic development of enterprise and acceptance of effective administrative decisions. Certainly, that proof work of enterprise and him subsequent development in the conditions of market economy possible only at presence of in him the developed system of prognostication on an enterprise. The improvement of process of prognostication is carried out on the basis of comprehensive analysis of efficiency of activity of industrial enterprise, which is the major function of control system, allows estimate results financially economic to activity of enterprise, to find out problems and form the plans of subsequent economic development. In this connection research of the methodical going near prognostication of results of activity of industrial enterprises in the modern terms of development of economy it is extraordinarily actual. Within the framework of this goal, the methods of forecasting of the financial state of enterprise are considered, investigational methods of prognostication of parameters of external and internal environment of enterprise for a strategic analysis, priority factors were identified for the influence of predicted values on management decision making, a sound methodological approach to forecasting, taking in to account the tax component, the basic stages of prognostication are considered on an enterprise, calculated the future projected net income from sales on the basis of the proposed methodological approach and the use of the results in the strategic management of the enterprise We have proved the need to improve forecasting methods based on the increase in the number of factors influencing the level of net income from sales. Grounded, on all stages of management process, one of leading instruments of influence on his effectiveness there are taxes which directly influence on the results of economic activity of payers. The calculations of the forecast index of net profit are conducted from realization of products of enterprise on the basis of offered structurally functional method, built trends and certain equalization of dependence of rates of change of the forecast indexes: taxes, price and income. Recommendations are given in relation to the use of the methodical going near prognostication of net profit from realization taking into account

a tax constituent, but the expected prognosis indexes will be considered expedient at permanent operating of enterprise conditions. Realization of the offered process of prognostication will allow to form strategy of economic development with the use of tax constituent.

Ключові слова: прогнозування діяльності, податкова складова, результати діяльності, економічний розвиток.

Key words: activity forecasting, tax constituent, results of activity, economic development.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

У системі управління підприємствами обґрунтування основних показників діяльності і результативність багатьох управлінських рішень досягаються на підставі прогнозування та планування. Ці показники є важливими складниками процесу управління підприємством у напрямі виявлення можливостей та загроз і рівня платоспроможності підприємства. На основі прогнозування основних показників діяльності можливе формування подальшої стратегії розвитку підприємства та корегування короткострокових планів за рахунок зміни тактичних завдань та цілей. При цьому на всіх етапах процесу управління, одним із провідних інструментів впливу на його результативність є податки, що безпосередньо впливають на результати економічної діяльності платників.

У зв'язку з цим на перший план виступає можливість формування методичного підходу до прогнозування основних показників діяльності підприємства з урахуванням податкової складової.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Питання прогнозування результатів діяльності підприємства досліджувалися вітчизняними та зарубіжними вченими. Зокрема прогнозування основних показників діяльності підприємства та найважливіші методи прогнозування в ринкових умовах розглянуто у працях Г. Земитана, А.М. Єріної, Е. Бреслава, Е. Тихонова. Також питання прогнозування досліджувалися в роботах В.В. Горлачука, О.В. Єфимова, В.О. Касьяненко, О.Ю. Клементьєвої, Г.В. Савицької, А.В. Старченко, Е. Альтман, І.О. Бланка, Р. Таффлер. Однак методи прогнозування основних показників діяльності не досліджено в повному обсязі, не виокремлено такий фактор впливу на результати діяльності як податкова складова.

ФОРМУЛЮВАННЯ ЦІЛЕЙ СТАТТІ

Метою статті є обґрунтування методичного підходу до прогнозування результатів діяльності підприємства для прийняття дієвих управлінських рішень з урахуванням податкової складової.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ ДОСЛІДЖЕННЯ

Передбачення майбутнього є невід'ємною частиною розвитку суспільства в цілому. Планування діяльності суб'єктів господарювання є важливою складовою визначення стратегії, перспектив розвитку та підвищення конкурентоспроможності результатів їх діяльності. Економічний прогноз дає можливість отримання інформації про розгортання подій та їх наслідки за різних умов та ситуацій. Необхідність ефективного прогнозування підтверджується значними збитками, яких можуть зазнавати суб'єкти господарювання різних масштабів та галузей в умовах економічної нестабільності [1].

Ефективність діяльності і успіх будь-якого підприємства визначається стратегією розвитку, що може бути сформовано на наступних засадах:

- підвищення надійності розрахунків;
- доступу до всієї інформації для проведення аналізу фінансової ситуації;
- використання існуючих алгоритмів аналізу і прогнозування.

Прогнозування полягає у вивченні можливого фінансового стану підприємства на тривалу перспективу і базується на узагальненні та аналізі наявної інформації з подальшим моделюванням можливих варіантів розвитку ситуацій та фінансових показників. Прогнози є базою для розробки планів економічного зростання чи фінансової стабілізації, напрацювання механізмів подолання кризових явищ, відновлення ділового партнерства, реалізації конкурентної та антимонопольної політики.

Стратегічні прогнози мають за мету передбачати найважливіші параметри формування керованих об'єктів в середньостроковій та більш віддаленій перспективі. Оперативні прогнози призначені для виявлення можливостей у вирішенні конкретних проблем стратегічних прогнозів щодо поточної діяльності та короткострокових перспектив. Оперативний прогноз має період попередження до одного місяця; короткостроковий — від 1 місяця до 1 року; середньостроковий — від 1 до 5 років; довгостроковий — більше 5 років. Таким чином, прогнозування — обов'язковий передоплановий етап, виступає як джерело необхідної інформації для розробки стратегії розвитку і цілей виробництва та як метод визначення кількісних характеристик розробленого стратегічного плану розвитку [2].

У процесі прогнозування найважливішими є такі фактори: прибутковість; наявність власних фінансових ресурсів; раціональне розміщення основних і оборотних коштів; платоспроможність; ліквідність. Прогнозування цих показників дає змогу підприємству розраховувати на стабільність його діяльності.

Ці показники є основою для позитивного рішення кредиторів про надання позичкових коштів підприємству, залучення нових інвесторів та розвитку підприємства. Об'єктом прогнозування, перш за все, є обсяги фінансових ресурсів, які надійдуть у розпорядження підприємства в майбутніх періодах. Серед таких ресурсів — прибуток підприємства, що залишається після сплати всіх податків та обов'язкових платежів і амортизаційні відрахування, які відшкодовуються через ціну на продукцію [3, с. 752].

Прогнозування результатів діяльності підприємства на сучасному етапі розвитку економіки є складним етапом економічного планування. Досвід країн із розвинутою ринковою економікою свідчить про неухильне підвищення ролі економічного планування на підприємствах, у фірмах і корпораціях. І це дає їм можливість уникати значних прорахунків і пов'язаних із ними втрат. Безсумнівний інтерес викликає питання про напрями і специфіку застосування прогнозної моделі на рівні підприємства. У стратегічному аналізі досить широко застосовуються різноманітні методи прогнозування параметрів зовнішнього та внутрішнього середовища підприємства, причому однаково важливими є і якісні

(експертні), і кількісні (статистичні) методи [4].

За принципами формування прогнозу виділяють три групи методів: екстраполяції, моделювання і експертні оцінки. Методи екстраполяції (найменших квадратів, рухомих середніх та ін.) спираються на статистично обґрунтовані тенденції зміни тих чи інших кількісних характеристик об'єкта. Екстраполяційні методи є одними з найбільш розповсюджених серед усіх способів економічного прогнозування. До методів моделювання належать прийоми структурного, сітьового, матричного моделювання та інші, які дозволяють отримувати прогнозні фінансові показники з допомогою певних моделей [5].

Методи експертних оцінок належать до неформалізованих методів і застосовуються у тих випадках, коли неможливо врахувати вплив багатьох факторів через значну складність об'єктів прогнозування. Коли формалізовані методи прогнозування застосувати неможливо, доводиться вдаватися до знань і досвіду експертів.

Методи підготовки проектних фінансових звітів значно відрізняються залежно від бази (основного припущення, концепції), на якому будується весь процес прогнозування і аналізу.

Прогнозування з допомогою методу процента від продажу полягає у збільшенні (зменшенні) показника доходу від реалізації продукції (робіт, послуг) і статей балансу і звіту про фінансові результати (крім тих, що не залежать від зміни продажу) на однаковий відсоток. Припущення про пряму залежність між темпами зміни доходу від реалізації та інших статей повинно підлягати перевірці на основі емпіричних даних.

Визначення ймовірної діяльності підприємства в майбутньому може бути забезпечено шляхом розробки прогнозних фінансових документів — проектів майбутніх звіту про фінансові результати, звіту про грошові потоки та бухгалтерського балансу. Прогнозний звіт про фінансові результати та звіт про грошові потоки являють собою робочий план для всього підприємства в цілому, а прогнозний бухгалтерський баланс відображає сумарний вплив передбачуваних майбутніх управлінських рішень на фінансовий стан підприємства.

На обсяг чистого доходу від реалізації підприємства впливає певна множина факторів, тому для розробки методичного підходу до його прогнозування можна використовувати структурно-функціональний метод, оскільки він дозволяє визначити взаємозв'язок між різними показниками та визначити їх вплив на рівень чистого доходу підприємства від реалізації.

Одним із найбільше впливових факторів на рівень чистого доходу від реалізації є ціна, що враховує в собі рівень рентабельності та рівень податків.

Податки здійснюють суттєвий вплив на прийняття бізнес-рішень та підвищення ефективності фінансово-господарської діяльності підприємства.

З мікроекономічної точки зору, з позиції окремо взятого підприємства, рівень податкового навантаження є індикатором доцільності ведення бізнесу взагалі і ведення його в легальному полі зокрема. В економіці будь-якої країни підприємство не зможе існувати, якщо йому доводиться віддавати у вигляді податків більше половини своїх доходів. Показниками оцінки рівня податкового навантаження є: сума сплачуваних податків; структура податків у собівартості та в ціні; коефіцієнт податкоємності реалізованої продукції; коефіцієнти оподаткування: доходів; витрат; прибутку.

Тому врахування податків у складі факторів впливу на рівень зміни чистого доходу є актуальним.

Беручи до уваги особливості сучасного стану економічного розвитку підприємств України, в якості інструментів, що дозволяють оцінити ефективність удосконалення прогнозування чистого доходу від реалізації продукції, нами запропоновані наступні:

- рівень податків в ціні реалізації;

Таблиця 1. Динаміки показників діяльності ТОВ "Запорізький завод високовольтної апаратури" за 2014–2018 рр., тис. грн

Роки	Чистий дохід	Податки (П)	Ціна (Ц)	Прибуток (Пр)
2014	37403,53	3505,10	33,666	7412,29
2015	50018,03	4836,06	44,409	12480,28
2016	57925,24	5887,84	45,718	13441,61
2017	79283,76	5002,17	43,731	16194,69
2018	85839,24	9184,43	42,919	13191,91
абсолютні відхилення 2013 р.				
2015	12614,77	1330,96	10,743	5067,99
2016	7907,21	1051,78	1,309	961,33
2017	21358,52	(885,67)	(1,987)	2753,08
2018	6555,48	4182,26	(0,812)	(3002,78)
відносні відхилення 2013 р., %				
2015	229,5	37,97	31,91	68,37
2016	171,6	21,74	2,95	7,70
2017	148,2	(15,05)	(4,35)	20,48
2018	108,3	83,61	(1,86)	(18,55)

Таблиця 2. Прогнозування податків, ціни, та прибутку ТОВ "Запорізький завод високовольтної апаратури" на 2019–2021 рр., тис. грн

Роки	Податки (П)	Ціна (Ц)	Прибуток (Пр)
2019	9140,57	47,439	17126,28
2020	10293,05	49,222	18653,65
2021	11445,53	51,005	20181,02

- рівень ціни;
- рівень рентабельності.

Встановимо вплив визначених показників на обсяг реалізації продукції на підставі включення до розрахунку темпів зростання цих складових за формулою (1):

$$ЧД' = \frac{\partial ЧД}{\partial Ц} Ц' + \frac{\partial ЧД}{\partial П} П' + \frac{\partial ЧД}{\partial Пр} Пр' \quad (1),$$

де ЧД' — прогнозований чистий дохід від реалізації продукції, тис. грн;

$\frac{\partial ЧД}{\partial Ц}$ — частка чистого доходу від реалізації продукції для прогнозування;

П — податки, тис. грн;

Ц — ціна, тис. грн;

Пр — прибуток, тис. грн;

Ц' — прогнозована ціна, тис. грн;

П' — прогнозовані податки, тис. грн;

Пр' — прогнозований прибуток, тис. грн

Проаналізуємо динаміку визначених показників діяльності роботи ТОВ "Запорізький завод високовольтної апаратури" за 2014–2018 рр. (табл. 1).

Дане підприємство належить до підприємств середнього бізнесу машинобудівної галузі.

Використовуючи структурно-функціональний метод, побудованих трендів за даними таблиці 1 та визначеного рівняння залежності темпів зростання податків, ціни та прибутку аналізованого підприємства зроблено прогнозування величини даних показників на 2019–2021 рр. (табл. 2).

Прогнозування чистого доходу від реалізації продукції ТОВ "Запорізький завод високовольтної апаратури" на 2019–2021 рр., розрахованого на підставі запропонованого структурно-функціонального методу та прогнозних показників податків, ціни і прибутку, сформовано в таблиці 3.

За даними таблиці 3 побудуємо графік динаміки чистого доходу від реалізації продукції ТОВ "Запорізький завод високовольтної апаратури" з урахуванням прогнозних показників (рис. 1).

Середній темп зростання чистого доходу від реалізації продукції за 2019–2021 рр. складає 10,77%. Таким чином, зроблені розрахунки на підставі запропонованого структурно-функціонального методу, підтверджують, що обсяги реалізації продукції ТОВ "Запорізький

Таблиця 3. Прогнозування чистого доходу ТОВ "Запорізький завод високовольтної апаратури" на 2019–2021 рр., тис. грн

Роки	Чистий дохід, грн	Відхилення до базового періоду		Ланцюгові відхилення	
		абсолютні 2021, грн	відносні 2021, %	абсолютні, грн	відносні, %
2019	97249,30	16283,24	16,74	8196,55	8,43
2020	105445,85	8086,69	7,67	808669	7,67
2021	113532,54				

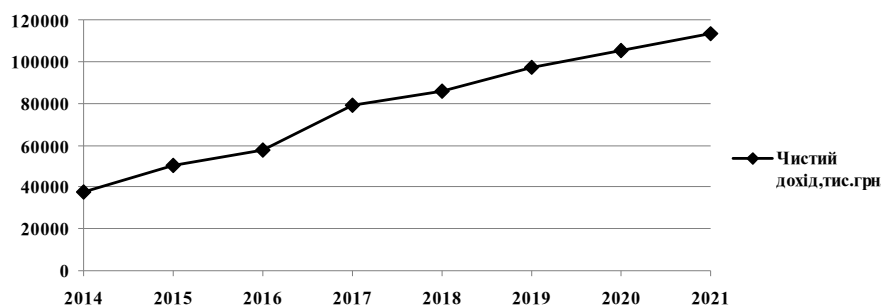


Рис. 1. Динаміка чистого доходу від реалізації з урахуванням прогнозованих показників ТОВ "Запорізький завод високовольтної апаратури"

завод високовольтної апаратури" у 2019—2021 рр. мають позитивну прогресуючу тенденцію.

На підставі використання запропонованого методичного підходу до прогнозування чистого доходу від реалізації продукції, підприємства мають змогу формувати стратегію економічного розвитку з використанням податкової складової.

Прогнозний бюджет продажів з урахуванням впливу податків є інформаційною базою для формування прогнозного бухгалтерського балансу, звіту про рух грошових коштів та прогнозного звіту про прибутки і збитки.

ВИСНОВКИ

Підсумовуючи вищевикладене, відзначимо, що прогнозування основних показників діяльності підприємства має безперечне значення, тому як отримання інформації про майбутнє є необхідним елементом формування його ринкової стратегії. Прогнозування виступає основою розроблення довго- та середньотермінових прогнозів щодо економіки підприємства у цілому та його окремих структурних підрозділів.

У системі управління підприємством прогнозування посідає особливе місце, оскільки надає можливість отримання науково обґрунтованого висновку про їх можливий фінансовий стан та альтернативні шляхи розвитку фінансово-економічної діяльності.

Удосконалення процесу прогнозування здійснюється на підставі всебічного аналізу ефективності діяльності промислового підприємства, який є найважливішою функцією системи управління, дозволяє оцінити результати фінансово-господарської діяльності підприємства, виявити проблеми та сформулювати плани подальшого економічного розвитку.

Але потрібно пам'ятати, що створення відповідного прогнозу економічного розвитку підприємства є досить складним завданням, оскільки коливання фінансових ринків і швидкі зміни у взаємовідносинах підприємств значно ускладнюють прогнозування. Економічні прогнози не можуть бути виконані з великою точністю через багато подій, які спричиняють невідповідність між дійсністю і прогнозом. Тому очікувані прогнозні показники вважатимуть доцільними за сталих умов функціонування підприємства.

Проте стійка робота підприємства та його подальший розвиток в умовах ринкової економіки можливі лише за наявності в ньому розвинутої системи прогнозування на підприємстві. Запропонований методичний підхід до прогнозування результатів діяльності через вплив таких інструментів, як податки, ціна та прибуток на обсяг реалізації продукції враховує темпи їх зрос-

тання. Реалізація запропонованого процесу прогнозування дозволить формувати стратегію економічного розвитку з використанням податкової складової.

Література:

1. Солодкий В.О. Прогнозування обсягів реалізації продукції підприємств галузі торгівлі будівельними матеріалами. 2010. URL: http://www.nbuv.gov.ua/old_jrn/Chem_Biol/Vnuvgr/ekon/2010_1/v49e29.pdf
2. Сисоєва І.М. Моделі прогнозування прибутку підприємства в залежності від методів облікової політики. URL: <http://intkonf.org/sisoeva-im-modeli-prognozuvannya-pributku-pidpriemstva-vzalezhnosti-vid-metodiv-oblikovoyi-politiki>
3. Павлова І.В. Прогнозування фінансових показників як елемент планування розвитку діяльності підприємства. *Логістика*. 2014. № 690. С. 752—755.
4. Братушка С. М. Імітаційне моделювання як інструмент дослідження складних економічних систем. *Вісник Української академії банківської справи*. 2009. № 2 (27). С. 113—118.
5. Гетьман О.О., Шаповал В.М. *Економіка підприємства: навч. посіб. К.: Центр учбової літератури, 2010. 488 с.*

References:

1. Solodkyy, V.O. (2010), "Forecasting sales volumes of the enterprises of the branch of trade in building materials", available at: http://www.nbuv.gov.ua/old_jrn/Chem_Biol/Vnuvgr/ekon/2010_1/v49e29.pdf (Accessed 10 April 2019).
2. Sysoyeva, I.M. (2014), "Models of forecasting profit of an enterprise depending on methods of accounting policy", available at: <http://intkonf.org/sisoeva-im-modeli-prognozuvannya-pributku-pidpriemstva-vzalezhnosti-vid-metodiv-oblikovoyi-politiki> (Accessed 10 April 2019).
3. Pavlova, I.V. (2014), "Prediction of financial indicators as an element of planning for the development of enterprise", *Lohistyka — Logistics*, vol. 690, pp. 752—755, available at: <http://intkonf.org/sisoeva-im-modeli-prognozuvannya-pributku-pidpriemstva-vzalezhnosti-vid-metodiv-oblikovoyi-politiki> (Accessed 10 April 2019).
4. Bratushka, S. M. (2009), "Simulation as a tool for the study of complex economic systems", *Visnyk Ukrayinskoyi akademiyi bankivskoyi spravy — The Bulletin of the Ukrainian Academy of Banking*, vol. 2 (27), pp. 113—118. [in Ukrainian].
5. Hetman, O.O. and Shapoval, V.M. (2010), *Ekonomika pidpryyemstva [Economics of the enterprise]*, Tsentr uchbovoyi literatury, Kyiv, Ukraine.

Стаття надійшла до редакції 19.04.2019 р.

С. В. Нараєвський,

к. е. н., доцент кафедри міжнародної економіки, Національний технічний університет України "Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського", м. Київ
ORCID ID: 0000-0001-5527-893X

DOI: 10.32702/2306-6806.2019.5.33

ПОРІВНЯЛЬНИЙ АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ РОБОТИ СОНЯЧНОЇ ТА ВІТРОВОЇ ЕНЕРГЕТИКИ НА СВІТОВОМУ РИНКУ

S. Naraievskyi,

PhD in Economics, Associate Professor of International Economics,
National Technical University of Ukraine "Igor Sikorsky Kyiv Polytechnic Institute", Kyiv

THE COMPARATIVE ANALYSIS OF SOLAR AND WIND ENERGY WORK EFFICIENCY ON THE WORLD MARKET

У статті проведено порівняльний аналіз ефективності роботи сонячної та вітрової енергетики на світовому ринку. Зазначено, що найбільший обсяг інвестицій у альтернативну енергетику припадає на сонячну та вітрову енергетику. Також зазначено, що ці два види енергетичних технологій є лідерами за кількістю працюючих та мають найвищі темпи зростання нових потужностей серед усіх видів альтернативної енергетики. Вказано на необхідність, при аналізі розвитку будь-якого виду енергетики, основну увагу звертати, насамперед, на ефективність її роботи, а не лише на обсяги введених потужностей та темпи нарощування цих потужностей. Обґрунтовано, що при проведенні порівняльного аналізу ефективності роботи сонячної та вітрової енергетики доцільно розглянути ефективність використання встановлених потужностей, інвестованих коштів та задіяних працівників.

Порівняльний аналіз було проведено на основі статистичної інформації розміщеної у аналітичних звітах міжнародних організацій, що висвітлюють ситуацію на ринку альтернативної енергетики та енергоефективності. Результати порівняльного аналізу засвідчили перевагу вітрової енергетики над сонячною енергетикою у ефективності використання встановлених потужностей та обсягах виробленої електроенергії, що припадають на одного працюючого. Зазначено, що ця перевага обумовлена вищим коефіцієнтом використання встановленої потужності. Також за результатами порівняльного аналізу вітрова енергетика отримала перевагу у загальних обсягах встановлених потужностей і нових обсягах встановлених потужностей, що припадають на одного працівника, хоча розрив у показниках має тенденцію до скорочення. Зазначено, що ця перевага обумовлена більшим масштабом техніки і, відповідно, меншою кількістю ручної праці при її виробництві та встановленні.

Перевагами сонячної енергетики є менший рівень інвестицій на одиницю нової встановленої потужності та рівень інвестицій на одного працюючого. Це обумовлено більш динамічним розвитком сонячної енергетики протягом останнього часу і, як наслідок, зростанням масштабів виробництва. Також до значного здешевлення сонячних панелей призвело масове перенесення виробництва до країн Східної та Південно-Східної Азії.

Доведено доцільність комплексного розвитку вітрової та сонячної енергетики, враховуючи переваги та недоліки кожного з цих видів альтернативної енергетики, і поєднання їх з іншими видами енергетичного обладнання, для забезпечення стабільної роботи енергосистеми.

The article is conducted comparative analysis of solar and wind energy work efficiency on the World Market. It is noted that the largest amount of investments into alternative energy comes in solar and wind energy. It is also noted that these two types of energy technologies are the leaders in terms of the number of employees and have the highest pace of growth of new capacities among all types of alternative energy. It is indicated in the necessity, when analyzing the development of any kind of energy, to focus, first of all, on the efficiency of its work, and not only on the volume of installed capacities and the pace of increase of these capacities. It is substantiated that in the comparative analysis realization of solar and wind energy efficiency it is expedient to consider the efficiency of utilization of installed capacities, invested funds and involved workers.

The comparative analysis was conducted on the basis of statistical information provided in the analytical reports of international organizations elucidate the situation on the market of alternative energy and energy efficiency. The results of the comparative analysis showed the superiority of wind energy over solar energy in the efficiency of the use of installed capacity and volumes of electricity generated per worker. It is noted that this advantage is due to a higher utilization rate of installed capacity. The results of the comparative analysis according also, wind energy has gained preponderance in the total volume of installed capacities and new volumes of installed capacities per worker, although the gap in the indicators tends to be reduced. It is noted that this advantage is due to the machinery large scale and, accordingly, less manual labor in its production and installation.

The benefits of solar energy are lower investment per unit of new installed capacity and the level of investment per worker. This is due to the more dynamic development of solar energy in recent times and, as a consequence, an increase in the scale of production. Massive transfer of production to the countries of Eastern and Southeast Asia also has led to significant reduction in prices for solar panels.

The expediency of integrated development of wind and solar energy, taking into account the advantages and disadvantages of each of these types of alternative energy, and their combination with other types of power equipment, is proved to ensure the stable operation of the power grid.

Ключові слова: порівняльний аналіз, сонячна енергетика, вітрова енергетика, ефективність, встановлена потужність, інвестиції, працівники.

Key words: comparative analysis, solar energy, wind energy, efficiency, installed power, investment, workers.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Альтернативна енергетика протягом ХХІ ст. розвивається швидкими темпами суттєво випереджаючи традиційну енергетику. Провідними напрямками розвитку альтернативної енергетики, вже протягом тривалого часу, залишається сонячна енергетика (фотовольтаїка) та вітрова енергетика. Так, за підсумками 2017 р. на сонячну енергетику припадало 57,0 % (160,8 млрд дол.), а на вітрову енергетику — 38,0 % (107,2 млрд дол.) загальносвітової суми інвестованих коштів (279,8 млрд дол.) у різні напрями альтернативної енергетики. Тож лише ці два напрями альтернативної енергетики отримали 95,0% загальної суми інвестицій у альтернативну енергетику загалом [1, с. 144].

За чисельністю працюючих у різних напрямках альтернативної енергетики сонячна енергетика займає перше місце (3,38 млн осіб) у світі, а вітрова енергетика третє місце (1,15 млн осіб). На другій позиції знаходиться біоенергетика (3,06 млн осіб). Разом сонячна та вітрова енергетика забезпечують понад половину зайнятих (51,4%), що працюють у альтернативній енергетиці (8,8 млн осіб) [2, с. 5].

За темпами введення нових потужностей сонячна та вітрова енергетика суттєво випереджають інші види альтернативної енергетики та різні види технологій у традиційній енергетиці. Так, у 2017 році темпи зростання встановлених потужностей до попереднього року у сонячній енергетиці становили 32,0 %, а у вітровій енергетиці 10,1 % [3].

Враховуючи провідну роль цих напрямів альтернативної енергетики, у розвитку світової енергетики, на даному історичному етапі, доцільним є проведення порівняльного аналізу ефективності використання встановлених потужностей, інвестованих коштів та задіяних працівників. Це надасть змогу визначити наскільки доцільним та ефективним є розвиток кожного із цих двох вище зазначених напрямів альтернативної енергетики.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Розвиток різних напрямів альтернативної енергетики аналізується у звітах міжнародних організацій. Найбільш ґрунтовним та детальним є щорічний звіт Renewable Energy Policy Network for the 21st Century (REN21). У ньому (Renewables 2018 Global Status Report)

аналізується загальна ситуація на ринку альтернативної енергетики, енергозбереження та транспорту; законодавчі зміни; тенденції у виробництві та збуті; розповсюдженість різних видів технологій альтернативної енергетики та можливості доступу до них у окремих регіонах планети; інвестиції за регіонами та технологіями; можливості інтеграції різних енергетичних технологій до енергетичної системи; енергоефективність; можливості підключення до енергетичної мережі [1]. На сайті International Renewable Energy Agency (IRENA) розміщується значний обсяг інформації з різних видів технологій альтернативної енергетики, нових видів транспорту, енергоефективності та ін. У звіті IRENA (Renewable Energy and Jobs 2018) аналізується ситуація на ринку зайнятості у відновлювальній енергетиці за період 2012—2017 рр. за окремими видами технологій та регіонами [2]. У іншому звіті IRENA (Renewable capacity statistics 2019) аналізуються обсяги введених потужностей за різними видами технологій по країнам і регіонам світу за період 2009—2018 рр. [4]. У статистичних звітах (Statistical Review of World Energy 2018) британської нафтової компанії BP наводиться детальна інформація про обсяги видобутку, споживання, експорту та імпорту традиційних енергетичних ресурсів (нафта, природний газ, вугілля); обсяги виробництва електроенергії у електроенергетиці, загалом, та у атомній енергетиці і гідроенергетиці, зокрема; встановлені потужності та обсяги виробництва електроенергії у альтернативній енергетиці (вітрова енергетика, сонячна енергетика, біоенергетика, інші види технологій); обсяги виробництва біопалива по окремим країнам та регіонам світу [3]. Українська асоціація відновлюваної енергетики на своєму сайті наводить інформацію про динаміку розвитку відновлювальної енергетики в Україні за період 2009—2018 рр. [5]. Ряд міжнародних організацій галузевого спрямування (Всесвітня вітроенергетична асоціація — The World Wind Energy Association (WWEA), Міжнародне товариство сонячної енергетики — International Solar Energy Society (ISES) та ін.) наводять різноманітну інформацію за окремими видами технологій альтернативної енергетики. Ця інформація, у переважній більшості, стосується обсягів введених потужностей та темпів розвитку певних напрямів енергетики, але у ній відсутній аналіз ефективності використання цих потужностей, що зумовлює актуальність цієї статті.

Таблиця 1. Вихідні дані для проведення порівняльного аналізу ефективності роботи вітрової та сонячної енергетики

Показники	Роки					
	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Вітрова енергетика						
Інвестиції, млрд дол.	80,3	80,1	99,5	109,6	112,5	107,2
Встановлена потужність, МВт	269853	303113	351618	417144	467698	514798
Нова встановлена потужність, МВт	47336	33260	48505	65526	50554	47100
Виробництво електроенергії, млрд кВт·год	523,8	645,7	712,4	831,8	959,5	1122,7
Кількість працюючих, тис. осіб	750	830	1030	1080	1160	1150
Сонячна енергетика						
Інвестиції, млрд дол.	140,4	113,7	149,6	161	113,5	160,8
Встановлена потужність, МВт	100677	137260	178090	226907	302782	399613
Нова встановлена потужність, МВт	29426	36583	40830	48817	75875	96831
Виробництво електроенергії, млрд кВт·год	100,9	139	197,7	260	328,2	442,6
Кількість працюючих, тис. осіб	1360	2270	2500	2770	3090	3370

Джерело: розраховано на основі [1, с. 139—147; 2, с. 5; 3].

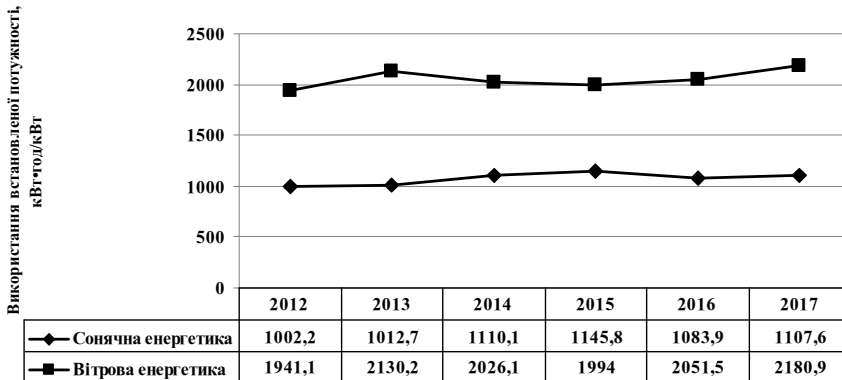


Рис. 1. Використання встановленої потужності, кВт·год/кВт

Джерело: розраховано на основі [3].

МЕТА СТАТТІ

Мета статті провести порівняльний аналіз роботи вітрової та сонячної енергетики на світовому ринку. Завданнями статті є аналіз ефективності роботи вітрової та сонячної енергетики у динаміці за окремими напрямками: ефективність використання встановленої потужності, ефективність використання інвестованих коштів, ефективність роботи персоналу.

Методологічну основу дослідження становлять методи статистичного дослідження, порівняльного аналізу, факторного аналізу, графічний метод, логічне узагальнення.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

На основі статистичної інформації розміщеної у вище зазначених звітах розрахуємо ефективність роботи вітрової енергетики та сонячної енергетики (фотовольтаїка) та проведемо їх порівняльний аналіз. У щорічному звіті Renewables 2018 Global Status Report (REN21) наводяться дані стосовно інвестованих коштів у різні види технологій альтернативної енергетики за період 2007—2017 рр. [1, с. 139—147]. Статистичний звіт Statistical Review of World Energy 2018 британської нафтової компанії BP [3] надає можливість отримати інформацію стосовно обсягів введених потужностей на кінець відповідного календарного року та обсягів виробництва електроенергії у вітровій та сонячній енергетиці. Відповідно, нову встановлену потужність за певний календарний рік можна розрахувати як різницю між встановленою потужністю на кінець цього календарного року і встановленою потужністю на кінець попереднього календарного року. Інформацію стосовно вітрової енергетики можна отримати за період 1985—2017 рр., а інформацію стосовно сонячної енергетики — за період 1988—2017 рр. Щорічний звіт Renewable Energy and Jobs. Annual Review 2018 (IRENA) наводить інформацію стосовно чисельності працюючих у різних напрямках альтернативної енергетики за період 2012—2017 рр. [2, с. 5].

Вихідні дані для проведення порівняльного аналізу з цих трьох інформаційних джерел наведемо у таблиці 1. Період для аналізу візьмемо за 2012—2017 рр., оскільки інформація стосовно кількості працюючих за окремими напрямками альтернативної енергетики за більш ранній термін у відкритих джерелах відсутня.

На рисунку 1 наводиться порівняльний аналіз використання встановленої потужності у сонячній та вітровій енергетиці. Розрахунок проводився шляхом ділення обсягу виробленої електроенергії (кВт·год) на встановлену потужність (кВт). Враховуючи значні обсяги нових встановлених потужностей та відсутність інформації про терміни введення цих потужностей протягом календарного року, будемо вважати, що вони вводяться рівномірно. Таким чином встановлену потужність за конкретний календарний рік зменшимо на половину нової встановленої потужності за цей календарний рік. Максимальне значення розрахованого показника може бути 8760 кВт·год/кВт (24 год/добу перемножити на 365 діб/рік).

За результатами порівняльного аналізу ефективність використання встановлених потужностей у сонячній енергетиці змінювалася від 1 002,2 кВт·год/кВт у 2012 р. до 1 107,6 кВт·год/кВт у 2017 р. Найвищий показник був у 2015 р. на рівні 1 145,8 кВт·год/кВт. У вітровій енергетиці ефективність використання встановленої потужності змінювалася з 1 941,1 кВт·год/кВт у 2012 р. до 2 180,9 кВт·год/кВт у 2017 р., коли й було досягнутий найвищий рівень ефективності. Ефективність використання встановлених потужностей у вітровій енергетиці перевищує відповідні показники сонячної енергетики приблизно у 2 рази.

Ефективність використання встановлених потужностей у сонячній енергетиці залежить від інтенсивності сонячного випромінювання та ефективності роботи фотоелементів сонячної панелі. Перший фактор залежить від географічного розміщення сонячної електростанції, а другий від виду, якості та ціни обладнання. Наразі сонячні панелі, що виробляються у промислових масштабах, мають коефіцієнт ефективності перетворення сонячної енергії у електричну на рівні 10—25 %. У дослідних зразків цей показник наближається до 40—45 %. Також суттєвим є сезонний фактор. Узимку інтенсивність сонячного випромінювання зменшується у декілька разів порівняно з літніми місяцями. Поступовий перехід на сонячні панелі з вищим коефіцієнтом перетворення сонячної енергії у електричну має призводити до підвищення ефективності використання встановлених потужностей у сонячній енергетиці.

У вітровій енергетиці подальше підвищення ефективності використання встановлених потужностей пов'язано з більш інтенсивним розвитком офшорної вітро-

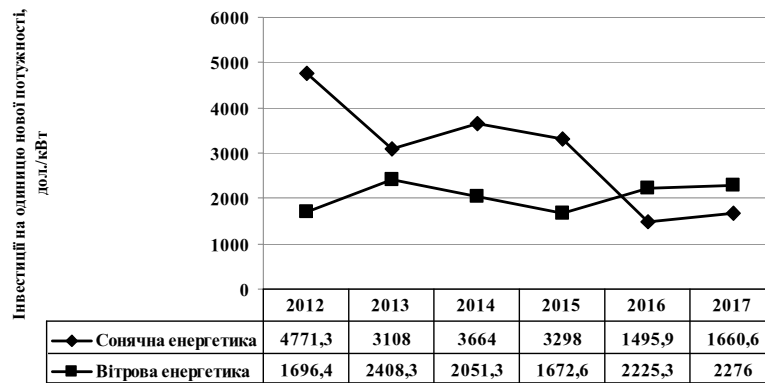


Рис. 2. Інвестиції на одиницю нової потужності, дол./кВт

Джерело: розраховано на основі [1, с. 139—147; 3].

енергетики (на морському шельфі) та переходу до використання техніки з більшою одиничною потужністю. Офшорна вітроенергетика має переваги, стосовно наземної, завдяки відсутності перешкод рельєфу та більш стабільних вітрових потоків, а перехід на більш потужні вітрові установки збільшує обсяги виробництва електроенергії на одиницю цієї потужності.

На рисунку 2 наводиться порівняльний аналіз розподілу інвестицій на одиницю нової встановленої потужності у сонячній та вітровій енергетиці. Якщо припустити, що основна сума інвестицій спрямовується на придбання обладнання, його транспортування до місця призначення, встановлення, налагодження та запуск у роботу, можемо визначити, яка сума інвестованих коштів припадає на одиницю нової встановленої потужності.

Сума інвестованих коштів, що припадає на одиницю встановленої потужності у сонячній енергетиці скорочувалася з 4 771,3 дол./кВт у 2012 р. до 1 660,6 дол./кВт у 2017 р. Найнижчим цей показник був у 2016 р. на рівні 1 495,9 дол./кВт. Загалом скорочення інвестицій на одиницю потужності у 2017 р. відносно 2012 р. становило 2,87 рази. Основною причиною є ефект масштабу спричинений зростанням обсягів виробництва сонячних панелей і супутнього обладнання та побудови потужних сонячних електростанцій. Так, загальна встановлена потужність світової сонячної енергетики зростає з 100 677 МВт у 2012 р. до 399 613 МВт у 2017 р. у 3,97 рази. Потужність найбільших сонячних електростанцій побудованих до 2012 р., включно, не перевищувала 200 МВт, а у наступні роки їх потужність суттєво зростає. Наразі найпотужнішою сонячною електростанцією у світі є китайська Tengger Desert Solar Park, загальною встановленою потужністю 1 547 МВт збудована у 2016 р. Масове перенесення виробництва сонячних панелей з країн Європи та США до Китаю та інших країн Східної та Південно-Східної Азії, а також субсидування китайським урядом виробництва сонячних панелей у власній країні призвело до суттєвого зниження цін на цю продукцію.

У вітровій енергетиці, навпаки, інвестиції зросли з 1 696,4 дол./кВт у 2012 р. до 2 276,0 дол./кВт у 2017 р. Найвищий показник було зафіксовано у 2013 р. на рівні 2 408,3 дол./кВт. Певне зростання вартості нових зразків техніки у вітровій енергетиці пов'язано з менш динамічним нарощуванням нових потужностей порівняно з сонячною енергетикою і більш динамічним розвитком офшорної вітроенергетики. У офшорній вітроенергетиці собівартість обладнання на одиницю встановленої потужності є вищою (знаходиться в межах 1 890—4 258 дол./кВт) за наземну вітроенергетику (850–3 882 дол./кВт) [1, с. 123], але воно може забезпечити вищий відсоток використання встановленої потужності, про що зазначалося вище, при аналізі використання встановленої потужності (рис. 1).

На рисунку 3 наводиться порівняльний аналіз встановленої потужності на одного працівника у сонячній

та вітровій енергетиці. Працівників, що задіяні у сонячній та вітровій енергетиці можна розділити на три категорії. Перша категорія — це працівники підприємств, які виробляють енергетичне та супутнє обладнання. Друга категорія — це персонал, що займається будівництвом електростанцій (сонячних та вітрових), встановленням обладнання, його налагодженням та запуском у роботу. Третя категорія — обслуговуючий персонал самих електростанцій після їх запуску у роботу.

Встановлена потужність у сонячній енергетиці на одного працівника зростає з 74 кВт/особу у 2012 р. до 118,6 кВт/особу у 2017 р. Найнижчий показник було зафіксовано у 2013 р. на рівні 60,5 кВт/особу. У вітровій енергетиці встановлена потужність зростає з 359,8 кВт/особу у 2012 р. до 447,7 кВт/особу у 2017 р. Найнижчий показник було зафіксовано у 2014 р. на рівні 341,4 кВт/особу. За обсягом встановленої потужності, що припадає на одного працівника вітрова енергетика суттєво випереджає сонячну енергетику, але розрив між ними поступово скорочується. У 2012 р. перевага вітрової енергетики становила 4,86 рази, а у 2017 р. 3,77 рази. Основною перевагою вітрової енергетики є більші масштаби техніки і менша кількість ручної праці, на одиницю потужності, при її виробництві та встановленні. Так, сучасний вітровий агрегат має середню одиничну потужність у країнах Європи у наземній вітроенергетиці в межах від 2 МВт (Греція та Литва) до 3,6 МВт (Норвегія), а у офшорній вітровій енергетиці від 5,0 МВт (Іспанія) до 7,7 МВт (Данія) [6, с. 20]. Одинична потужність сонячних панелей знаходиться в межах 250—400 Вт, що передбачає виконання значно більшої кількості монтажних робіт при однаковій потужності для сонячної та вітрової електростанції.

На рисунку 4 наводиться порівняльний аналіз нової встановленої потужності на одного працівника у сонячній та вітровій енергетиці. Для більш об'єктивного аналізу, у цьому випадку, було б доцільним враховувати працівників, які зайняті у виробництві техніки та її встановленні і налагодженні, а працівників, що обслуговують техніку у процесі експлуатації не враховувати. Але через відсутність інформації про кількість працівників, що належать до кожної окремої групи цього досягти не вдається.

Нова встановлена потужність на одного працівника у сонячній енергетиці зростає з 21,6 кВт/особу у 2012 р. до 28,7 кВт/особу у 2017 р. Найнижчий показник було зафіксовано у 2013 р. на рівні 16,1 кВт/особу. У вітровій енергетиці нова встановлена потужність на одного працівника скоротилася з 60,1 кВт/особу у 2012 р. до 41,0 кВт/особу у 2017 р. Найнижчий показник було зафіксовано у 2013 р. на рівні 40,1 кВт/особу, а найвищий — у 2015 р. на рівні 60,7 кВт/особу.

Основна перевага вітрової енергетики пов'язана з ефектом масштабу, як і у випадку з аналізом загальної встановленої потужності на одного працівника (рис. 3). Скорочення розриву між вітровою та соняч-

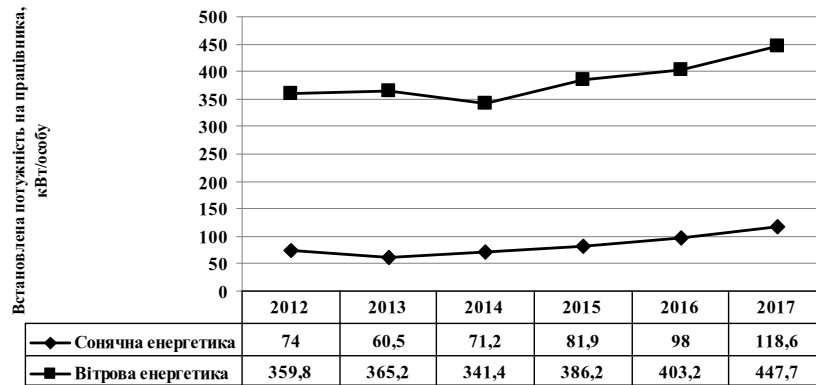


Рис. 3. Встановлена потужність на працівника, кВт/особу

Джерело: розраховано на основі [2, с. 5; 3].

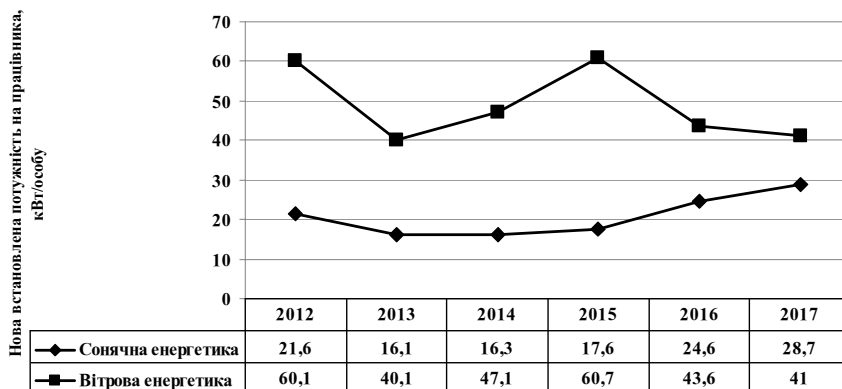


Рис. 4. Нова встановлена потужність на працівника, кВт/особу

Джерело: розраховано на основі [2, с. 5; 3].

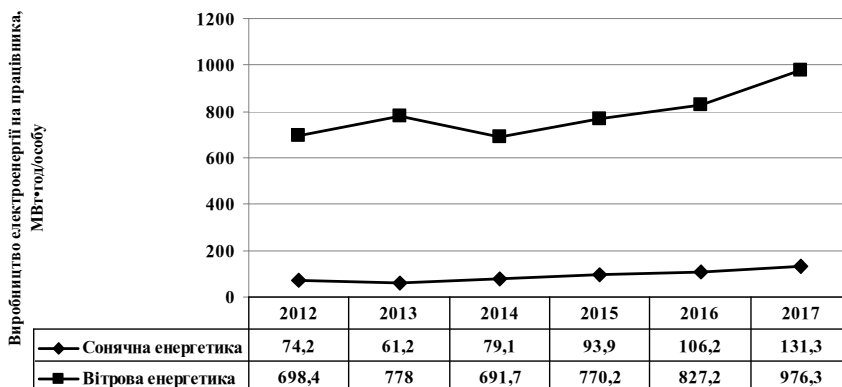


Рис. 5. Виробництво електроенергії на працівника, МВт·год/особу

Джерело: розраховано на основі [2, с. 5; 3].

ної енергетикою, насамперед зниження показників вітрової енергетики за період 2015—2017 рр., пов'язано зі сповільненням темпів розвитку вітрової енергетики порівняно з сонячною енергетикою. Так, у вітрової енергетиці за цей період зростання встановлених потужностей становило 33,0 %, а у сонячній — 124,4 % [3].

На рисунку 5 наводиться порівняльний аналіз обсягу виробленої електроенергії на одного працівника у сонячній та вітрової енергетиці. Доцільним було б розглянути лише працівників, що зайняті обслуговуванням обладнання, але про відсутність такої інформації вже зазначалося при аналізі рисунку 4.

Обсяг виробленої електроенергії у сонячній енергетиці на одного працюючого змінювався від 74,2 МВт·год/особу у 2012 р. до 131,3 МВт·год/особу у 2017 р. Найнижче значення цього показника було зафіксовано у 2013 р. на рівні 61,2 МВт·год/особу. Обсяг виробленої електроенергії у вітрової енергетиці зміню-

вався з 698,4 МВт·год/особу у 2012 р. до 976,3 МВт·год/особу у 2017 р.

Виробництво електроенергії на одного працюючого у вітрової енергетиці є суттєво вищим за сонячну енергетику, хоча розрив між ними скорочується. У 2012 р. ця перевага становила 9,41 рази, а у 2017 р. — 7,44 рази. Перевага вітрової енергетики пов'язана з вищими показниками використання встановленої потужності (зазначалося при аналізі рис. 1) та ефектом масштабу техніки (аналіз рис. 3). В подальшому розрив між вітровою та сонячною енергетикою, скоріш за все, буде продовжувати скорочуватися, оскільки ефективність роботи сонячних панелей має більшу перспективу до зростання, ніж покращення ефективності роботи нових вітрових установок.

На рисунку 6 наводиться порівняльний аналіз обсягу інвестованих коштів на одного працівника у сонячній та вітрової енергетиці. Обсяг інвестицій на одного працівника у сонячній енергетиці скорочувався з 103,2 тис. дол./особу у 2012 р. до 47,7 тис. дол./особу у 2017 р. Найнижче значення цього показника було зафіксовано у 2016 р. на рівні 36,7 тис. дол./особу. Обсяг інвестицій на одного працівника у вітрової енергетиці знизився зі 101,7 тис. дол./особу у 2012 р. до 93,2 тис. дол./особу у 2017 р.

Якщо у 2012 р. обсяг інвестованих коштів на одного працівника у сонячній та вітрової енергетиці фактично знаходився на одному рівні (показник сонячної енергетики перевищував показник вітрової енергетики на 1,47%), то у 2017 р. показник вітрової енергетики перевищував відповідний показник сонячної енергетики майже у два рази (1,95 рази). Основна причина, це зниження цін на сонячні панелі, про що вже зазначалося при аналізі інвестованих коштів на одиницю нової потужності (рис. 2).

Отже, за результатами аналізу слід зазначити, що вітрова енергетика порівняно із сонячною енергетикою забезпечує більше виробництво електроенергії на одиницю встановленої потужності (рис. 1) та одного працюючого (рис. 5), потребує меншої кількості працівників, оскільки має вищі показники встановленої потужності на одного працюючого (рис. 3) та нової встановленої потужності на одного працівника (рис. 4), але вона потребує більше інвестицій як на одиницю встановленої потужності (рис. 2), так і на одного працюючого (рис. 6). Враховуючи кліматичні фактори, зокрема, більш сильні вітрові потоки, але значно нижчу інтенсивність

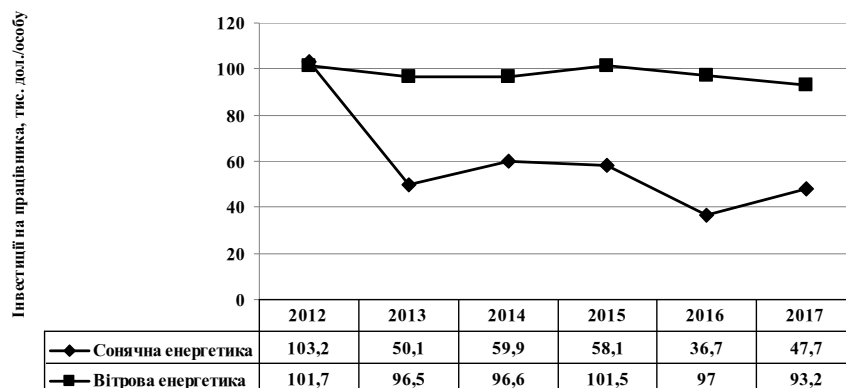


Рис. 6. Інвестиції на працівника, тис. дол./особу

Джерело: розраховано на основі [1, с. 139—147; 2, с. 5].

сонячного випромінювання у зимовий період, порівняно з літнім періодом, а також нестабільність вітру та сонця, як джерела енергії, доцільним слід вважати комплексний розвиток енергетичної системи країни з ефективним поєднанням вітрової та сонячної енергетики з іншими видами традиційної та альтернативної енергетики.

ВИСНОВКИ

На основі аналітичних звітів Renewables 2018 Global Status Report (REN21), Renewable Energy and Jobs. Annual Review 2018 та Renewable capacity statistics 2019 (IRENA), Statistical Review of World Energy 2018 (BP) проведено порівняльний аналіз роботи сонячної та вітрової енергетики на світовому ринку за період 2012—2017 рр. За результатами аналізу, вітрова енергетика забезпечує вищий рівень ефективності використання встановленої потужності (2 180,9 кВт·год/кВт у 2017 р.) перевищуючи відповідний показник сонячної енергетики (1 107,6 кВт·год/кВт) майже двократно; вищий рівень встановленої потужності на працівника (вітрова енергетика — 447,7 кВт/особу, сонячна енергетика — 118,6 кВт/особу у 2017 р., перевищення у 3,77 рази); вищий рівень нової встановленої потужності на працівника (вітрова енергетика — 41 кВт/особу, сонячна енергетика — 28,7 кВт/особу у 2017 р., перевищення у 1,43 рази); вищий рівень виробленої електроенергії на працівника (вітрова енергетика — 976,3 МВт·год/особу, сонячна 131,3 МВт·год/особу у 2017 р., перевищення у 7,44 рази). Але слід зазначити, що розрив у показниках має тенденцію до поступового скорочення.

Результати аналізу засвідчили, що сонячна енергетика за досліджуваний період суттєво знизила рівень інвестицій на одиницю нової потужності та інвестицій на працівника. За підсумками 2017 р. рівень інвестицій на одиницю нової потужності у сонячній енергетиці становив 1 660,6 дол./кВт, а у вітровій енергетиці — 2 276,0 дол./кВт (показник сонячної енергетики становить 73,0 % від показника вітрової енергетики); рівень інвестицій на одного працюючого у сонячній енергетиці становив 47,7 тис. дол./особу, а у вітровій енергетиці — 93,2 тис. дол./особу (показник сонячної енергетики становить 51,2 % від показника вітрової енергетики).

Основні переваги вітрової енергетики зумовлені вищими показниками використання встановленої потужності та більшим масштабом техніки, що використовується. До основних переваг сонячної енергетики слід віднести вищі темпи розвитку за досліджуваний період, стрімке здешевлення вартості сонячних панелей, більш просте обслуговування обладнання за рахунок відсутності рухомих частин. Враховуючи переваги та недоліки кожного з досліджуваних видів енергетики доцільним слід вважати їх комплексний розвиток у поєднанні з іншими видами енергетичного обладнання для забезпечення стабільної роботи енергосистеми.

У подальших наукових дослідженнях доцільним буде розширення переліку технологій виробництва електроенергії для проведення порівняльного аналізу, але на заваді цьому стоїть брак інформації у відкритому доступі. Також перспективним є поєднання різних видів технологій виробництва електроенергії та прогнозування їх комплексної роботи. Особливо це актуально враховуючи поступове заміщення традиційних технологій виробництва електроенергії на альтернативні, які вважаються менш стабільними та прогнозованими.

Література:

1. Renewables 2018 Global Status Report. Renewable Energy Policy Network for the 21st Century (REN 21). — Paris: REN21 Renewables Academy, 2018. — 325 p.
2. Renewable Energy and Jobs. Annual Review 2018. International Renewable Energy Agency (IRENA). — Abu Dhabi. IRENA Secretariat, 2018. — 28 p.
3. BP Statistical Review of World Energy 2018 [Electronic resource]: Website BP. — Access to resources: <http://www.bp.com/content/dam/bp/excel/Energy-Economics/statistical-review-2018/bp-statistical-review-of-world-energy-2018-workbook.xlsx>
4. Renewable capacity statistics 2019. Adrian Whiteman, Javier Esparrago, Sonia Rueda, Samah Elsayed. IRENA Secretariat. International Renewable Energy Agency (IRENA). — Abu Dhabi. IRENA Secretariat, 2019. — 60 p.
5. Динаміка розвитку сектору відновлюваної енергетики [Електронний ресурс]: Сайт Української асоціації відновлювальної енергетики. — Доступ до ресурсу: <http://uare.com.ua/dinamika-rozvitku-sektoru.html>
6. Wind energy in Europe in 2018. Ivan Komusanac, Daniel Fraile, Guy Brindley. Wind Europe. — Brussels, 2019. — 32 p.

References:

1. REN 21 (2018). Renewables 2018 Global Status Report, Renewable Energy Policy Network for the 21st Century (REN 21), Paris, France.
2. IRENA (2019). Renewable Energy and Jobs. Annual Review 2018, International Renewable Energy Agency (IRENA), Abu Dhabi, United Arab Emirates.
3. BP Global. (2018), "BP Statistical Review of World Energy 2018", available at: <http://www.bp.com/content/dam/bp/excel/Energy-Economics/statistical-review-2017/bp-statistical-review-of-world-energy-2017-workbook.xlsx>, (Accessed 18 April 2019).
4. Whiteman, A. Esparrago, J. Rueda, S. and Elsayed, S. (2019). Renewable capacity statistics, IRENA Secretariat, Abu Dhabi, United Arab Emirates.
5. Ukrain'ska asotsiatsiia vidnovliuval'noi enerhetyky (2019), "Dynamika rozvytku sektoru vidnovliuvanoi enerhetyky", available at: <http://uare.com.ua/dinamika-rozvitku-sektoru.html>, (Accessed 18 April 2019).
6. Komusanac, I. Fraile, D. and Brindley, G. (2019), Wind energy in Europe in 2018, Wind Europe, Brussels, Belgium. *Стаття надійшла до редакції 22.04.2019 р.*

Ю. В. Шевчук,
к. е. н., старший викладач кафедри фінансових ринків,
Університет державної фіскальної служби України, м. Ірпінь
ORCID ID: 0000-0001-7503-8028

DOI: 10.32702/2306-6806.2019.5.39

ОЦІНКА ВИКОРИСТАННЯ ФІНАНСОВИХ ІННОВАЦІЙ НА ФІНАНСОВОМУ РИНКУ УКРАЇНИ

Y. Shevchuk,
PhD in Economics, senior lecturer on Financial Markets Department,
University of State Fiscal Service of Ukraine, Irpin

EVALUATION OF USE OF FINANCIAL INNOVATIONS IN THE FINANCIAL MARKET OF UKRAINE

У статті надано оцінку використання фінансових інновацій на фінансовому ринку України. Виявлено, що найактивнішими інституційними учасниками ринку фінансових послуг України є банки, страхові компанії і фондові біржі. Зазначено, що впровадження банківської карти є важливим інноваційним досягненням у формуванні світового ринку банківського карткового бізнесу. Проаналізовано рівень впровадження інтернет-банкінгу банками України. Визначено, що лідерами у цьому напрямі є Приватбанк, Перший Український Міжнародний Банк, Альфа-Банк. Доведено, що Privat24 використовує кожен другий власник AOS-пристроїв, а це абсолютний результат для платіжних додатків на Android серед користувачів України та Східної Європи. Відмічено, що бурхливий розвиток технологічних і фінансових інновацій зумовив появу нефінансових компаній, які надають традиційні фінансові послуги — "FinTech". Здійснено оцінку розподілу FinTech-стратипів в Україні за 2018 р. та виявлено, що наймасовіший ринковий сегмент FinTech становлять платежі та грошові перекази. Наведено основні переваги традиційних банків порівняно з FinTech-компаніями.

The article presents an overview of the financial innovations usage on the financial market of Ukraine. Revealed that the most active institutional players on the Ukrainian financial services market are banks, insurance companies and stock exchanges. It is noted that the introduction of a debit card is an important innovative achievement on the growing world market of banking cards. The level of Internet banking implementation by Ukrainian banks is analyzed. It is determined that the leaders in this area are PrivatBank, First Ukrainian International Bank, Alfa-Bank. It is proved that Privat24 is used by every second AOS device owner and that is the absolute result for payment apps on Android among users in Ukraine and Eastern Europe. Founded that the newest banking product, which is actively positioned on the financial market for attraction of deposit resources, is Internet acquiring, which is the activity of a credit organization (an acquirer bank) on the settlement of e-commerce operations that are carried out using bank cards in Internet. Financial planning and management of client's capital resources based on high client-bank confidence is considered as another perspective innovation service in the sphere of resources attraction. Noticed that the rapid development of technological and financial innovations led to the creation of non-financial companies that provide traditional financial services — FinTech. We've estimated the distribution of FinTech-startups in Ukraine in 2018 and founded that FinTech's largest market segment is payments and remittances. Determined that Peer-to-Peer is one of the promising directions of innovative credit products development and the essence of this innovation is the transfer of money between unrelated persons or between "equal parties" bypassing the involvement of traditional financial intermediaries. The main advantages of traditional banks compared to FinTech companies are presented. Noted that CRT-

innovation is a popular mechanism of credit risks transfer in the banking sector with reducing the risk and financing need by the credit's buyer to secure a loan through the output of credit data from its balance sheet. This can be achieved by credit discounting or issuing securities based on relevant obligations.

Ключові слова: фінансові інновації, фінансовий ринок, банківська карта, інтернет-банкінг, Приват 24, FinTech.

Key words: financial innovations, financial market, bank card, Internet banking, Privat 24, FinTech.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

У сучасних умовах розвиток економіки неможливий без впровадження фінансових інновацій. Оцінка сучасного стану фінансового ринку України свідчить про те, що він відстає в своєму розвитку від міжнародних ринків і за різноманітністю фінансових інструментів, і за динамікою основних фінансових показників. Тому активізація розвитку вітчизняного фінансового ринку неможлива без впровадження фінансових інновацій саме у банківському секторі, адже фінансовий ринок України залишається банкоцентричним.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ НАУКОВИХ ДОСЛІДЖЕНЬ

Дослідженням особливостей фінансових інновацій на фінансовому ринку займалися такі науковці: Г.М. Азаренкова, М.І. Діба, Г.В. Карпенко, В.І. Міщенко, С.В. Онишко, Н. М. Пантелеєва, Г.М. Поченчук, М.В. Тарасюк, В.А. Шевченко, А.О. Шкляр та ін. Проте саме визначення оцінки використання фінансових інновацій на фінансовому ринку України потребує подальшого вивчення. Віддаючи належне існуючим напрацюванням і разом з тим не применшуючи їх вагомості, варто акцентувати увагу в умовах сьогодення на фінансові інновації у банківській сфері, які щоденно економлять час та кошти громадянам.

ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ

Метою статті є оцінка використання фінансових інновацій на фінансовому ринку через призму банківського сектору, так як фінансовий ринок України залишається банкоцентричним.

ОСНОВНІ РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Фінансовий ринок — це найважливіша складова фінансової системи держави, яка може успішно розвиватися і функціонувати лише в ринкових умовах. Розвиток фінансового ринку відображає гнучкість фінансової системи країни та швидкість, з якою вона може пристосуватися до змін в економічному та політичному житті держави, а також до різноманітних процесів, які

відбуваються за її межами. Фінансовий ринок забезпечує свободу руху капіталів та інших фінансових суб'єктів у світовому масштабі.

Найактивнішими інституційними учасниками ринку фінансових послуг України є банки, страхові компанії та фондові біржі, бо вони акумулюють найбільшу питому вагу фінансових ресурсів та прямо впливають на розвиток виробництва в країні, інвестиційний клімат і добробут населення.

Початком нового етапу фінансових інновацій можна вважати впровадження банківської карти — значної радикальної інновації, що окреслила формування світового ринку банківського карткового бізнесу, розвиток клієнтоорієнтованої стратегії й поширення інфокомунікаційних технологій у банківській сфері.

У вітчизняній практиці за звичай виділяють такі види банківських інновацій [1]:

- банківський продукт на нових сегментах ринку;
- інновації як освоєння напрямів діяльності в нових сферах фінансового ринку;
- нові методи управління готівкою та використання нових інформаційних технологій;
- модифіковані послуги фінансового посередництва, спрямовані на зниження операційних витрат і більш ефективне управління активами та зобов'язаннями;
- нові продукти у традиційних сегментах позичкових капіталів.

Поширення набули технології Інтернет-банкінгу, розвивається мобільний банкінг. Ця технологія здійснює віддалений доступ до банківських послуг за допомогою веб-браузера, і яка є найбільш перспективною, зручною та прогресивною. Стрімкий розвиток Інтернет-банкінгу в Україні провокує зростання інтернет-користувачів.

З одного боку, кількість користувачів Інтернету в Україні становило 58% станом на кінець 2018 року [2], а з іншої — через низьке просування у регіони має ще й високий потенціал зростання інтернет-аудиторії у майбутньому. Дані Factum Grup Ukraine підтверджують, що постійними користувачами "всесвітньої павутини" у

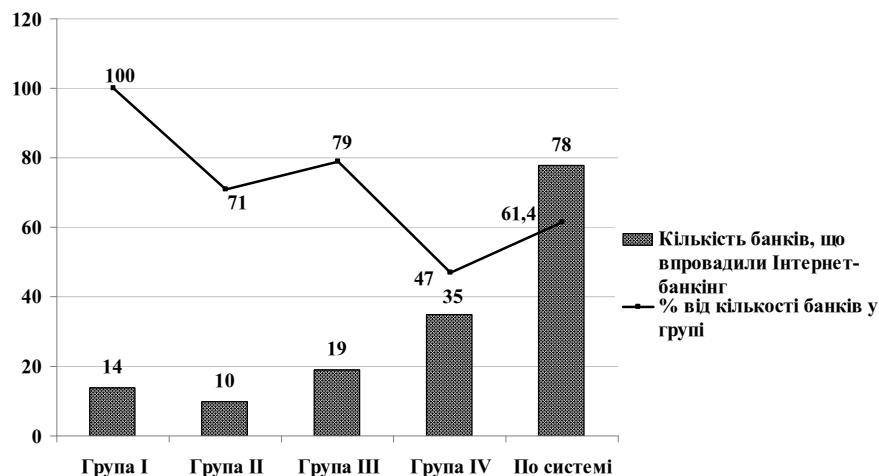


Рис. 1. Рівень впровадження Інтернет-банкінгу банками України

Джерело: розроблено автором за даними [2].

Таблиця 1. Перелік послуг Інтернет-банкінгу, що пропонують найбільші банки України

Назва банку	Назва системи Інтернет-банкінгу	Перелік послуг (основні можливості)
«ПриватБанк»	Приват24	- перегляд виписок за рахунками; - оформлення депозиту; - оформлення страхового полісу; - погашення кредиту; - купівля автобусних, залізничних та авіа-білетів; - купівля квитків на спортивні змагання; - обмін валюти; - будь-які види платежів; - поповнення мобільного телефону; - переказ коштів; - замовлення додаткових платіжних карт
«Ощадбанк»	WEB-банкінг «Ощад 24/7»	- перегляд виписок за рахунками; - будь-які види платежів; - оформлення депозиту; - переказ коштів; - погашення кредиту; - замовлення додаткових платіжних карт
«Укрсоцбанк»	UniCredit Online	- перегляд виписок за рахунками; - оформлення депозиту; - обмін валюти; - переказ коштів; - будь-які види платежів; - поповнення мобільного телефону

Джерело: розроблено автором за даними [3—5].

2018 році є 21,8 мільйонів українців. Кількість користувачів Інтернет-банкінгу також зростає (рис. 1).

Проведений моніторинг розвитку Інтернет-банкінгу в Україні дав змогу виокремити банки лідери та визначити значну диференціацію у розвитку систем дистанційного банківського обслуговування роздрібних клієнтів.

Варто відмітити, що найбільший функціонал (більше 40 опцій — від переказів і відкриття депозитів до ведення домашньої бухгалтерії та придбання квитків) у Приватбанку. 37 опцій доступно в системі Інтернет-банкінгу Першого Українського Міжнародного Банку, 35 — в Альфа-Банку. Однією з найпопулярніших послуг до якої проявляють інтерес користувачі інтернет-банкінгу є можливість дистанційно оплачувати комунальні послуги. Більше 70% операцій — це грошові перекази, поповнення мобільних телефонів і оплата комунальних послуг.

За інформацією GooglePlay українці встановили на свої Android-смартфони додаток Privat24 понад 5 млн разів, якщо врахувати, що кількість смартфонів у мережах українських операторів дорівнює близько 10 млн, то можна дійти висновку, що Privat24 використовує кожен другий власник AOS-пристроїв, а це абсолютний результат для платіжних додатків на Android серед користувачів України та Східної Європи (табл. 1).

Кожного дня більше півмільйона клієнтів здійснюють банківські операції через POS-термінали, використовуючи технологію NFC: замовляють таксі, оплачують товари та послуги, керують кредитами та депозитами, замовляють доставку піци або води, поповнюють мобільні телефони. Це інтерактивний сервіс, зручний діалог між банком і клієнтами через розумний месенджер, що дозволяє отримати практично будь-які послуги та консультації ПриватБанку.

Окремо слід виділити те, що Приватбанк пропонує на сьогодні своїм клієнтам не один "Приват 24", а 19 мобільних додатків, пристосовавши їх до певного типу користувачів та розподіливши їх за типами банківських та побутових операцій.

Новітнім банківським продуктом, що активно позиціонується на ринку щодо залучення депозитних ресурсів є Інтернет-еквайринг. Його суть полягає у роботі кредитної організації (банку-еквайрера) щодо розрахунків з установами електронної комерції за операціями, які здійснюються з використанням банківських карт

у Інтернет-мережі. В умовах сьогодення є лише кілька банківських установ, що мають змогу запропонувати елементи даної послуги в Україні. І хоча вітчизняні банківські установи можуть похизуватися фахівцями, які спроможні розробити відповідне програмне забезпечення, проте цей продукт не має широкого застосування у банківському секторі України.

Ще однією перспективною інноваційною послугою у сфері залучення ресурсів, яку хотілося би виділити і яка повинна впроваджуватися українськими банками, на наш погляд, є фінансове планування й управління капітальними ресурсами клієнта, що базується на високій довірі клієнта до банку. Фахівці банку повинні моніторити фінансовий стан клієнта, здійснювати комплексну роботу та розробляти якісні пропозиції клієнту щодо збереження його фінансових ресурсів і їх оптимального використання залежно від наявних потреб.

Фактично банківські спеціалісти мають аналізувати й складати детальний перелік доходів і витрат клієнта на рік або декілька років наперед, у якому передбачені податкові зобов'язання, управління активами; узгоджують дії щодо збереження спадку і управління передачею успадкованого майна.

У депозитній сфері флагманом інноваційності виступає "ПриватБанк", який пропонує такий депозитний продукт, як можливість на власний смартфон установити мобільний додаток "Мої вклади" через QR-код з офіційного сайту "ПриватБанку" або завантажити на GooglePlay, AppStore і здійснювати всі операції закладами, для проведення яких раніше доводилося звертатися у банківську установу.

Тепер проводити депозитні операції можна у будь-який час за допомогою свого смартфона або планшета, навіть закрити вклад, що відкривався дистанційно в цьому додатку, на сайті або в Приват24. Також через цей додаток можна переглядати процентні ставки та актуальні умови закладами "ПриватБанку".

Цікавою депозитною пропозицією для клієнтів "ПриватБанку" є послуга "Стандарт безподатковий", її суть полягає у тому, що для клієнтів, які одержують зарплату, пенсію, стипендію чи інші соціальні виплати від держави на Картку для виплат від "ПриватБанку", то у такому випадку нараховані відсотки не оподатковуються, тому дохід буде значно вищим, ніж за звичайним депозитом. Єдиною умовою "Стандарту безподаткового" є використання виключно цільових зарахувань

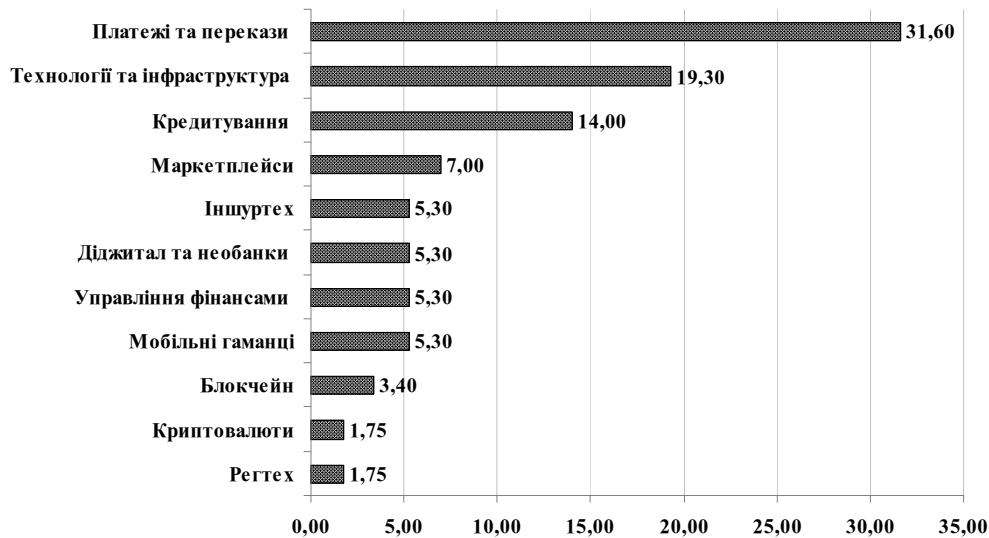


Рис. 2. Видова панель розподілу FinTech-стартапів в Україні у 2018 році, %

Джерело: розроблено автором за даними [7].



Рис. 3. Характеристика форм прояву FinTech

Джерело: складено автором з використанням матеріалів [8—12].

(зарплат, пенсій, стипендій), що раніше не знімалися з картки. Даною податковою пільгою можна користуватися до тих пір, доки зарплата, пенсія або стипендія, що надійшла, залишається на картці, будь-яке вилучення коштів з картки анулює податкову пільгу.

Також послуга "Скарбничка" від "ПриватБанку", що надає можливість клієнтам просто та непомітно накопичувати гроші за рахунок відрахування певних відсотків або заздалегідь зазначеної суми при надходженні коштів на рахунок або здійснених витратах, при чому на накопичувану суму щомісяця нараховуються відсотки [3].

Перший український Міжнародний Банк (ПУМБ) дає можливість своїм вкладникам скористатися депозитним конструктором, за допомогою якого можна самостійно обирати суму вкладу, строк, спосіб виплати відсотків, можливість зняття та поповнення коштів. Проте банківська установа в свою чергу сама визначає та пропонує відсоткову ставку, виходячи із вибраного набору параметрів [6].

Для того щоб стимулювати вкладення коштів фізичних осіб на тривалі терміни інноваційні рішення банків України враховують потреби та інтереси клієнтів. Так Укрсоцбанк здійснив довгострокові вклади "До 18-річчя" та "Цільовий", які можливо достроково вилучити за певних життєвих обставин без перерахування процентів по зниженій ставці.

Ще одне інноваційне рішення щодо довгострокових депозитних вкладів базується на основі розвитку системи недержавного пенсійного забезпечення, тобто сам процес для вітчизняного банківського сектору можна вважати інноваційним, оскільки реальний пенсійний фонд банківського управління розроблений лише у кількох банківських установах України.

У рамках цього дослідження варто також зазначити що бурхливий розвиток технологічних та фінансо-

вих інновацій зумовив появу нефінансових компаній, які надають традиційні фінансові послуги (галузь "фінтех" ("FinTech" — скорочене від "financial technology", тобто "фінансова технологія")).

Впродовж останніх трьох років FinTech активно розвивається в Україні, де зараз на ринку активно працюють 80 компаній. Серед них є як стартапи, так і більш зрілі надавачі послуг. Відмітимо, що наймасовіший ринковий сегмент в українському FinTech становлять платежі та грошові перекази. В цій сфері працює понад 30% усіх стартапів (рис. 2).

Зауважимо, що сутність FinTech доцільно окреслити взаємозв'язком двох основних компонентів:

- інновацій, які засновані на технологіях традиційного банківського сектору;
- нових моделей надання фінансових послуг.

FinTech знайшов своє втілення у фінансовій сфері у формах, які наведені в на рисунку 3.

Як бачимо з рисунка 3, одним із перспективних напрямів інноваційних кредитних продуктів є "Peer-to-Peer" або скорочено P2P, суть такої інновації полягає у переданні грошей від однієї непов'язаної особи іншій або між "рівноправними сторонами", оминаючи залучення традиційних фінансових посередників.

Для банківського сектору України P2P кредитування — новинка, ініціатором та організатором якого виступив "ПриватБанк", який надав кредиторам свої гарантії та компетенції у пошуку позичальників, оцінюванні можливості виникнення ризиків і стягненні.

Майже три роки назад, а саме 1 березня 2016 року запроцювала амбітна платформа видачі роздрібних невеликих кредитів, яка отримала назву "Сервіс вигідних вкладень" [3]. На весь період надання усі позики піддаються обов'язковому страхуванню з боку страхової компанії. Також відбувається перестраховування цих та

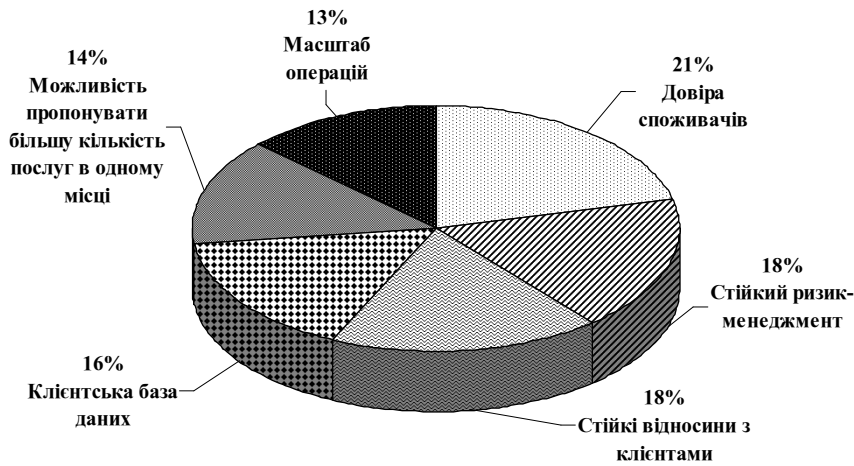


Рис. 4. Основні переваги традиційних банків порівняно з FinTech-компаніями

Джерело: складено автором з використанням матеріалів [13, с. 20].

інших ризикових зобов'язань у міжнародних страхових інститутах, а це відповідно гарантує європейський рівень страхових послуг та абсолютну платіжну дисципліну.

Що стосується технології блокчейн, то тут відмітимо, що дана технологія дає змогу зберігати великі обсяги даних та оперувати ресурсами самих учасників FinTech, тобто реалізуються транзакції без участі основного контрагента, а саме банку або платіжної системи, а також створюється криптовалюта засобом запису інформації про транзакції осіб, які беруть участь у їх проведенні та розташуванні блоків інформації поспіль один за одним.

Серед небанківських платіжних цифрових сервісів, які віддають перевагу індивідуальним та клієнтоорієнтованим підходам, можна назвати англійські електронні платіжні системи "Skryll" та "Transfer Wise", а також американську компанію "Venmo/Braintree", яка увійшла до складу міжнародних платіжних систем "PayPal", "WePay". З 2015 р. партнером системи "Transfer Wise" є ПАТ КБ "Приватбанк".

Великою популярністю сьогодні в Україні також користується така форма FinTech, як онлайн кредитування засобами електронних платіжних систем.

Так, 22 листопада 2017 року колишні топ-менеджери Приватбанку повідомили про офіційний запуск проекту Monobank. Monobank відразу почав позиціонувати себе як "банк без відділень". Проте сам по собі він банком не є [14]. Фактично, Monobank — це просто онлайн-платформа, що прив'язана до Universal банку. Monobank пропонує кешбек. Залежно від виду товарів і послуг, за які клієнт Monobank буде платити карткою, йому повернеться на рахунок від 2 до 20% від вартості товару чи послуги [14]. Незважаючи на те, що кешбек вже давно не викликає здивування в західних країнах, для України ця опція є досить інноваційною. Наявність подібної послуги на ринку має про стимулювати розвиток конкуренції на ринку банківських послуг в сфері обслуговування громадян.

Відмітимо, що незважаючи на зростаючу конкуренцію з боку нових високотехнологічних структур, традиційні фінансові посередники зберігають певні конкурентні переваги. На рисунку 4 представлено результати проведеного у 2016 р. опитування топ-менеджерів фінансового сектору щодо оцінювання ключових переваг банків порівняно з FinTech.

Варто також сказати, що деякі з фінтех-провайдерів підтримують партнерство з банками і міжнародними платіжними системами. Це включає платформи для P2P-карткових транзакцій, платіжні картки з логотипами декількох компаній та інші платіжні послуги. Переважно це такі банки, як ПАТ "ПУМБ" (9,4%), АТ "Ощадбанк" (16%), ПАТ "Альфа-Банк" (14%), ПАТ "Райффай-

зен Банк Аваль" (11,6%), ПАТ "ТаскомБанк" (26%) та міжнародні платіжні системи (МПС (Visa, Mastercard, 23%)) [7].

Останніми роками чітко простежується тенденція до розвитку таких фінансових інновацій, як сек'юритизація, розподіл та об'єднання фінансових контрактів, розвиток каналів розподілу нових фінансових послуг.

Суть сек'юритизації полягає у переважанні позикових капіталів емісії цінних паперів над банківськими кредитами. Емісія відбувається на основі "пакета зобов'язань" банківських позичальників. Банк виплачує відсотки та погашає зобов'язання за цінними паперами з коштів, які надійшли від клієнтів банку на користь оплати їх власних зобов'язань перед банком. Тобто процес продажу активів банку відбувається опосередковано через випущені цінні папери, що розміщуються на ринку.

Також популярним напрямом передачі кредитних ризиків у банківській сфері є CRT-інновація (credit-risktransfer), що полягає у зменшенні ризику і потреб у фінансуванні покупцем забезпечення кредиту через виведення даних про кредит зі свого балансу. Досягають цього за допомогою поступки кредиту або ж випуску цінних паперів на основі відповідних зобов'язань [15].

Останніми роками розширилась емісія страхових фінансових інструментів (insurance-linked securities — ILS), як-от: катастрофічні бонди, будівельні бонди, терористичні бонди, страхові деривативи, структуровані фінансові продукти страхування життя та пенсійних заощаджень.

Конвергенція фінансових і страхових технологій знаходить вияв у створення та поширенні строкових контрактів хеджування кредитних ризиків — свопів кредитних дефолтів (creditdefaultswap — CDS). Ці інструменти мають риси страхових угод та строкових фінансових контрактів, вони гарантують повернення основної частини кредиту у випадку дефолту позичальника [16]. Проте протягом останнього десятиліття з'являються криптовалюти та ICO.

Варто зазначити, що становлення криптовалюти в Україні також швидко набирає популярності. Підтвердженням цього є те, що станом на 2017 рік Україна є лідером із застосування криптовалюти [17]. Таку велику популярність можна пояснити кількома причинами. Одна з головних є нестабільність політичної та економічної ситуації в країні, через що український споживач шукає надійний та захищений спосіб розрахунку. Також приваблює відсутність третіх сторін, що означає відсутність посередників між операціями і сплати відсотку за послугу. І ще однією вагомою причиною є незалежність від курсу та цінності грошової одиниці.

До прикладу національна валюта гривня за період кризи, що триває з 2014 року втратила вартість на 80%. Найбільшого поширення криптовалюти в Україні мають Bitcoin, Ethereum, Dash, Monero, Ripple. Лідером по використанню серед цих валют є Bitcoin, про що свідчить збільшення попиту на валюту в 5 разів за період 2017 року і пропонування ф'ючерс-контрактів на Bitcoin-контракти [17].

ICO (Initial Coin Offering або первинне розміщення монет) — це механізм залучення коштів дуже схожий на IPO (первинне публічне розміщення акцій компанії). Відмінність у тому, що компанія, яка залучає кошти створює нову криптовалюту, а ви перераховуєте цій компанії свої гроші і натомість отримуєте цю нову криптовалюту, яка несе в собі якість зобов'язання. Як монети ICO використовують так звані токени (або цифрові купони). Токен випускаються за технологією блокчейн (розподілена база даних складаються з ланцюжка пов'язаних блоків і кожну наступну блок залежить від попереднього).

ICO є однією з форм краудфандингу — колективного фінансування. Найбільш відомим подібним проектом в світі є сайт Kickstarter, існують краудфандингові проекти і в Україні. ICO як інструмент залучення інвестицій активно використовується не тільки IT-компаніями, але й так званим "реальним сектором".

ВИСНОВКИ

Отже, розвиток фінансових інновацій продовжує зростати. Він несе і позитиви, і негативи, і багато ризиків. Проте, незважаючи на те, що українська спільнота і законодавство не встигає реагувати на ці зміни, вони відбуваються, що змушує розуміти зміст фінансових інновацій та пристосовуватися до їх використання.

Література:

1. Інновації у фінансовій сфері: монографія / В.М. Опарин, Т.В. Паєнтко, В.М. Федосов та ін.; за заг. ред. В.М. Опарина. — К.: КНЕУ, 2013. — 444 с.
2. Офіційний сайт Factum Group Ukraine. URL: www.slideshare.net
3. Офіційний сайт ПАТ "ПриватБанк". URL: <https://privatbank.ua/ua>
4. Офіційний сайт АТ "Ощадбанк. URL: <https://www.oschadbank.ua>
5. Офіційний сайт АТ "Укрсоцбанк.. URL: <https://www.ukrsotsbank.com>
6. Офіційний сайт ПАТ "ПУМБ". URL: <https://www.pumb.ua>
7. Фінтех в Україні: тенденції, огляд ринку та каталог. URL: http://data.unit.city/fintech/fgt34ko67mok/fintech_in_Ukraine_2018_ua.pdf
8. Шкляр А. Класичний банкінг: напрями трансформації в умовах технологічної революції. Український соціум. — 2018. — № 1(64). — С. 49—58.
9. Діба М.І., Осадчий Є.С. Фінансові інноваційні інструменти у банківській системі. Стратегія економічного розвитку України. — 2018. — № 42. — С. 99—109.
10. Жердецька Л.В. Розвиток банківських технологій: загрози та можливості для банків / Л.В. Жердецька, Д.І. Городинський // Економіка і суспільство. — 2017. — Вип. 10. — С. 583—588.
11. Міщенко В.І. Маркетинг цифрових інновацій на ринку банківських послуг / В.І. Міщенко, С.В. Міщенко // Фінансовий простір. — 2018. — № 1(29). — С. 75—79.
12. Тарасюк М.В. Інновації в глобальній цифровій сфері: оцінка трансформацій / М.В. Тарасюк, О.О. Кошчєєв // Актуальні проблеми міжнародних відносин. — 2017. — Вип. 131. — С. 94—110.
13. Усоскин В.М., Белоусова В.Ю., Козырь И.О. Финансовое посредничество в условиях развития новых технологий. Деньги и кредит. 2017. № 5. С. 14—21.
14. "Карти, гроші, monobank: як працює перший в Україні mobile-only банк" delo.ua. URL: <https://delo.ua/>

economyandpoliticsinukraine/karti-groshi-monobank-jak-ja-testuvavpershij-v-ukrajini-mobile-336172/

15. Азаренкова, Г. М. Фінансові інновації: напрямки застосування та досвід впровадження [Текст] / Г.М. Азаренкова // Вісник Української академії банківської справи. — 2015. — № 2(19). — С. 28 — 32.

16. Шевченко В. Фінансові інновації та сучасні інструменти міжнародних фінансових ринків / В. Шевченко // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. — 2012. — С. 30—33.

17. Carnes B. Ukraine Is Silently Leading A Digital Currency Revolution/ Ben Carnes// The Little Black Book of Billionaire Secrets. — MAR 20, 2017. URL: <https://www.forbes.com/sites/realspin/2017/03/20/ukraine-issilently-leading-a-digitalcurrency-revolution/#26c49ac6465c>

References:

1. Oparin, V.M. Paientko, T.V. and Fedosov, V.M. (2013), Innovatsii u finansovij sferi [Innovations in the financial sector], KNEU, Kyiv, Ukraine.
2. Factum Group Ukraine (2019), available at: www.slideshare.net (Accessed 20 April 2019).
3. PJSC PrivatBank (2019), available at: <https://privatbank.ua/ua> (Accessed 20 April 2019).
4. PJSC Oschadbank (2019), available at: <https://www.oschadbank.ua> (Accessed 20 April 2019).
5. JSC Ukrsoztsbank (2019), available at: <https://www.ukrsotsbank.com> (Accessed 20 April 2019).
6. First Ukrainian International Bank (2019), available at: <https://www.pumb.ua> (Accessed 20 April 2019).
7. USAID (2018), "Fintech in Ukraine: trends, market overview and catalog", available at: http://data.unit.city/fintech/fgt34ko67mok/fintech_in_Ukraine_2018_ua.pdf (Accessed 20 April 2019).
8. Shklyar, A. (2018), "Classic banking: directions of transformation in a technological revolution", Ukrains'kyj sotsium, vol. 1 (64), pp. 49—58.
9. Diba, M.I. and Osadchij, Ye.S. (2018), "Financial innovation instruments in the banking system", Stratehiia ekonomichnogo rozvytku Ukrainy, vol. 42, pp. 99—109.
10. Zherdets'ka, L.V. (2017), "Development of banking technologies: threats and opportunities for banks", Ekonomika i suspil'stvo, vol. 10, pp. 583—588.
11. Mischenko, V.I. (2018), "Marketing of digital innovations in the market of banking services", Finansovij prostor, vol. 1 (29), pp. 75—79.
12. Tarasiuk, M.V. (2017), "Innovations in the global digital sphere: assessment of transformations", Aktual'ni problemy mizhnarodnykh vidnosyn, vol. 131, pp. 94—110.
13. Usoskin, V.M. Belousova, V.Ju. and Kozyr', I.O. (2017), "Financial intermediation in the development of new technologies", Den'gi i kredit, vol. 5, pp. 14—21.
14. delo.ua (2017), "Cards, money, monobank: how the first mobile-only bank works in Ukraine", available at: <https://delo.ua/economyandpoliticsinukraine/karti-groshi-monobank-jak-ja-testuvavpershij-v-ukrajini-mobile-336172/> (Accessed 20 April 2019).
15. Azarenkova, H.M. (2015), "Financial innovation: application areas and implementation experience", Visnyk Ukrains'koi akademii bankiv's'koi spravy, vol. 2 (19), pp. 28—32.
16. Shevchenko, V. (2012), "Financial innovations and modern instruments of the international financial markets", Visnyk Kyivs'koho natsional'noho universytetu imeni Tarasa Shevchenka, pp. 30—33.
17. Carnes, B. (2017), "Ukraine Is Silently Leading A Digital Currency Revolution/ Ben Carnes", The Little Black Book of Billionaire Secrets, March 20, available at: <https://www.forbes.com/sites/realspin/2017/03/20/ukraine-issilently-leading-a-digitalcurrency-revolution/#26c49ac6465c> (Accessed 20 April 2019).

Стаття надійшла до редакції 25.04.2019 р.

С. О. Кобернюк,
к. е. н., доцент кафедри маркетингу, Дніпровський державний аграрно-економічний університет
ORCID ID: 0000-0001-6282-1304

DOI: 10.32702/2306-6806.2019.5.45

РОЗВИТОК АГРАРНОГО МАРКЕТИНГУ В УКРАЇНІ

S. Kobernyuk,
PhD in Economics, Associate Professor, Department of Marketing
Dnipro State Agrarian and Economic University

AGRICULTURAL MARKET DEVELOPMENT IN UKRAINE

У статті описано сучасний стан розвитку агромаркетингу в Україні. Розглянуто різні підходи до трактування сутності поняття "агромаркетинг" і виявлено, що не існує єдиного підходу до трактування сутності цього поняття. Запропоновано власне трактування агромаркетингу, яке являє собою діяльність сільськогосподарських підприємств направлену на доведення інформації про товар до споживачів, яка пов'язана з вивченням потреб на ринку для отримання максимального прибутку. Вивчено стан маркетингу в Україні при адміністративно-регульованій та при ринковій економіках. Досліджено нормативно-правову базу, яка регламентує маркетингову діяльність в аграрному секторі країни. Визначено формування системи сучасного аграрного маркетингу, яка включає інфраструктуру маркетингу, систему стратегічного й оперативного управління, систему інформаційного забезпечення, систему управління агромаркетингом, систему агромаркетингових досліджень.

The article describes the current state of development of agromarketing in Ukraine. Different approaches to the interpretation of the essence of the concept of "agromarketing" are considered and it is found that there is no single approach to the interpretation of the essence of this concept. We propose a proper interpretation of agromarketing, which is the activity of agricultural enterprises aimed at bringing information about goods to consumers, which is related to the study of market needs for maximizing profits. The state of marketing in Ukraine under the administrative-regulated and in the market economies is studied. The regulatory and legal framework regulating marketing activity in the agricultural sector of the country is explored. The formation of the system of modern agrarian marketing, which includes the marketing infrastructure, the system of strategic and operational management, the system of information support, the control system of agromarketing, the system of agromarketing research, was determined.

The system of informational support covers the formation of information status of raw materials, auxiliary and finished products.

The management system of agromarketing enables to form the organizational structure of marketing management with the foreseen distribution of rights, tasks, responsibilities in the marketing departments; modernize the principles of personnel management, personnel selection; development of job descriptions.

The directions of marketing research are constantly expanding. Current research suggests conducting marketing research, starting with market conditions; consumer research, their purchasing behavior; study of individual commodity groups; analysis of firm structure of the market (competitors, suppliers, intermediaries);

research of the internal environment of enterprises, commodity, price, marketing, communication policy; study of consumer properties of products and directions for improving its qualitative characteristics.

The development of the strategy of agromarketing includes the development of tactical tasks for implementing a strategic marketing plan; the ranking of tasks and a step-by-step control over the course of their implementation in all subdivisions.

The system of agromarketing research involves forecasting the dynamics of markets for the short and long term; forecasting of the competitive environment, commodity structure of the market, price policy, distribution policy, communication policy. Also: system of production of means of production; system of production of products, their processing, packaging; system of distribution, transportation and storage; sales system; system of marketing communications.

Ключові слова: агромаркетинг, аграрний сектор, сільськогосподарські підприємства, сільськогосподарська продукція, системи аграрного маркетингу, збут (реалізація) продукції.

Key words: agromarketing, agrarian sector, agricultural enterprises, agricultural products, agrarian marketing systems, sales (sales) of products.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Процеси реформування в Україні відбуваються на фоні глибокої економічної кризи і аграрний сектор не став винятком. Найголовнішою проблемою агровиробників є перехід від виробничо-збутової орієнтації до стратегії підприємництва, в основі якої лежить задоволення потреб споживачів та підвищення своєї фінансової стабільності, тобто до концепції маркетингу.

У недалекому минулому існували стійкі зв'язки з переробною сферою, реалізація основної частини продукції здійснювалася через держзамовлення, товаровиробники не мали проблем із придбанням необхідних засобів виробництва. В умовах переходу до ринкових відносин надання виробникам підприємницької свободи призвело до демонтажу чинного механізму господарювання. Це, у свою чергу, зумовило необхідність самостійного виконання товаровиробниками таких функцій, як планування, ціноутворення, вивчення зовнішнього і внутрішнього ринків, споживача, конкурентів тощо. Основним фактором, який зумовив потребу в застосуванні прийомів і принципів агромаркетингу, є необхідність самостійного пошуку аграрними підприємствами ринків збуту своєї продукції, що є надзвичайно актуальним для сьогодення.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Проблеми агромаркетингу висвітлено у працях Т. Астратової, В. Богачова, С. Близнюка, Р. Бренсона, В. Власова, П. Саблука, Є. Серової та ін. Праці цих науковців дозволили визначити основи становлення й розвитку маркетингу в аграрній сфері

МЕТА ДОСЛІДЖЕННЯ

Метою статті є аналіз підходів до трактування змісту поняття агромаркетинг, а також визначення специфічних особливостей комплексної системи аграрного маркетингу.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

За часів адміністративно-регульованої економіки споживачам був представлений товар, який планувався, розроблявся, рекомендувався до виробництва, виготовлявся та через збутову мережу магазинів потрапляв до кінцевих споживачів. Оскільки в той час ринкові фактори не впливали на інтенсивність руху товарів, то кінцеві споживачі отримували лише їх в обмеженому асортименті. При цьому комерційний складник був по-

вністю відсутній. Товар надходив до споживачів, потреби яких ідентифікувалися на макрорівні, тому найчастіше ігнорувалися. Така ситуація була характерна і для аграрної сфери за часів адміністративної економіки. Всі рішення приймалися вищим керівництвом, яке визначало плани діяльності і контролювало їх виконання. Тобто планувалося скільки й якої продукції вирощувати, які підприємства, в якій кількості й яким підприємствам постачати сільськогосподарську техніку, добрива, засоби захисту рослин та боротьби зі шкідниками і т. п.

З набуттям України незалежності в 1991 році підхід до створення товарів починає змінювати свій напрям на протилежний. Це зумовило відмову від державного регулювання та перехід на ринкові засади господарювання. Аграрні підприємства опинилися в ринковому середовищі, де головною метою є отримання прибутку, а споживач і його потреби є визначальними.

За ринкових умов головним мотиваційним чинником є прибутковість, і актуалізується підхід, коли "новизна економічних відносин в агробізнесі полягає у зміні парадигми продовольчо-сировинного підкомплексу з концепції "необхідності забезпечення потреби країни в продовольстві (сировині)" до концепції "звичайного бізнесу", керованого умовами та стимулами ринкової економіки (попит → пропозиція → ціна → прибуток) [7].

З огляду на вищесказане, актуальність маркетингу є логічною, і для цієї публікації вважаємо за доцільне продукцію скотарства розглянути через призму концепції маркетингового ланцюга, який становить основу маркетингової діяльності, а саме "постачальник — підприємство (виробник) — посередник — споживач".

Не зважаючи на те, що поняття маркетингу для України відносно нове, в країні вже існує нормативно-правова база, яка регламентує маркетингову діяльність українських підприємств і аграрних зокрема.

В Україні діють такі Закони: "Про обмеження монополізму та недопущення недобросовісної конкуренції у підприємницькій діяльності" (1992 р.), "Про Антимонопольний комітет України" (1992 р.), "Про захист від недобросовісної конкуренції" (1996 р.).

Для правового забезпечення розроблення, виробництва і збуту високоякісних товарів прийнято Декрет Кабінету Міністрів України "Про стандартизацію і сертифікацію" (1993 р.). Важливе значення для успішного розв'язання проблеми якості товарів і послуг має Указ Президента України "Про заходи щодо підвищення якості вітчизняної продукції" (2001 р.). В Україні діє



Рис. 1. Формування системи сучасного аграрного маркетингу

Указ Президента України "Про індикативні зміни цін на товари при здійсненні суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності України експортно-імпортних операцій" (1994 р.).

Белике значення для регламентації рекламної діяльності має Закон України "Про рекламу" (1996 р.).

Державне регулювання маркетингової діяльності має ще один важливий напрям — захист прав споживачів. Закон України "Про захист прав споживача", введений у дію 1991 р.

У 1997 р. створено Українську Асоціацію Маркетингу (УАМ), яка сприяє розвитку різних аспектів ринкових відносин і видає фаховий журнал "Маркетинг в Україні".

У сучасному ринковому середовищі конкуренція набуває все більш витончених методів та форм, в більшості не на базі цінового фактора. У зв'язку з чим ефективність діяльності підприємств зумовлюється дією факторів більш довгострокового порядку. Підприємства змушені приділяти значно більше уваги таким сферам, як реалізація і збут продукції, ніж економія прямих чи накладних витрат. Досвід показав, що знизити рівень витрат виробництва підприємства нижче визначеної межі практично неможливо (надмірна економія прямих витрат може негативно позначитись на обсягах виробництва в аграрних підприємствах) [9].

Маркетингова діяльність сільськогосподарських формувань повинна забезпечувати надійну, достовірну і своєчасну інформацію про кон'юнктуру ринку, структуру та динаміку попиту, смаки й уподобання покупців, цінову ситуацію, тобто інформацію про зовнішні умови функціонування сільськогосподарських підприємств. Така інформація має дати відповіді аграрному підприємству, яку продукцію виробляти, в якій кількості, та де і кому вигідніше реалізувати вироблену продукцію [5].

У літературі зустрічаються різні трактування сутності "агромаркетингу". Деякі терміни просто констатують необхідність маркетингового "супроводу" сільськогосподарської продукції від виробника до споживача. Наприклад, "сільськогосподарський маркетинг — це доведення сільськогосподарської продукції до кінцевого споживача" [11], "агромаркетинг — це сукупність всієї ділової активності, яка супроводжує потік продовольчих товарів та послуг від початку сільськогосподарського виробництва до груп споживачів" [4].

Сорока А. зазначає, що агромаркетинг можна визначати як виконання всіх видів підприємницької діяльності, направлених на вільне просування сільгосптоварів до споживача і виконання завдань ферм та інших підприємств на селі [12].

Островський П. розглядає агромаркетинг як складову системи агробізнесу і функції маркетингу відводить підприємницьким структурам: "система агробізнесу функціонує внаслідок поєднання процесів виробництва

та сільськогосподарської продукції, її перероблення, зберігання, транспортування і доведення до споживача. Різні підприємницькі структури, що сприяють такому поєднанню, утворюють комплекс економічних відносин, який називають аграрним маркетингом" [10].

Роберт Е. Бренсон і Дуглас Г. Норвел дають таке визначення агромаркетингу: "...це вся діяльність, пов'язана із сільськогосподарським виробництвом: з харчуванням, насінням, збиранням врожаю, переробкою і доставкою кінцевому споживачу, включаючи аналіз потреб споживачів, мотивацій покупок і поведінки споживачів" [1].

Ципкін Ю.А. наголошує, що агромаркетинг як комплексна ринкова діяльність являє собою систему поглядів і дій, пов'язаних з вивченням потреб, можливостей виробництва і обміну з метою задоволення цих потреб з найменшими затратами ресурсів і найбільш повним споживчим ефектом [13].

Козуб Н.М. визначає аграрний маркетинг як цільне явище соціально- економічної природи, сучасний зміст якого відбиває еволюцію ринку сільськогосподарської продукції та товарів її промислової переробки, послідовно поєднує процеси ринкових досліджень, аграрного виробництва та переробки його продукції, товарообіг, формування попиту і стимулювання збуту [8].

У сучасних умовах, що склалися на українському аграрному ринку, підприємства галузі потребують інформації щодо збуту своєї продукції. Не менш важливою є кон'юнктура ринку, можливість каналів реалізації продукції, перспективна сегментів ринку, консалтингові послуги, прогноз розвитку світового товарного ринку. Одержати таку інформацію можливо при створенні комплексної системи аграрного маркетингу.

Підтримуємо думку професора О.М. Варченко про те, що систему аграрного маркетингу доцільно розглядати як таку, що складається із п'яти взаємодоповнювальних підсистем (рис. 1) [6].

Рисунок 1 дає змогу зрозуміти суть системи аграрного маркетингу і подати її з таким поясненням. Система інформаційного забезпечення охоплює формування інформаційного стану сировини, допоміжної та готової продукції.

Система управління агромаркетингом дає змогу сформувати організаційну структуру управління маркетингом передбаченим розподілом прав, задач, відповідальності в підрозділах маркетингу; модернізувати засади управління персоналом, добір кадрів; розробку посадових інструкцій.

Напрями маркетингових досліджень постійно розширюються. Сучасні дослідження пропонують здійснювати маркетингові дослідження, починаючи з кон'юнктури ринку; дослідження споживачів, їх купівельної поведінки; вивчення окремих товарних груп; аналіз фірмової структури ринку (конкуренти, постачальники, посередники); дослідження внутрішнього середови-

ща підприємств, товарної, цінової, збутової, комунікаційної політики; вивчення споживчих властивостей продукції та напрямів підвищення її якісних характеристик.

Розробка стратегії агромаркетингу включає розробку тактичних задач з виконання стратегічного плану маркетингу; ранжування задач і поетапний контроль за ходом їх виконання в усіх підрозділах.

Система агромаркетингових досліджень передбачає прогнозування динаміки ринків на короткострокову і довгострокову перспективу; прогнозування конкурентного середовища, товарної структури ринку, цінової політики, політики розподілу, комунікаційної політики. Також систему виробництва засобів виробництва; систему виробництва продукції, їх переробки, пакування; систему розподілу, транспортування і зберігання; систему збуту; систему маркетингових комунікацій.

Такі автори, як Балабанова Л.В., Холод В.В., Балабанова І.В. зазначають, що система маркетингу підприємства включає три основні елементи: організаційно-управлінський елемент — це служба з організації маркетингу в підприємстві; її основне завдання — забезпечити підрозділи підприємства необхідною ринковою інформацією і координувати їхню роботу з орієнтацією на вимоги ринку; дослідницький елемент — це методичні та інформаційні прийоми і процедури дослідження всієї маркетингової діяльності підприємства, включаючи його ринкову, асортиментну, цінову, рекламну та інші сфери діяльності; програмно-контрольний елемент — цільові програми і контроль маркетингу в підприємстві, що переслідують мету формування стратегії, тактики й оперативної ринкової діяльності підприємства на різні періоди часу з орієнтацією на реальну ситуацію і потенційні можливості підприємства [2].

Деякі автори виділяють три складові підсистеми системи маркетингу сільськогосподарського підприємства: маркетингова інформаційна підсистема, підсистема управління маркетингом та підсистема засобів маркетингу [3]. На нашу думку, такий підхід є найбільш точним, тому, що управління маркетингом включає в себе як стратегічне і оперативне управління, так і планування та контроль маркетингу, а інформаційна підсистема передбачає отримання інформації в процесі маркетингових досліджень, у ході яких здійснюється сегментація та позиціонування ринку.

ВИСНОВКИ

Підводячи підсумки необхідно зауважити, що агромаркетинг в Україні розпочав стрімко розвиватися з набуттям незалежності. З цього часу сформувалася нормативно-правова база, яка регламентує маркетингову діяльність в аграрному секторі.

Дослідивши погляди різних вчених ми дійшли до висновку, що не існує єдиного підходу до трактування сутності поняття агромаркетинг. На наш погляд, агромаркетинг — це діяльність сільськогосподарських підприємств направлена на доведення інформації про товар до споживачів, яка пов'язана з вивченням потреб на ринку для отримання максимального прибутку.

Подальші дослідження будуть спрямовані на пошук інструментів маркетингу на ринку продукції рослинництва.

Література:

1. Branson, Robert E., and Douglass G. Norvell. Introduction to Agricultural Marketing. New York: McGraw-Hill Book Co., 1983, 521 p.
2. Балабанова Л.В. Маркетинг підприємства: навч. посібник / Л.В. Балабанова, В.В. Холод, І.В. Балабанова. — К.: Центр учб. л.-ри, 2012. — 612 с.
3. Белевят О.А. Наукові основи формування системи маркетингу в сільськогосподарських підприємствах / О.А. Белевят, М.П. Сахацький, Г.М. Запша // Економіка харчової промисловості. — 2009. — № 1. — С. 31—34.

4. Близнюк С. В. Маркетинг в Україні: проблеми становлення та розвитку / Близнюк С. В. — К.: ІВЦ Вид-во "Політехніка", 2003. — 384 с.

5. Буряк П.Ю. Маркетинг: [навч. посібник] / П.Ю. Буряк, Б.А. Каршинський, Я.Ю. Карпова. — К.: ВД "Професіонал", 2005. — 320 с.

6. Варченко О.М. Ринок цукру в Україні: оптимальне поєднання ринкового та державного регулювання / О.М. Варченко. — К.: ННЦ ІАЕ, 2004. — 315 с.

7. Губеня Ю.Є. Агробізнес у системі організації сільського господарства / Ю.Є. Губеня // Економіка АПК. — 2009. — № 7. — С. 34—38.

8. Козуб Н.М. Маркетингова діяльність сільськогосподарських підприємств Причорноморського регіону: автореф. дис. канд... екон. наук. 08.06.01. Харків, 2004.

9. Мочерний С.В. Основи підприємницької діяльності: навч. пос. / С.В. Мочерний, О.А. Устинко, С.І. Чоботар. — К.: Центр учбової літератури, 2007. — 280 с.

10. Островський П.І. Аграрний маркетинг: навчальний посібник / П.І. Островський. — К.: Центр навчальної літератури, 2006. — 224 с.

11. Серова Є.В. Аграрная экономика: учебник для студентов экономических вузов, факультетов и специальностей / Е.В. Серова. — М.: ГУ ВШЭ, 1999. — 480 с.

12. Сорока Л. Внутрішні й зовнішні маркетингові системи та інституції в сільському господарстві (пер. з англ.) / Л. Сорока. — К.: Основа, 1995. — 200 с.

13. Цыпкин Ю.А. Агромаркетинг / Ю.А. Цыпкин, А.Н. Люкшинов. — М.: Колос, 1999. — 310 с.

References:

1. Branson, R. and Norvell, D (1983), Vstup do ahrarnoho marketynhu [Introduction to Agricultural Marketing], McGraw-Hill Book Co, New York, USA.
2. Balabanova, L.V., Kholod, V.V. and Balabanova, I.V. (2012), Marketynh pidpriemstva [Marketing of the enterprise], Tsentri uchb. l-ry, Kyiv, Ukraine.
3. Beleviat, O.A. Sakhats'kyj, M.P. and Zapsha, N.M. (2009), "Scientific fundamentals of marketing system formation in agricultural enterprises" Ekonomika kharchovoi promyslovosti, vol. 1, pp. 31—34.
4. Blyzniuk, S.V. (2003), Marketynh v Ukraini: problemy stanovlennia ta rozvytku [Marketing in Ukraine: Problems of Establishment and Development], Politekhnik, Kyiv, Ukraine.
5. Buriak, P.Yu. Karshyns'kyj, B.A. and Karpova, Ya.Yu. (2005), Marketynh [Marketing], Profesional, Kyiv, Ukraine.
6. Varchenko, O.M. (2004), Rynok tsukru v Ukraini: optymal'ne poiednannia rynkovoho ta derzhavnoho rehu-liuvannia [Sugar market in Ukraine: the best combination of market and state regulation], NNTs IAE, Kyiv, Ukraine.
7. Hubenia, Yu.Ye. (2009), "Agribusiness in the system of organization of agriculture", Ekonomika APK, vol. 7, pp. 34—38.
8. Kozub, N.M. (2004), "Marketing activity of agricultural enterprises of the Black Sea region", Ph.D. Thesis, Economy, Odes'kyj derzhavnyj ahrarnyj universytet, Kharkiv, Ukraine.
9. Mochernyj, S.V. Ustynko, O.A. and Chobotar, S.I. (2007), Osnovy pidpriemnyts'koi diial'nosti [Basics of entrepreneurial activity], Tsentri uchbovoi literatury, Kyiv, Ukraine.
10. Ostrovs'kyj, P.I. (2006), Ahrarnyj marketynh [Agrarian marketing], Tsentri uchbovoi literatury, Kyiv, Ukraine.
11. Serova, E.V. (1999), Agrarnaja jekonomika [Agrarian economy], GU VShJe, Moskva, Rossija.
12. Soroka, L. (1995), Vnutrishni j zovnishni marketynhovi systemy ta instytutsii v sil's'komu hospodarstvi [Internal and external marketing systems and institutions in agriculture], Osнова, Kyiv, Ukraine.
13. Cypkin, Ju.A. and Ljukshinov, A.N. (1999), Agro-marketing [Agromarketing], Kolos, Moskva, Rossija.

Стаття надійшла до редакції 26.04.2019 р.

УДК 330.322:631.1(477)

О. Т. Левандівський,
к. е. н., доцент, Прикарпатський національний університет імені В. Стефаника
ORCID iD: 0000-0002-5819-8377

DOI: 10.32702/2306-6806.2019.5.49

ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД ІНВЕСТУВАННЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ВИРОБНИЦТВА

О. Levandivskyi,
PhD in Economics, Associate Professor of the Department of Finance,
Vasyl Stefanyk Precarpathian National University, Ivano-Frankivsk

FOREIGN EXPERIENCE IN INVESTING IN AGRICULTURAL PRODUCTION

Встановлено, що державна підтримка аграрного сектора — це один із пріоритетних напрямів економічної політики в багатьох країнах світу. Вона розглядається як необхідний інструмент аграрної політики в умовах ринку. Тому виникає необхідність проаналізувати рух інвестиційних ресурсів в системі "держава — інституційна сфера — господарюючі суб'єкти аграрного сектора" і вивчити інструменти регулювання інвестиційної діяльності.

У провідних країнах світу склалися спеціальні інститути, що займаються реалізацією інвестицій у аграрну сферу. Провідною формою інвестицій є кредитування, головною особливістю якого є високий рівень державної підтримки і кооперативні засади його реалізації.

Заслуговує на увагу досвід практики у сфері кредитування Франції, де забезпечення аграрного сектора економіки позиковими коштами здійснюють в основному кооперативні банки.

Дослідженням встановлено, що Німеччина є прикладом країни із змішаним типом сільськогосподарського кредитування, яке передбачає функціонування на кредитному ринку комерційних банків і спеціалізованих інституцій. Нині кредитуванням сільського господарства займаються кооперативні банки, спеціалізовані банки, іпотечні банки, приватні комерційні банки.

Кооперативний банківський сектор Німеччини має трирівневу організаційну структуру. Її основу, нижній рівень, формують місцеві кооперативні банки (кредитні товариства), що складаються переважно із так званих фольксбанків і райффайзенбанків.

Зазначимо, що кооперативи чудово вписалися у систему "соціально-орієнтованої ринкової системи", яка об'єднувала у собі принципи вільного ринку із задоволенням соціальних інтересів. Ефективно використовуючи вигоди кооперації, які поєднували індивідуальну економічну свободу та колективні зобов'язання, кооперативи Західної Німеччини продовжували розвиватися і зміцнювати свої ринкові позиції на ринку.

Дослідженням встановлено, що в останні роки кредитні вкладення у сільськогосподарське виробництво були направлені, насамперед, на модернізацію і технічне переозброєння виробничого процесу. У зв'язку із цим, кредитні вкладення були сконцентровані на суміжних із аграрним сектором галузях — виробниках засобів виробництва і переробної промисловості.

Узагальнюючи набутий досвід організації державної фінансової підтримки сільського господарства у провідних країнах світу, зміну цільових параметрів цієї підтримки залежно від стану сільськогосподарського виробництва, а також стану національного та світового агропродовольчих ринків, в Україні та її регіонах при удосконаленні механізму інвестування аграрного сектора на сучасному етапі необхідно врахувати насамперед, наступні аспекти зарубіжного досвіду: нееквівалентний обмін (не на користь сільського господарства) і його негативні наслідки компенсуються аграрному сектору через надання, насамперед, державної фінансової підтримки; значні порівняно із вітчизняною практикою обсяги державної фінансової підтримки аграрному сектору; диференційний підхід до розподілу державної фінансової підтримки серед сільськогосподарських товаровиробників, у т. ч. залежно від рівня доходності господарств; виділення додаткових субсидій на виробництво найбільш значимих для країни видів сільськогосподарської продукції.

It has been established that state support to the agricultural sector is one of the priority directions of economic policy in many countries of the world. It is considered to be an essential tool of agrarian policy in a market environment. Therefore, there is a need to analyze the movement of investment resources in the system "the state — the institutional sphere — the business entities of the agrarian sector" and to study the tools of regulation of investment activity.

In the leading countries of the world, there are special institutes engaged in the implementation of investments in the agrarian sphere. The leading form of investment is lending, the main feature of which is the high level of state support and cooperative principles for its implementation.

It is worth noting the experience of French lending, where the agrarian sector of the economy provides loans mainly to cooperative banks.

The study found that Germany is an example of a country with a mixed type of agricultural lending, which involves the functioning of commercial banks and specialized institutions on the lending market. Currently, agricultural lending involves cooperative banks, specialized banks, mortgage banks and private commercial banks.

The cooperative banking sector in Germany has a three-tier organizational structure. Its basis, the lower level, is formed by local cooperative banks (credit societies), consisting mainly of the so-called folksbank and Riffeisenbank.

It should be noted that cooperatives fit perfectly into the system of "socially oriented market system", which united the principles of a free market with a satisfaction of social interests. Using the benefits of cooperation that combined individual economic freedom and collective commitment, the cooperatives of the West Germany continued to develop and strengthen their market position on the market.

The research established that in recent years, credit investments in agricultural production were directed, first of all, to the modernization and technical re-equipment of the production process. In this regard, credit investments were concentrated on the industries adjacent to the agrarian sector — the producers of means of production and processing industry.

Summarizing the experience gained in organizing the state financial support of agriculture in the leading countries of the world, changing the target parameters of this support depending on the state of agricultural production, as well as the state of the national and world agro-food markets, in Ukraine and its regions, in modernizing the mechanism of investment of the agrarian sector at the present stage, it is necessary to take into account, in our opinion, first of all, the following aspects of foreign experience: an unequal exchange (not for the benefit of agriculture) and its negative consequences are offset by the agrarian sector through providing, first of all, state financial support; significant volumes of state financial support to the agrarian sector in comparison with domestic practice; differential approach to the distribution of state financial support among agricultural producers depending on the level of profitability of farms; allocation of additional subsidies for the production of the most significant for the country types of agricultural products.

*Ключові слова: інвестиція, сільськогосподарське виробництво, держава, фінансова підтримка, товаровиробник.
Key words: investment, agricultural production, state, financial support, commodity producer.*

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Нееквівалентний міжгалузевий обмін, який посилюється у період ринкових перетворень, а також відсутність дієвого державного механізму регулювання інвестиційної діяльності у аграрній сфері, низька рентабельність переважної більшості товаровиробників, висока вартість позичкових коштів призвели до значного зниження інвестиційної активності у галузі. Унаслідок цього у більшості сільськогосподарських підприємств були зруйновані відтворювальні процеси, що призвело до скорочення обсягів виробництва основних видів продукції, зниження життєвого рівня сільського населення і загострення соціальної напруги.

Для відновлення матеріально-технічної бази галузі необхідно забезпечити надходження інвестиційних ресурсів зовнішніх джерел через підвищення інвестиційної привабливості сільськогосподарських підприємств. Очевидно, що без активної участі державних інститутів вирішити цю задачу сільськогосподарським виробникам неможливо. Проте поки сформувавши ефективний механізм залучення капіталу в галузь не вдалося. При цьому нова державна інвестиційно-інноваційна політика в аграрному секторі повинна не лише переслідувати досягнення стратегічно важливої мети — забезпечення населення країни якісним доступним продовольством, але і враховувати інтереси інвесторів, створювати умови для підвищення вартості інвестованого капіталу.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Вагомий внесок в економічну теорію засад інвестиційної діяльності, оцінки економічної оцінки ефективності інвестицій та інвестиційної привабливості зробили вітчизняні науковці: І.О. Бланк, П.А. Лайко, В.Г. Блохіна, П.І. Гайдуцький, С.О. Гуткевич, О.І. Гуроров, А.С. Даниленко, М.Д. Денисенко, М.І. Долішній, І.О. Іващук, Н.В. Коваль, М.І. Кісіль, Д.Ф. Крисанов, М.Ю. Коденська, Т.В. Майорова, А.А. Пересада та багато інших. Однак, враховуючи зміни економічної ситуації функціонування сільськогосподарських підприємств та ринку капіталу, існує необхідність щодо обґрунтування чинників їх інвестиційної привабливості на галузевому і регіональному рівнях та джерел фінансування інвестицій.

ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ

Метою дослідження є розробка практичних рекомендацій на основі узагальнення досвіду провідних країн щодо інвестування сільськогосподарського виробництва.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

У провідних країнах світу склалися спеціальні інститути, що займаються реалізацією інвестицій у аграрну сферу. Провідною формою інвестицій є кредитування, головною особливістю якого є високий рівень державної підтримки і кооперативні засади його реалізації.

У Великобританії, на відміну від інших провідних країн, кредит не є об'єктом державного регулювання. Провідне місце у кредитуванні сільського господарства належить чотирьом найбільшим банкам, які мають філіали у всіх частинах країни. Разом із ними існує безліч інших приватних кредитних інститутів, але їх внесок у кредитування сільського господарства незначний.

Дуже тісно із системою сільськогосподарського кредиту пов'язана позикова діяльність під заставу землі — іпотека. Із цієї метою у Великобританії у 1928 р. створено Сільськогосподарську іпотечну корпорацію (СІК), яка отримує державні дотації у вигляді зниженого відсотка на довгострокове іпотечне кредитування [1, с. 71].

Заслугує на увагу досвід практики у сфері кредитування Франції, де забезпечення аграрного сектора економіки позиковими коштами здійснюють у основному кооперативні банки.

Так, провідною установою сільськогосподарського кредиту є "Креді агріколь", часка якого у загальному обсязі позикових коштів, що надходять у галузь, становить 75%. Цей банк має традиційну для кооперативних банків Заходу трирівневу структуру: 41 філія банку регіонального рівня, 2599 банків локального рівня із 7200 філіалами на місцях, де зайнято близько 62 тис. співробітників, які обслуговують більше 16 млн клієнтів щорічно. У цю кредитну систему входить 5,7 млн пайовиків. Сума активів "Креді агріколь" складає 400 млрд євро [2].

Місцеві каси акумулюють внески пайовиків і передають їх своїм регіональним касам, які розподіляють на позики згідно існуючого попиту, однак самостійно не приймають по рішення про їх видачу.

Національна каса сільськогосподарського кредиту — державний заклад. Керівник якої призначається спільним рішенням міністрів фінансів і сільського господарства. Діяльність каси контролюється комісією, яка складається із 30 представників парламенту, державної влади і делегатів від регіональних кас, під головуванням міністра сільського господарства. Комісія призначає раду директорів Національної каси сільськогосподарського кредиту, до складу якого входять представники Казначейства, Міністерства сільського господарства, Банка Франції та виконавчий директор [3].

У 80-х роках двадцятого століття відбулися серйозні зміни у взаємовідносинах між державою і "Креді агріколь". Зазначимо, що цей банк був монополістом в отриманні державних субсидій і розподілі пільгових позик між фермерами. Новий механізм взаємовідносин повинен зняти з центрального сільськогосподарського банку відповідальність за розподіл пільгових позик і кварталних квот і передати це у ведення сільськогосподарських департаментів. Якщо раніше пільгові позики затверджувалися Міністерством сільського господарства Франції і фінансувалися "Креді агріколь", то нині квота, призначена кожному департаменту, через певний термін передається до комісії департаменту, а якщо вона не використана, то відкривається фінансування (в іншому випадку запит залишається до одержання нової квоти). Банк — одержувач пільгової позики має у своєму розпорядженні три місяці на виплату кредиту.

Дослідженням встановлено, що Німеччина є прикладом країни із змішаним типом сільськогосподарського кредитування, яке передбачає функціонування на кредитному ринку комерційних банків і спеціалізованих інституцій. Нині кредитуванням сільського господарства займаються кооперативні банки, спеціалізовані банки, іпотечні банки, приватні комерційні банки.

Кооперативний банківський сектор Німеччини має трирівневу організаційну структуру. Її основу — нижній рівень — формують місцеві кооперативні банки (кредитні товариства), що складаються переважно із так званих фольксбанків і райффайзенбанків.

Так, Німецький кооперативний союз Райффайзен (der Deutsche Genossenschafts- und Raiffeisenverband e.U. — DGRV) об'єднує усі кооперативні банки, сільськогосподарські, промислові та обслуговуючі кооперативи, що зареєстровані на території Німеччини. До DGRV входять 5330 кооперативів різного виду із понад 16,6 млн членів. Зазначимо, що банківсько-кредитний сектор включає у себе 1335 кооперативних Народних банків і Банку Райффайзен із 15,5 млн членів і сумою балансу більше 576 млрд євро. Число клієнтів кооперативної банківської групи перевищує 30 млн чоловік [4].

Відомо, що створення сучасної системи кредитної кооперації пов'язано із іменами Германа Шульце-Деліча і Фрідріха-Вільгельма Райффайзена, які розробили нову концепцію із врахуванням існуючих соціально-економічних умов. Принциповою відмінністю цих об'єднань від існуючих в минулому було те, що нові кооперативи ґрунтувалися на принципах добровільності членства, взаємодопомоги і забезпечення економічної вигоди для членів кооперативу.

У 1849 р. у Саксонії Герман Шульце-Деліч заснував "сировинну асоціацію" для столярів і чоботарів — перший постачальницький кооператив, за яким у 1850 р. створено "товариство взаємного кредиту", що діяло на принципах "солідарної та індивідуальної відповідальності". Після реорганізації в 1852 р. воно одержало назву, яка залишилася до нинішнього дня — "Фольксбанк" (Volksbank — "народний банк"). Кредитний кооператив спеціалізувався на наданні позик малим та середнім товаровиробникам, які не мали можливості працювати із крупними банками. Для координування швидко зростаючої мережі кредитних кооперативів в 1859 р. Шульце-Деліч створив "Centralkorrespondenzbüro der Vorschuß- und Kreditvereine" — "Центральне бюро німецьких позикових і кредитних союзів". У 1864 р. було відкрито перший центральний кооперативний банк — Deutsche Genossenschaftsbank von Soergel, Parrisius & Co.

Майже одночасно, але не залежно від Шульце-Деліча, Фрідріх-Вільгельм Райффайзен організував в Анхаузені в 1862 р. кредитний кооператив, який він назвав "позиковим товариством". У 1869 р. засновані ним кооперативи розширили сферу діяльності через здійснення закупівель необхідної сировини та знарядь для сільськогосподарського виробництва. Внаслідок цього вони перетворилися у багатоцільові кооперативи. У 1876 р. для підтримки окремих кооперативів було відкрито центральний кооператив-

ний банк — "Landwirtschaftliche Central-Darlehenskasse" — "Сільськогосподарська центральна позичкова каса" і заснована національна асоціація [5].

Зазначимо, що кінцеве утвердження кооперативів як особливої організаційної форми відбулося після прийняття "Закону про кооперацію" в 1889 р. Період із кінця 80-х рр. XIX ст. і до Першої світової війни характеризувався активним розвитком і зростанням числа кооперативів усіх видів. Таку ситуацію зумовила не лише сприятлива економічна ситуація і надійний правовий базис, але й активна підтримка зі сторони держави. Створення в 1895 р. спеціалізованого фінансового центрального інституту. "Preussische Central-Genossenschafts-Kasse" ("Пруської центральної кооперативної каси"), у задачі якого входило управління ліквідністю регіональних кооперативних банків, кредитна підтримка і представлення їх інтересів на фінансовому ринку, що дозволило ефективно коректувати розвиток кооперативної системи Німеччини.

Дослідженням встановлено, що подібним шляхом розвивалися і союзи сільськогосподарських кооперативів. Так, в рамках "Центрального союзу німецьких сільськогосподарських кооперативів — Райффайзен" (Reichverband der Deutschen landwirtschaftlichen Genossenschaften — Raiffeisen) об'єдналися два центральних союзи, які були засновані Раффайзеном і Хаасом. Це було одне із найбільш крупних об'єднань, чисельністю якого складала більше ніж 37 тис. членів. Зазначимо, що більша половина союзу формувалася кредитними та постачальницькими кооперативами.

Встановлено, що централізація торкнулася також житлових кооперативів — був заснований центральний "Німецький кооперативний іпотечний банк" ("Deutsche Genossenschafts-Hypothekbank").

Внаслідок подібних перетворень змінилася і роль "Пруської центральної кооперативної каси", яка із державного інституту перетворилася в організацію, в якій приватні й державні інтереси поєднувалися рівним чином, що розширило задачі цієї організації. У 1932 р. вона була перейменована в "Німецьку центральну кооперативну касу" ("Deutsche Zentralgenossenschaftskasse"), яка включила до сфери діяльності страхування.

Після другої світової війни і до об'єднання Німеччини розвиток кооперації відбувався різними шляхами. Так, на території Федеративної Республіки Німеччини, було розпочато відновлення регіональних і національних союзів і асоціацій сільськогосподарських, ремісничих, збутових, аудиторських та інших кооперативів. Зазначимо, що знову було засновано і центральний кооперативний банк "Deutsche Genossenschaftskasse" ("Німецька кооперативна каса").

Зазначимо, що кооперативи чудово вписалися у систему "соціально орієнтованої ринкової системи", яка об'єднувала у собі принципи вільного ринку із задоволенням соціальних інтересів. Ефективно використовуючи вигоди кооперації, які поєднували індивідуальну економічну свободу та колективні зобов'язання, кооперативи Західної Німеччини продовжували розвиватися і зміцнювати свої ринкові позиції на ринку.

У всіх сферах німецької кооперативної системи за останні 50 років відбулися помітні структурні зміни. Для того щоб кооперативи могли закріпити своє положення на ринку в умовах посилення конкуренції, повсюди, де це було доцільним, кооперативні організації були об'єднані та укрупнені в союзи кооперативів під керівним началом Німецького кооперативного союзу Райффайзен (Deutsche Genossenschafts- und Raiffeisenverband).

Його було засновано у 1972 р. після реформи німецької кооперативної системи, коли були об'єднані Головний Союз виробничих кооперативів, Німецький кооперативний союз (Шульце-Деліч). Головний союз сільських кооперативів і німецький союз Райффайзен і створені федеральні союзи:

— Федеральний союз німецьких Фольксбанків і банків Райффайзен (BRV), який представляє інтереси кредитних кооперативів.

— Німецький союз Райффайзен (DBR), який об'єднує сільськогосподарські збутові, обслуговуючі та виробничі (аграрні) кооперативи, включаючи кооперативи зі збутовою діяльністю.

— Центральний союз промислових груп (ZGV), який представляє інтереси промислових збутових і обслуговуючих кооперативів.

— Центральний союз споживчих кооперативів [5].

Німецький кооперативний союз Райффайзен (DGRV) — центральний кооперативний і аудиторський союз на федеральному рівні, який займається всіма питаннями, що стосуються організації кооперативної системи в цілому; він захищає інтереси своїх членів в області спільного господарювання і податкової політики. Німецький кооперативний союз Райффайзен консультує організацію за всіма питаннями аудиторських перевірок, кооперативного права, системи освіти, організації підприємства і обробки даних. До того ж, аудиторський союз DGRV може проводити аудиторські перевірки всіх кооперативів та їх союзів на локальному та регіональному рівні. Союз підтримує відносини зі всіма організаціями та закладами як всередині країни, так і за її межами та надавати допомогу в реалізації проектів, направлених на розвиток кооперації.

Задачею усіх федеральних союзів є представлення інтересів в області економічної. Правової та податкової політики в органах Федеративної Республіки Німеччини та Європейського Союзу, а також консультування членів кооперативів за правовими, податковими та виробничими питаннями. Як повноважні представники членів кооперативів, Федеральні союзи беруть участь у формуванні суспільної та політичної думки. Чисельні органи і комітети союзів створюють платформу для демократичного волевиявлення. Спеціально створені робочі групи працюють над окремими специфічними питаннями.

Беручи до уваги зростаючу інтернаціоналізацію ринків, а також посилення єдиної політики Європейського Союзу для прямого представлення інтересів своїх членів, Німецький кооперативний союз Райффайзен створив у Брюсселі власне аналітичне координаційне бюро.

Робота центральних і первинних кооперативів доповнюється на регіональному рівні спеціальними інститутами (наприклад, аудиторськими союзами).

Задачею шести спеціалізованих аудиторських союзів є проведення обов'язкової аудиторської перевірки кооперативів, яка охоплює оцінку економічного стану кооперативів і контроль правильності ведення бухгалтерського обліку. Крім того, обов'язкова перевірка є важливим інструментом управління діяльністю кооперативу, оскільки звіт, що надається аудиторськими союзами, містить рекомендації щодо підвищення ефективності діяльності підприємства, яке перевірялося.

Зазначимо, що велике значення приділяється навчання і підвищенню кваліфікації співробітників кооперативів. Регіональні союзи забезпечують діяльність 16 центрів професійної освіти і перепідготовки кадрів. Національним головним кооперативним освітнім закладом є Академія Німецьких Кооперативів (ADG). Близько 1160 семінарів і профільних конференцій, у яких беруть участь більше 16,5 тис. учасників, проводиться у ній щорічно.

Крім того, у регіонах є ряд центральних організацій, які підтримують окремо взяті кооперативи. До них також відносять три кооперативних комп'ютерних центри, які пропонують кооперативам сучаснішу комп'ютерну техніку та обробку інформації.

Німецький кооперативний союз Райффайзен (DGRV) разом із Об'єднаним союзом житлових кооперативів (GdW) і Центральний союз німецьких споживчих кооперативів (ZdK) на "над федеральному" рівні об'єднані у Вільний комітет кооперативних союзів, задачею якого є обмін досвідом, консультування з питань кооперації та представлення інтересів всіх гілок кооперативної системи перед законодавчими органами і громадкістю.

Попередником сучасних Фольксбанків було "товариство взаємного кредиту", яке створено у 1850 р. Шульце-Делічем, що надає позики малим і середнім товаровиробникам. Із 1972 р. Фольксбанки і Райффайзен-банки з їх 15 тис. філіалів — найбільш розгалужена банківська мережа у Німеччині. Ця децентралізована структура дуже тісно пов'язана із німецьким ринком дозволяє вести гнучку ділову політику при оперативному прийнятті рішень.

Більше 168 тис. службовців нині у Фольксбанках і банках Райффайзен. Наприкінці 2006 р. обсяг виданих Фольксбанками і банками Райффайзен кредитів досягнув величини 348 млрд євро; загальний обсяг вкладів становив 445 млрд євро, із них ощадних вкладів — 205 млрд євро. Разом з тим, сума балансу Фольксбанків і банків Райффайзен становила у кінці 2006 р. склала близько 576 млрд євро [4].

Основною задачею кооперативних банків впродовж більше ста років є підвищення доходів і надання підтримки розвитку підприємницької діяльності. Ці принципи діють як відносно всіх підприємств малого та середнього розміру, так і для великої кількості приватних клієнтів.

Зазначимо, що Банк DG — Bank AG WGZ — Bank e.G. виконує функції центральних кооперативних банків для Фольксбанків і банків Райффайзен. Їх задачами є підтримка кооперативних банків на локальному і регіональному рівні, управління ліквідністю, рефінансування, підтримка система платежів, гарантія безпеки вкладів, фінансовий аналіз і управління. Вони надають своїм пайовикам можливість доступу до національних та міжнародних фінансових та валютних ринків, а також ринків капіталу. Через розвинену інфраструктуру вони дозволяють своїм локальним банкам компетентно і кваліфіковано обслуговувати своїх клієнтів, здійснювати угоди із цінними паперами і проводити платежі як всередині країни, так і за кордоном.

Для того щоб банки середніх розмірів спроможними були надати весь спектр фінансових послуг, Фольксбанки і банки Райффайзен працюють з моменту їх заснування на принципах партнерства і організували спеціальні заклади, за допомогою яких вони можуть запропонувати своїм клієнтам повний сервіс у всіх сферах, що стосуються розміщення та обслуговування фінансових засобів.

У секторі іпотечного кредитування працює Німецький кооперативний іпотечний банк (Deutsche Genossenschafts-Hypothekbank AG), Мюнхенський іпотечний банк (Muenhener Hypothekbank eG) і WL Bank AG працюють спільно. Вони видають іпотечні кредити і довгострокові позики як юридичним, так і фізичним особам. Ощадна каса з кредитування житлового будівництва Schwdbish Hall є найбільш крупною ощадкасою за кількістю клієнтів в області фінансування житлового будівництва не лише у Німеччині, але і в Європі в цілому.

Кооперативні банки завдяки Страховому товариству R+V (R+V Versicherung AG) надає весь спектр послуг із страхування і спільно із Union-Investment-Gesellschaft пропонує вигідні варіанти розміщення грошових коштів для всіх типів інвесторів і напрямів інвестування. Палітра послуг кооперативного фінансового союзу доповнюється також діяльністю товариств з управління майном (DIFA — Deutsche Immobilien Fonds AG), лізингу (VR — Leasing) і факторингу. Спільно із Німецьким центральним кооперативним банком (DZ Bank AG). WGZ-банком e.G., кооперативними іпотечними банками і ощадною касою Schwdbisch Hall кооперативна банківська група має на кінець 2006 р. балансову суму у розмірі 945 млрд євро.

Окрім Фольксбанків і Райффайзен-банків існує ще цілий ряд кредитних кооперативних організацій, серед яких Sparda-Banken (кооперативні банки залізничників). Перший подібний банк був заснованим у 1896 р. як то-

вариство взаємного кредитування серед залізничників. Нині це кооперативне об'єднання включає у себе 12 локальних банків із 401 філіалом у Німеччині і власний аудиторський союз — Verband der Sparda-Banken; загальне число пайовиків 2,6 млн чоловік, сума балансу дорівнює 47,9 млрд євро [6].

Ще одна кооперативна банківська група — Post-Spar-und Darlehnsvereine (PSD) — кооперативні банки поштових службовців, яка веде свою діяльність із першого кредитного кооперативу поштовиків. Створеного у 1882 р. Нині група PSD об'єднує 15 банків під дахом аудиторського союзу Verband der PSD Banken із загальним числом пайовиків більше 1,1 млн і сумою балансу 16,56 млрд євро [7].

Також статус кредитного кооперативу має BBB-Bank — об'єднаний кооперативний банк державних службовців (Beamtanbank) із 94 філіалами у восьми федеральних землях, близько 330 тис. пайовиків із різних галузей і балансом у 5,9 млрд євро [7].

Дослідженням встановлено, що в останні роки кредитні вкладення у сільськогосподарське виробництво були направлені, насамперед, на модернізацію і технічне переозброєння виробничого процесу. У зв'язку із цим, кредитні вкладення були сконцентровані на суміжних із аграрним сектором галузях — виробництві засобів виробництва і переробній промисловості.

У Нідерландах із врахуванням досвіду Німеччини була прийнята модель створення кредитно-ощадних товариств (кооперативів) на наступних принципах: мета організації — взаємна (фінансова) допомога; члени кооперативу несуть обмежену відповідальність у випадку ліквідації; область дії кооперативу обмежується місцевим товариством; управління фондами повинно здійснюватися економічно обґрунтовано; усі доходи направляються до резервного фонду.

Рабобанк представляє до 90% усіх кредитних ресурсів для сільського господарства країни, разом із тим успішно працює і в інших напрямках. Його частка на ринку кредитів дрібним сільськогосподарським підприємствам Нідерландів становить 40%, а на ринку кредитів, що надаються під заставу нерухомості, — 30%. Окрім того, майже 40% усіх приватних заощаджень у країні сконцентровано у цьому банку. Активи його становлять більш 170 млн дол. США [8].

Узагальнюючи досвід надання державної фінансової підтримки сільському господарству у різних країнах, необхідно зазначити на диференційований її характер підтримки, що обумовлено станом сільського господарства і агропродовольчих ринків, можливостями національних бюджетів. Так, наприклад, у 2008 р. на підтримку фермерських господарств у Нідерландах та Австрії було виділено відповідно 63 та 58% від загального обсягу субвенцій, які виділено усім галузям економіки цих країн. Водночас, в Італії цей показник становив 16,2%, а у Португалії — 19% [8].

Необхідно зазначити, що цільові напрями державної підтримки також змінюються залежно від стану сільського господарства і продовольчих ринків. Так, якщо на початку запровадження програм державної підтримки у 1958 р. основною задачею було насичення внутрішнього ринку країн-учасниць ЄС, то нині головним завданням є підтримка стабільного рівня цін на сільськогосподарську продукцію та додержання екологічних стандартів.

ВИСНОВКИ

Узагальнюючи набутий досвід організації державної фінансової підтримки сільського господарства у провідних країнах світу, зміну цільових параметрів цієї підтримки залежно від стану сільськогосподарського виробництва, а також стану національного та світового агропродовольчих ринків, в Україні та її регіонах при удосконаленні механізму інвестування аграрного сектора на сучасному етапі необхідно врахувати, на нашу

думку, насамперед, такі положення зарубіжного досвіду:

— нееквівалентний обмін (не на користь сільського господарства) і його негативні наслідки компенсуються аграрному сектору через надання, насамперед, державної фінансової підтримки;

— значні порівняно із вітчизняною практикою обсяги державної фінансової підтримки аграрному сектору;

— диференційний підхід до розподілу державної фінансової підтримки серед сільськогосподарських товаровиробників, у т.ч. залежно від рівня дохідності господарств;

— виділення додаткових субсидій на виробництво найбільш значимих для країни видів сільськогосподарської продукції.

Література:

1. Directory and Statistics of Agricultural Cooperatives and Other Farmer-Controlled Businesses in the UK. — Oxford, UK: Plunkett Foundation, 1998. — P. 169.
2. Стариченко М. А. Зарубіжний досвід організації інвестування сільського господарства / М. А. Стариченко // Економіка та управління АПК. — 2012. — Вип. 9. — С. 45—49.
3. Assouline, G., 2006: National Status Quo Report — France. Workpackage 3 of the EU project SSPE-CT-2005_006541, COFAMI.
4. Deutscher Raiffeisenverband e.V.: Ausblick 2006, Bericht 2005. — Deutscher Raiffeisenverband e.V, Bonn, 2006.
5. Jahn, G., K. Knickel, S. Peter, 2006: National Status Quo Report — Germany. Workpackage 3 of the EU project SSPE-CT-2005_006541, COFAMI.
6. Резнік Н.П. Міжнародна практика інвестування аграрного сектору / Н.П. Резнік // Формування ринкових відносин в Україні. — 2008. — № 12 (91). — С. 65—67.
7. Щербакова А.С. Світовий досвід формування та розвитку інвестиційного потенціалу сільськогосподарських організацій / А.С. Щербакова, Е.Ю. Судук // Вісник Черкаського університету. — 2013. — № 4 (256) Серія "Економічні науки". — С. 100—105.
8. Oostindie, H., H. Renting, 2006: National Status Quo Report — The Netherlands. Workpackage 3 of the EU project SSPE-CT-2005_006541, COFAMI.

References:

1. Plunkett Foundation (1998), Directory and Statistics of Agricultural Cooperatives and Other Farmer-Controlled Businesses in the UK, Plunkett Foundation, Oxford, UK.
2. Starychenko, M.A. (2012), "Foreign experience in investing in agriculture", Ekonomika ta upravlinnia APK, vol. 9, pp. 45—49.
3. Assouline, G. (2006), National Status Quo Report - France, Workpackage 3 of the EU project SSPE-CT-2005_006541, COFAMI.
4. Deutscher Raiffeisenverband e.V. (2006), Ausblick 2006, Bericht 2005, Deutscher Raiffeisenverband e.V, Bonn, FRG.
5. Jahn, G. Knickel, K. and Peter, S. (2006), National Status Quo Report - Germany, Workpackage 3 of the EU project SSPE-CT-2005_006541, COFAMI.
6. Reznik, N.P. (2008), "International practice of investing in the agricultural sector", Formuvannia rynkovykh vidnosyn v Ukraini, vol. 12 (91), pp. 65—67.
7. Scherbakova, A.S. (2013), "World experience of formation and development of investment potential of agricultural organizations", Visnyk Cherkas'koho universytetu. Seriya "Ekonomichni nauky", vol. 4 (256), pp. 100—105.
8. Oostindie, H. and Renting, H. (2006), National Status Quo Report — The Netherlands, Workpackage 3 of the EU project SSPE-CT-2005_006541, COFAMI.

Стаття надійшла до редакції 02.05.2019 р.

О. О. Лемішко,

к. е. н., доцент, доцент кафедри фінансів,

Національний університет біоресурсів і природокористування України, м. Київ

ORCID ID: 0000-0002-6216-652X

DOI: 10.32702/2306-6806.2019.5.54

ІНСТИТУЦІОНАЛЬНА МОДЕЛЬ ІПОТЕЧНОГО КРЕДИТУВАННЯ В АГРАРНОМУ СЕКТОРІ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

O. Lemishko,

PhD in Economics, Associate Professor of the Department of Finance,

National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine, Kyiv

INSTITUTIONAL MODEL OF A MORTGAGE CREDITING IN THE AGRARIAN SECTOR OF THE ECONOMY OF UKRAINE

Предметом дослідження є теоретичні засади, методичні основи і практичні аспекти формування інституціональної моделі іпотечного кредитування в аграрному секторі економіки України. Об'єктом дослідження є процеси кредитування під заставу земель сільськогосподарського призначення. У процесі підготовки статті використано сучасні методи проведення наукових досліджень: системний підхід, аналіз і синтез, формалізація. Визначено інституціональну модель іпотечного кредитування в аграрному секторі економіки України як систему кредитних відносин між економічними суб'єктами, опосередкованих заставою сільськогосподарських земельних ділянок або прав їх оренди. Доведено, що земельно-іпотечне кредитування є спільною множиною таких ринків: земельного, кредитного, фондового, фінансових послуг. Показано, що для його розвитку важливе значення мають такі інститути: землеустрій, землекористування, державний земельний кадастр, державний реєстр прав на нерухоме майно й операцій з ним (земельний ринок); земельно-іпотечні банки та інші фінансово-кредитні установи (кредитний ринок); іпотечні цінні папери (фондовий ринок); страхові компанії, інститути спільного інвестування, аудиторські і експертні фірми (ринок фінансових послуг). Систематизовано ризики, які обмежують формування інституціональної моделі іпотечного кредитування в аграрному секторі економіки України. Означено, що такими ризиками є відсутність ринку земель сільськогосподарського призначення як об'єктів нерухомості, низька кредитоспроможність позичальників — сільськогосподарських товаровиробників, відсутність державних гарантій банківським установам для забезпечення емісії облігацій із метою залучення фінансових ресурсів, низька роль страхових і оціночних компаній як посередників при наданні іпотечних кредитів під заставу земель сільськогосподарського призначення, недостатня державна підтримка, зокрема через механізм викупу земельних ділянок сільськогосподарського призначення. Визначено шляхи нейтралізації виділених ризиків, що надасть вагомий поштовх розвитку аграрного сектора економіки України, започаткує процес сталого розширеного відтворення капіталу в процесі кругообігу на земельному і фінансовому ринках.

The subject of the study is theoretical principles, methodological bases and practical aspects of the formation of an institutional model of mortgage lending in the agrarian sector of the Ukrainian economy. The object of the study is the lending process for the bail of agricultural land. In the process of preparation of the article, modern methods of carrying out scientific research are used: systematic approach, analysis and synthesis, formalization. The institutional model of mortgage lending in the agrarian sector of the Ukrainian economy as a system of credit relations between economic entities mediated by the pledge of agricultural land plots or the rights of their lease is determined. It is proved that land-mortgage lending is a common set of markets: land, credit, stock, financial services. It is shown that the following institutions are important for its development: land management, land use, state land cadastre, state register of rights to real estate and operations with it (land market); land mortgage banks and other financial and credit institutions (credit market); mortgage securities (stock market); insurance companies, joint investment institutions, audit firms and expert firms (financial services market). The

risks that restrict the formation of an institutional model of mortgage lending in the agrarian sector of the Ukrainian economy are systematized. It is noted that such risks are the lack of agricultural land market as real estate, low creditworthiness of borrowers — agricultural producers, lack of state guarantees of a banking institution to secure bonds issue with the purpose of attracting financial resources, low role of insurance and valuation companies as intermediaries in providing mortgages loans secured by land for agricultural purposes, insufficient state support, in particular through the mechanism of redemption of agricultural land plots. The ways of neutralization of the allocated risks, which will give a significant impetus to the development of the agrarian sector of the economy of Ukraine, are determined, and the process of sustainable expansion of capital reproduction in the process of circulation in the land and financial markets.

Ключові слова: інституціональна модель, іпотечне кредитування, аграрний сектор економіки, капітал, відтворення, земельний ринок, фінансовий ринок.

Key words: institutional model, mortgage crediting, agrarian sector of economy, capital, reproduction, land market, financial market.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ У ЗАГАЛЬНОМУ ВИГЛЯДІ ТА ЇЇ ЗВ'ЯЗОК ІЗ ВАЖЛИВИМИ НАУКОВИМИ ЧИ ПРАКТИЧНИМИ ЗАВДАННЯМИ

Характерні ознаки розвинутих іпотечних систем визначаються інституціональними особливостями окремих країн. Формування власної моделі іпотечного кредитування під заставу земельної нерухомості є актуальним для України з огляду на проведення земельної реформи і пріоритети розвитку фінансового ринку. Земля, як об'єкт нерухомості, є надійною заставою, оскільки при раціональному використанні вона з часом не зношується, як інші, а її ринкова вартість здатна до зростання. На жаль, незважаючи на переваги, іпотечні операції мають мізерну питому вагу в структурі транзакцій вітчизняного земельного ринку, а кредитування сільськогосподарських товаровиробників відбувається під заставу майбутнього врожаю та сільськогосподарської техніки.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ, В ЯКИХ ЗАПОЧАТКОВАНО РОЗВ'ЯЗАННЯ ДАНОЇ ПРОБЛЕМИ І НА ЯКІ СПИРАЄТЬСЯ АВТОР, ВИДІЛЕННЯ НЕ ВИРІШЕНИХ РАНІШЕ ЧАСТИН ЗАГАЛЬНОЇ ПРОБЛЕМИ, КОТРИМ ПРИСВЯЧУЄТЬСЯ ОЗНАЧЕНА СТАТТЯ

Проблеми формування інституціональної моделі іпотечного кредитування в аграрному секторі економіки України знаходяться у центрі уваги багатьох учених. Як зазначає Прокопенко В. [1, с. 256], у суспільстві вітають різні негативні очікування від залучення земель сільськогосподарського призначення в ринковий обіг: по-перше, щодо їх скуповування заможними покупцями (олігархами і фінансовими групами) і створення латифундій латиноамериканського типу з найманими працівниками; по-друге, щодо зацікавленості банків у заволодінні великими ділянками заставної землі і проведенні спекуляцій із ними, що спричинить інфляцію і зuboжіння селян. Заперечуючи наявність серйозного підґрунтя у зазначених побоюваннях, Шпичак О. [2, с. 47] акцентує увагу на необхідності проведення підготовчої роботи, зокрема передбачення ціни земель сільськогосподарського призначення ще до зняття мораторію на її купівлю-продаж. Питання економічної оцінки землі, забезпечення ризиків у системі землекористування, іпотечного кредитування досліджуються у працях таких учених, як Галушко В. [4], Мартин О. [5], Гнаткович О. [6], Поліщук В. [7; 8], Ступень Р. [9], Шкуратов О. [18]. Високо оцінюючи науковий доробок зазначених учених, слід відмітити брак комплексного підходу до виділення інститутів, суб'єктів, ризиків іпотечного кредитування в аграрному секторі економіки України, об'єднаних у систему.

МЕТА СТАТТІ

Метою статті є формалізація інституціональної моделі іпотечного кредитування в аграрному секторі економіки України.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ ДОСЛІДЖЕННЯ З ПОВНИМ ОБГРУНТУВАННЯМ ОТРИМАНИХ НАУКОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ.

Існуючий в Україні "сірий" ринок землі сільськогосподарського призначення є деструктивним фактором росту економіки підґрунтям її "тінізації", а блокування її вільного обігу поглиблює цю ситуацію. Заборона відповідних трансакцій деформує інститут приватної власності на землю, оскільки при наявності юридичних ознак, складно реалізувати його економічні переваги. Кругообіг аграрного капіталу в сучасних умовах опосередковують, переважно, власні ресурси. Відсутність ринку і капіталізації землі стримує відтворення капіталу в аграрному секторі економіки України за рахунок іпотечного кредитування. Альтернативою формування капіталу для вітчизняних сільськогосподарських підприємств є отримання кредитних ресурсів у банківських установах під заставу ліквідного майна або майбутнього врожаю. Значні ризики банківського кредитування аграріїв обумовлюють його короткостроковість і високі процентні ставки. Існує нагальна потреба в капіталізації землі та в залученні фінансових ресурсів для потреб сільського господарства на основі кредиту під заставу землі сільськогосподарського призначення.

Необхідність і важливість розвитку ринку землі обумовлені низкою причин [3, с. 258]: висока вартість землі, яка визначає залучення значних за обсягом фінансових ресурсів; здатність землі як об'єкта інвестицій і фінансового активу генерувати доходи від володіння (рента) і операційного використання (прибуток); матеріально-речова форма, яка захищає земельний капітал із точки зору прав власності і унеможлиблює його інфляційне знецінення; відсутність ефекту остаточного фізичного зношування і повної амортизації земельних ресурсів, що завжди мають додатну залишкову вартість, яка, за умови відповідного використання, може навіть перевищувати первісну. Основним ризиком земельного ринку є висока еластичність ліквідності землі за її вартістю, що значно підвищує потенційні втрати у разі невдалого інвестування.

У багатьох країнах світу земля є товаром, ціна якої визначається шляхом проведення аукціонів. Вона об'єктом купівлі-продажу, оренди, застави при одержанні кредитів. На ціну землі у країнах з ринковою економікою впливають фактори, наведені на рисунку 1.

Зростанню вартості землі сприяють такі фактори: зниження банківської норми відсотка, яке робить вигід-



Рис. 1. Фактори, що впливають на ціну землі в ринкових умовах

Джерело: побудовано за даними [4].

ним інвестування грошей у землю шляхом банківського кредитування її купівлі; значні прогностичні обсяги майбутніх врожаїв стратегічних культур; наявність будівель і технологічного обладнання на земельних ділянках; їх близькість до комунікаційних мереж; висока агропромислова якість землі (вміст і запаси гумусу, елементів живлення, гранулометричний склад, поправки на клімат, еродованість, гідроморфність, солонцюватість, кам'янистість тощо). На відміну від інших об'єктів основних засобів, земля не зношується. Після експлуатаційного періоду з дотриманням факторів підвищення родючості земля її знову можна вигідно продати для подальшого використання іншими суб'єктами господарювання. Застава землі є економічно вигідною лише за умови стійкого відтворення, цільового використання кредиту, наявності власного обігового капіталу і ефективного господарювання на землі, одержання прибутку від використання іпотечної позики, а також невідворотності продажу земельної ділянки у разі невиконання умов кредиту, пов'язаних із відшкодуванням грошових коштів [5, с. 386].

Результатом проведення в Україні реформи земельних масивів колективних сільськогосподарських підприємств стало створення великої кількості невеликих за площею землі малоефективних господарств у результаті парцеляції (від франц. *parcelle* — невелика доля, наділ, від лат. *particula* — частка) поділу ґрунтів на невеликі ділянки (парцели). Де-юре основна частина сільськогосподарських земель належить фізичним особам як власникам земельних паїв, де-факто вони використовуються орендарями і виключені з економічного обороту. В аграрному секторі економіки України функціонує значна кількість дрібних землекористувачів і землевласників, представлених особистими і фермерськими господарствами, кооперативами, селянськими спілками, приватно-орендними підприємствами, іншими організаційними формами [6]. Збитковість діяльності зазначених суб'єктів, зубожіння їх власників, слабе матеріально-технічне і фінансове забезпечення, обмеженість доступу до кредитів на поточні і інвестиційні потреби роблять управління земельним фондом не ефективним. Це призводить до того, що у сучасних умовах землекористування недержавних сільськогосподарських підприємств переважно ґрунтується на правах оренди і характеризується правовою неоднорідністю земельних ділянок власників земельних часток (паїв) [7, с. 224].

Концентрація парцелярної земельної власності в руках великих користувачів (груп і колективів), навіть на правах оренди, полегшуватиме доступ до іпотечного

кредитування, оскільки значні земельні масиви є привабливою заставою для банківських установ. Утім, зворотню стороною зазначеної концентрації є володіння земельною нерухомістю без права повного розпорядження, що нівелює можливості кругообігу капіталу через вільну купівлю-продаж та заставу землі. Така правомочність власника, як розпорядження, дозволяє включати майно в економічний оборот шляхом вчинення розпорядчих угод [8, с. 53]. У випадку застави земельних ділянок сільськогосподарського призначення і прав на них, їх оборот не виключається, а тільки обмежується.

Усічений варіант приватної власності на землю робить аграрний сектор економіки не привабливим для інституцій фінансового ринку і виникнення на його основі фінансово-кредитних інструментів і фондів цінностей. Це обмежує доступ до кредитних ресурсів у сільській місцевості великої кількості власників земельної нерухомості, які отримали права на неї в процесі приватизації шляхом паювання земель, зокрема особистих селянських і фермерських господарств.

Розвиток іпотеки земель в Україні стримує мораторій на купівлю-продаж земель сільськогосподарського призначення і відсутність інфраструктури земельного ринку, а також необхідність розробки механізмів застави права оренди сільськогосподарських земель. При видачі іпотечного кредиту під заставу орендованої земельної ділянки ризики зростають і зменшують співвідношення вартості застави і суми кредиту (у разі наявності права власності на землю воно становить близько 60%, а права оренди — вдвічі менше). Оцінюючи кредитоспроможність позичальника — орендаря земельної ділянки, банк виходить з його більш високих витрат і цін порівняно з повноцінним власником, що негативно позначається на рентабельності, конкурентоспроможності, здатності погашати кредит відповідно умов укладеного договору [9, с. 34]. У випадку неповернення іпотечного кредиту під заставу орендованої ділянки стягнення звертатиметься на право орендувати землю, а не на власність.

Земельний кодекс України (ЗКУ) пунктом 5 статті 93 [10] передбачає, що право оренди земельної ділянки може відчужуватися, у тому числі продаватися на земельних торгах, а також передаватися у заставу, спадщину, вноситися до статутного капіталу власником земельної ділянки — на строк до 50 років. Відповідно статті 133 ЗКУ у заставу можуть передаватися земельні ділянки державної, комунальної та приватної власності, якщо інше не встановлено законом, а також права на них — право оренди земельної ділянки, емфітевзис. Обов'язковою умовою передачі земельної ділянки у заставу є присвоєння їй кадастрового номеру, у разі іпотеки земельної ділянки має зазначатися її цільове призначення. Заставодержателем земельних ділянок сільськогосподарського призначення та прав на них (оренди, емфітевзису) можуть бути лише банки.

Стаття 575 Цивільного кодексу України визначає іпотекою заставу нерухомого майна, що залишається у володінні заставодавця або третьої особи [11]. Відповідно до статті 15 Закону "Про іпотеку" реалізація переданих в іпотеку земельних ділянок сільськогосподарського призначення при зверненні стягнення на предмет іпотеки здійснюється на прилюдних торгах [12] особам, які відповідають кваліфікаційним вимогам для здійснення сільськогосподарського виробництва, за умови збереження цільового призначення й цільового використання землі (землекористування).

Стаття 33 Закону України "Про державний земельний кадастр" [13] передбачає ведення обліку кількості

земель та якості земельних угідь у розрізі власників і користувачів земельних ділянок. Розвитку іпотечних відносин сприятиме налагодження державного статистичного обліку у межах окремих територій із метою оперативного складання і моніторингу земельного балансу. Важливу роль відіграють земельно-оціночні роботи, які відповідно до статті 38 Закону України "Про землеустрій" [14], виконуються з метою визначення якісних характеристик, економічної цінності та вартості земель.

Відповідно до закону України "Про оцінку земель" [15] експертна грошова оцінка передбачає визначення ринкової (імовірної ціни продажу на ринку) або іншого виду вартості об'єкта оцінки (заставна, страхова, для бухгалтерського обліку тощо), за яку він може бути проданий (придбаний) або іншим чином відчужений на дату оцінки відповідно до умов угоди.

Відповідно до Методики експертної грошової оцінки земельних ділянок [16] вона здійснюється на основі таких методичних підходів: капіталізація чистого операційного або рентного доходу (пряма і непряма); зіставлення цін продажу подібних земельних ділянок; урахування витрат на земельні поліпшення. Для визначення вартості земельної ділянки на підставі капіталізації доходу від орендних платежів чистий операційний дохід обчислюється як різниця між доходом від орендних платежів, розмір яких визначається шляхом аналізу ринку оренди, та щорічними витратами, пов'язаними з утриманням та експлуатацією ділянки. Оцінка права оренди земельної ділянки або користування нею на інших умовах (емфітевзис, суперфіцій) ґрунтується на попередньому визначенні ринкової вартості земельної ділянки. Оцінка права оренди земельної ділянки для орендаря визначається як поточна вартість додаткового доходу, розмір якого визначається як різниця між ринковим рівнем чистого операційного або рентного доходу та чистим операційним доходом від надходження плати, визначеної договором оренди земельної.

Фінансово-кредитні інструменти земельного ринку класифікуються за двома основними параметрами: цільове призначення (придбання і рефінансування землі) та економічна природа (інвестування і кредитування). Основними економічними агентами земельного ринку є: інвестор капіталу (володіє титулом на землю), емітент іпотечних цінних паперів (банки та інші фінансові установи, що випускають іпотечні облігації та іпотечні сертифікати), іпотечний кредитор (має права на отримання платежів за зобов'язаннями, забезпеченими землею), орендар землі та держава. Інвестиційні інструменти оформляють певні права власників на земельні ділянки, або емітентів на заставні на землю, які стають джерелом доходу за ними. Кредитні інструменти засвідчують боргові зобов'язання позичальника перед кредитором у сплаті визначеної суми з процентами. На думку Прокopenко В. Ю. [17, с. 52], з ростом випуску та частки на фондовому ринку іпотечних облігацій слід очікувати активізації учасників ринку земельної нерухомості через підвищення попиту на неї.

На думку Шкуратова О. [18, с. 13], без розвитку інституту заставних, які пов'язують ринок цінних паперів із ринком нерухомості, неможливий розвиток довгострокового кредитування. Заставні є інструментом рефінансування, який надає можливість продати або закласти іпотечний борг. Відповідно до статті 20 Закону України "Про іпотеку" заставна — це неемісійний іпотечний цінний папір, який засвідчує безумовне право його власника на отримання від боржника виконання за основним зобов'язанням, за умови, що воно підлягає виконанню в грошовій формі, а в разі невиконання основного зобов'язання — право звернути стягнення на предмет іпотеки [12]. Іпотечні цінні папери у світовій практиці вважаються одними з найбільш надійних цінних паперів через особливий спосіб їх забезпечення. Відповідно до статті 3 Закону

України "Про іпотечні облігації" [19] виконання зобов'язань емітентом за зазначеним фінансовим інструментом забезпечене іпотечним покриттям, до проспекту емісії та реєстрації якого встановлено чіткі законодавчі вимоги. Іпотечні облігації є іменними цінними паперами. Емітентом звичайних іпотечних облігацій є іпотечний кредитор (банківська установа). Надійність іпотечних цінних паперів забезпечується введенням єдиних стандартів договорів іпотеки, страхування, поручительства тощо і обумовлює їх привабливість як для приватних, так і для інституціональних інвесторів (пенсійних, пайових інвестиційних фондів, страхових компаній тощо).

Формування інституціональної моделі іпотечного кредитування в аграрному секторі економіки України дозволить гармонізувати інтереси її учасників (рис. 2): держави, сільськогосподарських товаровиробників, кредитних установ, державної іпотечної установи (земельного банку).

З метою становлення вітчизняної іпотечної системи Ступень Р. [9, с. 32] пропонує створення принципово нового фінансового інституту — Державного земельного заставного фонду, який виконуватиме функції агента держави і представлятиме її інтереси у судових органах під час розгляду позовів, пов'язаних із невиконанням зобов'язань за кредитними договорами, забезпеченими землями сільськогосподарського призначення, а також здійснюватиме викуп на користь держави земельних ділянок, які перебували у заставі, і виставлені на продаж банківськими username, що реалізують своє право на забезпечення зворотності виданих кредитів за рахунок вторинних джерел. Відповідно за Закону України "Про заставу" [20] кредитор (заставодержатель) має право в разі невиконання боржником (заставадавцем) забезпеченого заставами зобов'язання одержати задоволення з вартості заставленого майна переважно перед іншими кредиторами. Діяльність Державного земельного заставного фонду має упереджати перетворення іпотеки на інструмент штучного переділу земельної власності на кшталт доведення до умисного банкрутства.

До факторів ціноутворення заставної вартості земельної ділянки та землекористування належать: правовий режим (цільове використання характер землекористування, обмеження, обтяження); фізичні характеристики (розмір, конфігурація земельної ділянки, рельєф, клімат, топографія, місцезнаходження, наявність та стан об'єктів нерухомості); соціальні фактори (рівень забезпеченості житлом, наявність культурно-побутових установ, рівень інженерної інфраструктури); економічні чинники (найбільш економічно вихід нецільове призначення та функціональне використання земельної ділянки, параметри ринку, доходність); екологічні характеристики (екологічний стан території землекористування та її привабливість, якісна оцінка ґрунтів, наявність негативних природних процесів) [21, с. 88].

Враховуючи, що значна більшість аграрних виробників користується землями сільськогосподарського призначення без володіння повним пучком прав власності, актуальним є розвиток банківського кредитування не тільки під заставу землі, але і на її придбання. Зняття мораторію на відчуження земель сільськогосподарського призначення відкриє витік на земельний ринок значних обсягів спекулятивного капіталу. Це може призвести до широкого переділу власності та контролю і до встановлення новими приватними власниками земель недобросовісної їх експлуатації, перепрофілювання розміщених на цих землях підприємств і навіть ліквідації окремих із них. За цих умов для захисту національного сільськогосподарського товаровиробника доцільно запровадити механізм цільового інвестиційного кредитування придбання земель сільськогосподарського призначення суб'єктами, які проводять на них господарсь-

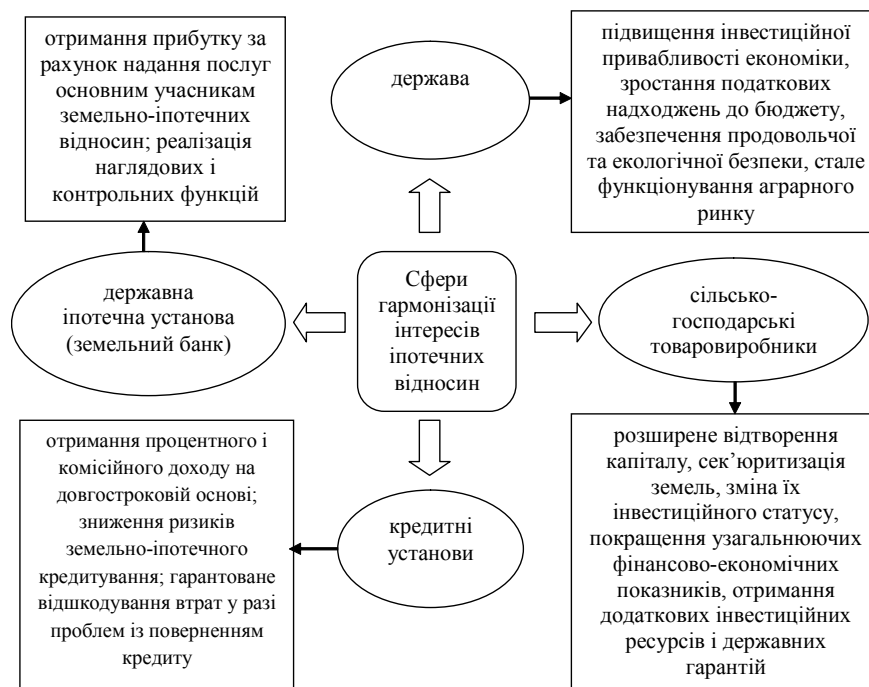


Рис. 2. Сфери гармонізації інтересів суб'єктів у рамках інституціональної моделі іпотечного кредитування в аграрному секторі економіки України

Джерело: власна розробка.

ку діяльність на пільгових умовах (зокрема, — компенсація частини процентних ставок державою).

Для зменшення ризикових наслідків у договорах купівлі-продажу землі сільськогосподарського призначення доцільно передбачати інвестиційно-екологічні зобов'язання покупця, які підлягають контролю з боку держави та місцевих органів влади, у т.ч. у разі подальшої здачі куплених земельних ділянок в оренду. У результаті продажу прав власності на землю сільськогосподарського призначення важливо отримати не одномоментну вигоду, а довгострокову, яка передбачатиме комплексний стійкий розвиток сільських територій. Одним із перспективних шляхів земельної реформи є формування інститутів державного-приватного партнерства у сфері використання земельного капіталу в інтересах соціально-економічного розвитку сільських територій.

ВИСНОВКИ З ПРОВЕДЕНОГО ДОСЛІДЖЕННЯ І ПЕРСПЕКТИВИ ПОДАЛЬШИХ РОЗВІДОК У ЦЬОМУ НАПРЯМІ

1. Інституціональна модель іпотечного кредитування в аграрному секторі економіки України — це система кредитних відносин між економічними суб'єктами, опосередкованих заставою сільськогосподарських земельних ділянок або прав їх оренди. Вони виникають у процесі утворення іпотечного покриття, реєстрації, оцінки, страхування, застави земельних ділянок, отриманні іпотечних кредитів та їх рефінансуванні, емісії іпотечних цінних паперів тощо. Земельно-іпотечне кредитування є спільною множиною таких ринків: земельного, кредитного, фондового, фінансових послуг. Для його розвитку важливе значення мають такі інститути: землеустрій, землекористування, державний земельний кадастр, державний реєстр прав на нерухоме майно й операцій з ним (земельний ринок); земельно-іпотечні банки та інші фінансово-кредитні установи (кредитний ринок); іпотечні цінні папери (фондовий ринок); страхові компанії, інститути спільного інвестування, аудиторські і експертні фірми (ринок фінансових послуг).

2. Формування інституціональної моделі іпотечного кредитування в аграрному секторі економіки України обмежується такими ризиками: по-перше — відсут-

ність ринку земель сільськогосподарського призначення як об'єктів нерухомості; по-друге, низька кредитоспроможність позичальників — сільськогосподарських товаровиробників; по-третє, недостатня державна підтримка, зокрема через механізм викупу земельних ділянок сільськогосподарського призначення, на які звернене стягнення за іпотечними кредитами і які не були реалізовані на публічних торгах; по-четверте, відсутність державних гарантій банківським установам для забезпечення емісії облігацій із метою залучення фінансових ресурсів, спрямованих на іпотечне фінансування; по-п'яте, низька роль страхових і оціночних компаній як посередників при наданні іпотечних кредитів під заставу земель сільськогосподарського призначення та їх обслуговуванні; по-шосте, складність реалізації земельної ділянки, на яку звернене стягнення, у разі неповернення кредиту заставодавцем до повного збору врожаю.

3. Нейтралізація виділених ризиків іпотечного кредитування надасть вагомий поштовх розвитку аграрного сектора економіки України, започаткує процес сталого розширеного відтворення капіталу в процесі кругообігу на земельному і фінансовому ринках.

Перспективами подальших досліджень є обґрунтування комплексу заходів із розвитку фондових операцій із іпотечними цінними паперами суб'єктів господарювання аграрного сектору економіки України.

Література:

1. Прокопенко В.Ю. Кредит під заставу землі сільськогосподарського призначення — дієвий інструмент залучення фінансових ресурсів для потреб сільського господарства. Збірник наукових праць Національного університету державної податкової служби України. 2011. № 2. С. 251—258.

2. Шпичак О.М. Рівень цін земель сільськогосподарського призначення — запорука ефективного функціонування їх ринку. Економіка АПК. 2018. № 3. С. 38—48.

3. Прокопенко В.Ю. Фінансово-кредитні інструменти на ринку нерухомості: дефініційні аспекти. Науковий вісник Львівського державного університету внутрішніх справ. серія економічна. 2014. Вип. 1. С. 247—259.

4. Галушко В.П. Економічна оцінка та методичні підходи до оптимізації ціни землі в умовах ринкової економіки. Вісник Академії праці і соціальних відносин Федерації профспілок України. 2015. № 1—2. С. 55—58.

5. Мартин О.М. Розвиток ринку сільськогосподарських земель та іпотечне кредитування. Наукові записки [Національного університету "Острозька академія"]. Сер.: Економіка. 2010. Вип. 14. С. 383—390.

6. Гнаткович О.Д. Забезпечення здійснення іпотечних земельних операцій сільськогосподарськими підприємствами. Ефективна економіка. 2014. № 1. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2014_1_3

7. Поліщук В.Г. Особливості сучасної просторової і змістовної бази сільськогосподарського землекористування в системі земельно-іпотечного кредитування. Актуальні проблеми економіки. 2015. № 3. С. 219—226.

8. Поліщук В.Г. Модель інституційної основи земельно-іпотечного кредитування в Україні під заставу землеволодінь сільськогосподарських підприємств сформованих переважно на правах оренди землі. Землеустрій, кадастр і моніторинг земель. 2014. № 3—4. С. 49—55.

9. Ступень Р. Розвиток земельно-іпотечного кредитування сільського господарства через механізм земельних банків. Економіст. 2014. № 4. С. 31—34.

10. Земельний кодекс України: Закон України від 25.10.2001 № 2768-III. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2768-14>

11. Цивільний кодекс України: Закон України від 16.01.2003 № 435-IV. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/435-15>

12. Про іпотеку: Закон України від 05.06.2003 № 898-IV. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/898-15>

13. Про Державний земельний кадастр: Закон України від 07.07.2011 № 3613-VI. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/3613-17>

14. Про землеустрій: Закон України від 22.05.2003 № 858-IV. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/858-15>

15. Про оцінку земель: Закон України від 11.12.2003 № 1378-IV. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1378-15>

16. Про експертну грошову оцінку земельних ділянок: Постанова Кабінету Міністрів України від 11.10.2002 № 1531. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1531-2002-%D0%BF?find=1&text=%F1%B3%EB%FC#w14>

17. Прокопенко В.Ю. Моделювання впливу фінансово-кредитних інструментів на розвиток ринку нерухомості України. Агросвіт. 2015. № 9. С. 48—53.

18. Шкуратов О. Роль земельної іпотеки в кредитуванні сільськогосподарських товаровиробників. Економіст. 2011. № 10. С. 12—13.

19. Про іпотечні облігації: Закон України від 22.12.2005 № 3273-IV. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/3273-15>

20. Про заставу: Закон України від 02.10.1992 № 2654-XII. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2654-12>

21. Третяк В.М., Поліщук В.Г. Оцінка заставної вартості землекористування сільськогосподарських підприємств із врахуванням ризиків орендних та іпотечних відносин. Землеустрій, кадастр і моніторинг земель. 2015. № 2—3. С. 81—89.

References:

1. Prokopenko, V. Ju. (2011), "Agricultural collateral is an effective tool for attracting financial resources for agriculture needs", Zbirnyk naukovykh prac' Nacional'nogo universytetu derzhavnoi' podatkovoï sluzhby Ukraïny, vol. 2, pp. 251—258.

2. Shpychak, O. M. (2011), "The level of agricultural land prices is a guarantee of the efficient functioning of their market", Ekonomika APK. No. 3, pp. 38—48.

3. Prokopenko, V. Ju. (2014), "Financial and credit instruments in the real estate market: defining aspects", Naukovyj visnyk L'vivs'kogo derzhavnogo universytetu vnutrishnih sprav. serija ekonomichna, vol. 1, pp. 247—259.

4. Galushko, V. P. (2015), "Economic assessment and methodological approaches to optimizing the price of land in a market economy", Visnyk Akademii' prac'i i social'nyh vidnosyn Federacii' profspilok Ukraïny, vol. 1—2, pp. 55—58.

5. Martyn, O. M. (2010), "Development of agricultural land market and mortgage lending". Naukovi zapysky Nacional'nogo universytetu "Ostroz'ka akademija". Ser.: Ekonomika, vol. 14, pp. 383—390.

6. Gnatkovych, O. D. (2014), "Ensuring the implementation of mortgage land operations by agricultural enterprises", Efektyvna ekonomika, vol. 1, available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2014_1_3 (Accessed 20 April 2019).

7. Polishhuk, V. G. (2014), "Features of the modern spatial and informative base of agricultural land use in the system of land-mortgage lending". Aktual'ni problemy ekonomiky, vol. 3, pp. 219—226.

8. Polishhuk, V. G. (2014), "The model of the institutional basis of land-mortgage lending in Ukraine on the pledge of land holdings of agricultural enterprises formed predominantly on the rights of land lease", Zemleustrij, kadastr i monitoryng zemel', vol. 3—4, pp. 49—55.

9. Stupen', R. (2014), "Development of land-mortgage lending to agriculture through the mechanism of land banks", Ekonomis, vol. 4, pp. 31—34.

10. Verkhovna Rada of Ukraine (2001), "The Land Code of Ukraine", available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2768-14> (Accessed 20 April 2019).

11. Verkhovna Rada of Ukraine (2001), "The Civil Code of Ukraine", available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/435-15> (Accessed 20 April 2019).

12. Verkhovna Rada of Ukraine (2003), The Law of Ukraine "About mortgage", available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/898-15> (Accessed 20 April 2019).

13. Verkhovna Rada of Ukraine (2011), The Law of Ukraine "About the State Land Cadastre", available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/3613-17> (Accessed 20 April 2019).

14. Verkhovna Rada of Ukraine (2003), The Law of Ukraine "About land management", available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/858-15> (Accessed 20 April 2019).: URL:

15. Verkhovna Rada of Ukraine (2003), The Law of Ukraine "About land valuation", available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1378-15> (Accessed 20 April 2019).

16. The Cabinet of Ministers of Ukraine (2002), "Expert evaluation of land plots", available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1531-2002-%D0%BF?find=1&text=%F1%B3%EB%FC#w14> (Accessed 20 April 2019).

17. Prokopenko, V. Ju. (2015), "Modeling the impact of financial and credit instruments on the development of the Ukrainian real", Agrovit, vol. 9, pp. 48—53.

18. Shkuratov, O. (2011), "The role of land mortgages in lending to agricultural producers", Ekonomist, vol. 10, pp. 12—13.

19. Verkhovna Rada of Ukraine (2005), The Law of Ukraine "On mortgage bonds", available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/3273-15> (Accessed 20 April 2019).

20. Verkhovna Rada of Ukraine (2003), The Law of Ukraine "On mortgage", available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2654-12> (Accessed 20 April 2019).

21. Tretjak, V. M. and Polishhuk, V. G. (2015), "Estimation of mortgage value of land use of agricultural enterprises taking into account risks of lease and mortgage relations", Zemleustrij, kadastr i monitoryng zemel', vol. 2—3, pp. 81—89.

Стаття надійшла до редакції 02.05.2019 р.

Г. О. Комафницька,
к. е. н., в. о. завідувача кафедри економіки та менеджменту,
Львівський національний університет імені Івана Франка, м. Львів
ORCID iD: 0000-0002-5533-6439

DOI: 10.32702/2306-6806.2019.5.60

НАПРЯМИ АКТИВІЗУВАННЯ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА В УМОВАХ РОЗВИТКУ ІНВЕСТИЦІЙНО-ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Н. Komarnytska,
PhD in Economics, Acting Head of the Department of Economics and Management,
Ivan Franko National University of Lviv, Lviv

DIRECTIONS OF THE STATE-PRIVATE PARTNERSHIP ACTIVATION IN THE CONDITIONS OF INVESTMENT AND INNOVATIVE ACTIVITY DEVELOPMENT

У статті виокремлено основні напрями активізування державно-приватного партнерства в умовах розвитку інвестиційно-інноваційної діяльності. До таких напрямів віднесено: підвищення якості нормативно-правової бази, що регламентує цей вид партнерства, покращення його інформаційної інфраструктури, вдосконалення інституційного та організаційно-функціонального забезпечення, наявність цілеспрямованої стратегії і тактики розвитку державно-приватного партнерства на загальнодержавному, регіональному та муніципальному рівнях, а також розвиток управлінських компетенцій у сфері управління процесами державно-приватного партнерства.

Наголошено на тому, що для забезпечення інвестиційного розвитку на загальнодержавному, регіональному та муніципальному рівнях державно-приватне партнерство є нерідко єдиним можливим шляхом залучення інвестицій у певні суспільно значимі проекти державного сектору з боку приватного.

Охарактеризовано вітчизняну нормативно-правову базу, що регламентує державно-приватне партнерство, зокрема основні закони та підзаконні нормативно-правові акти. Вказано на те, що активізування такого партнерства зумовлює необхідність проведення інвентаризації чинного законодавства, пошук правових прогалин, слабких місць та їхнє усунення.

У контексті розвитку інформаційної інфраструктури державно-приватного партнерства наголошено на важливості розроблення механізмів формування необхідних інформаційних матеріалів про цей вид партнерства та їхнє поширення серед підприємців, органів державної влади, фінансово-кредитних установ та інших суб'єктів, що прямо чи опосередковано зацікавлені використанням можливостей такого партнерства.

Встановлено, що державно-приватне партнерство буде ефективним за умови усесторонньої його підтримки з боку різних інституцій: як безпосередньо органів державної влади загальнодержавного, регіонального чи муніципального рівнів, так і спеціально створених з цієї метою інших суб'єктів.

Наголошено на тому, що послідовна реалізація комплексного підходу до управління процесами державно-приватного партнерства неминуче призводить до необхідності вироблення напрямів стратегічного і тактичного його розвитку з урахуванням визначеної стратегії та тактики.

Зроблено висновок про необхідність формування корпоративних моделей державно-приватного партнерства на кожному з рівнів (загальнодержавному, регіональному чи муніципальному), оскільки сьогодні рівень деталізації та структуризації відповідних робіт здебільшого має фрагментарний і ситуативний характер, що не відповідає реальним практичним запитам і з позиції громади, і з позиції бізнесу.

The article outlines the main directions of public-private partnership activation in the conditions of investment and innovation activity development. These directions include the following: improving the quality of the regulatory framework governing this type of partnership; improving its information infrastructure; improving institutional, organizational and functional provision; having a targeted strategy and tactics for developing public-private partnerships at national, regional and municipal levels; managerial competencies development in the management of public-private partnership processes.

It was emphasized that public-private partnership is often the only possible way to attract investment from the private sector in certain significant public sector's projects to ensure investment development at the national, regional and municipal levels.

The domestic legislative framework regulating public-private partnership, in particular, the basic laws and legal acts, is described. It is indicated that activation of such a partnership necessitates inventory of the current legislation, search for legal gaps, weaknesses and their elimination.

In the context of the information infrastructure development of the public-private partnership, it is important to develop mechanisms for the formation of the necessary information materials on this type of partnership and their spreading among entrepreneurs, state authorities, financial and credit institutions and other entities that are directly or indirectly interested in using such opportunities.

It has been established that public-private partnership will be effective, provided it is fully supported by various institutions: directly by public authorities of national, regional or municipal levels, and by other entities specially created for this purpose.

It is emphasized that the consistent implementation of an integrated approach to managing public-private partnership processes inevitably leads to the need to develop strategic and tactical directions for its development, taking into account a certain strategy and tactic.

The conclusion is made on the necessity of forming corporate models of public-private partnership at each level (national, regional or municipal), since today the level of detail and structuring of the relevant work is mostly fragmented and situational, which does not correspond to real practical queries both from the standpoint of the community and from the position of business.

Ключові слова: державно-приватне партнерство, державний партнер, орган державної влади, підприємство, приватний партнер.

Key words: state-private partnership, state partner, state authority, enterprise, private partner.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Різноманітність видів державно-приватного партнерства та широкий спектр завдань, що розв'язуються в його межах, роблять його сьогодні все більш популярним інструментом досягнення важливих цілей загальнодержавної, регіональної чи муніципальної політики. Чисельність країн, в яких сьогодні щораз активніше розвивається державно-приватне партнерство, збільшується щороку. Щодо України — потенціал такого партнерства використовується лише частково, про що свідчить невелика кількість реалізованих таких чином проектів у взаємодії державного і приватного партнерів. Це посилює важливість й актуальність пошуку шляхів активізування державно-приватного партнерства в умовах розвитку інвестиційно-інноваційної діяльності.

АНАЛІЗ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Теоретичною базою дослідження проблеми активізування державно-приватного партнерства в умовах розвитку інвестиційно-інноваційної діяльності є наукові праці вітчизняних та іноземних науковців, зокрема: О.В. Акіліної, В.В. Павлюк [1, с. 10—13], О.М. Головінова [2, с. 47—51], М.Є. Горожанкіної [3, с. 176—183], М.І. Карпи [4, с. 95—103], А.А. Криволапової [5, с. 104—108], Т.М. Кришталь [6, с. 137—141], І.Ю. Мерзлова [7, с. 15—24], А.П. Павлюк [8, с. 38—45], Т.О. Савостенко [9, с. 38—45] та багатьох інших. Цими та іншими авторами розглянуто сутність поняття державно-приватного партнерства, виокремлено його види, моделі та форми, охарактеризовано державно-приватне партнерство як інструмент управління змінами в умовах сьогодення, розглянуто правові аспекти укладення угод між державним і приватним партнерами, розкрито проблему інтеграції інтересів сторін цього виду партнерства, висвітлено важелі впливу держави на розвиток державно-приватного партнерства тощо. Попри це, лише фрагментарно у науковій літературі розглянуто положення з активізування державно-приватного партнерства в умовах розвитку інвестиційно-інноваційної діяльності.

МЕТА СТАТТІ

Завданням дослідження є виокремлення пріоритетних напрямів активізування державно-приватного партнерства в умовах розвитку інвестиційно-інноваційної діяльності.

ВИКЛАДЕННЯ ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ ДОСЛІДЖЕННЯ

У контексті забезпечення інвестиційно-інноваційного розвитку на загальнодержавному, регіонально-

му та муніципальному рівнях державно-приватне партнерство є нерідко єдиним можливим шляхом залучення інвестицій у певні суспільно значимі проекти державного сектору з боку приватного. Як свідчить досвід економічно розвинутих країн, саме завдяки такому партнерству низка проектів мають змогу дійсно реалізуватись, а не залишатись в планах органу державної влади. Можливість отримати приватні інвестиції в умовах істотної обмеженості потрібних ресурсів є однією з ключових переваг зацікавленості державного партнера в ініціативах державно-приватного характеру.

Результати вивчення теорії і практики, а також виконані дослідження дають змогу виокремити ключові напрямки активізування державно-приватного партнерства в умовах розвитку інвестиційно-інноваційної діяльності, що охарактеризовані нижче.

1. Якість нормативно-правової бази, що регламентує державно-приватне партнерство. Як свідчить вітчизняний та іноземний досвід, зміст та особливості реалізації проектів державно-приватного партнерства визначаються багато в чому законодавством тієї чи іншої країни (законами, підзаконними актами тощо). Наприклад, в Україні таке законодавство включає не лише Закон України "Про державно-приватне партнерство", а й низку розроблених на його основі підзаконних актів, серед яких варто виокремити такі:

— постанова Кабінету Міністрів України "Про затвердження Порядку заміни приватного партнера за договором, укладеним у рамках державно-приватного партнерства" № 298 від 26.04.2017 р.;

— наказ Міністерства економічного розвитку і торгівлі України "Про затвердження Методичних рекомендацій щодо застосування Методики виявлення ризиків здійснення державно-приватного партнерства, їх оцінки та визначення форми управління ними" № 944 від 07.06.2016 р.;

— наказ Міністерства економічного розвитку і торгівлі України "Деякі питання проведення аналізу ефективності здійснення державно-приватного партнерства" № 255 від 27.02.2012 р.;

— розпорядження Кабінету Міністрів України "Про схвалення Концепції розвитку державно-приватного партнерства в Україні на 2013—2018 роки" № 739-р від 14.08.2013 р.;

— постанова Кабінету Міністрів України "Деякі питання організації здійснення державно-приватного партнерства" № 384 від 11.04.2011 р.;

— постанова Кабінету Міністрів України "Про затвердження Порядку надання державної підтримки

здійсненню державно-приватного партнерства" № 279 від 17.03.2011 р.;

— постанова Кабінету Міністрів України "Про затвердження Порядку надання приватним партнером державному партнеру інформації про виконання договору, укладеного в рамках державно-приватного партнерства" № 81 від 09.02.2011 р. тощо.

Саме на основі законодавства з урахуванням його норм надалі укладаються контракти та інші юридичні документи щодо державно-приватного партнерства. Вочевидь, активізування такого партнерства зумовлює необхідність проведення інвентаризації чинного законодавства, пошук правових прогалин, слабких місць та їхнє усунення.

2. Інформаційна інфраструктура державно-приватного партнерства. Активізування державно-приватного партнерства є неможливим без належного рівня розвитку інформаційної інфраструктури за цією тематикою. Як свідчать результати досліджень, реалізація таких проектів у суспільстві часто ускладнюється через відсутність чи нестачу необхідної інформації. У цьому контексті слід розробляти механізми формування необхідних інформаційних матеріалів про державно-приватне партнерство та поширення їх серед підприємців, органів державної влади, фінансово-кредитних установ та інших суб'єктів, що прямо чи опосередковано зацікавлені використанням можливостей такого партнерства. Більш конкретно, розвиток інформаційної інфраструктури повинен охоплювати:

— проведення інформаційних кампаній промоційного характеру;

— проведення циклів регіональних семінарів з проблем розвитку державно-приватного партнерства;

— проведення конкурсів проектів державно-приватного партнерства;

— створення інформаційного ресурсу з банком потенційних проектів державно-приватного партнерства та низку інших заходів.

Розглядаючи проблему розвитку інформаційної інфраструктури державно-приватного партнерства, слід у цьому контексті виокремити досвід Польщі, де ще 26.01.2011 р. з ініціативи тоді ще Міністерства регіонального розвитку (сьогодні — Міністерства інвестицій та розвитку) утворено Платформу державно-приватного партнерства, яка "є відповіддю на державні та ринкові очікування, а її завданням є заповнити прогалину в сфері допомоги урядовій адміністрації у підготовці та впровадженні проектів державно-приватного партнерства, будучи форумом обміну інформацією, досвідом та найкращими практиками між органами державної влади та залученими приватними суб'єктами (або тими, що мають намір залучатись) під час реалізації конкретних проектів" [10]. Місією платформи є "зміцнення потенціалу державних інституцій щодо забезпечення високої якості економічно ефективних державних послуг, інфраструктури, а також покращення ефективності самоврядування під час реалізації інфраструктурних проектів завдяки державно-приватному партнерству" [10]. Ця Платформа дає можливість усім зацікавленим суб'єктам отримати інформацію щодо:

— актуальних новин державно-приватного партнерства в Польщі;

— баз даних актуальних проектів державно-приватного партнерства;

— учасників Платформи;

— окремих видів проектів державно-приватного партнерства, що користуються особливою підтримкою (наприклад, дороги, енергетична ефективність, охорона здоров'я тощо);

— нормативно-правової бази державно-приватного партнерства в Польщі;

— розвитку державно-приватного партнерства в Польщі;

— тренінгів та семінарів за проблемою державно-приватного партнерства;

— зв'язку державно-приватного партнерства з фондами ЄС;

— довідника державного партнера (тематичні публікації, правові роз'яснення, взірці документів, е-консультант) тощо.

Вдосконалення інформаційної інфраструктури державно-приватного партнерства повинне мати на меті формування атмосфери довіри між приватним та державним суб'єктами під час укладення і виконання контактів щодо реалізації проектів, а також усвідомлення реальних переваг кожного з цих суб'єктів від участі в проектах державно-приватного партнерства.

В умовах сьогодення слід констатувати те, що взаємодія органів державної влади та приватного бізнесу розглядається найчастіше крізь призму проблем, суперечностей та конфліктів. Водночас з позиції державно-приватного партнерства отаку взаємодію слід кардинально переосмислити: щоб досягти результату, державний та приватний партнери повинні співпрацювати, спільно розв'язувати завдання, а також нести спільну відповідальність за проект. Відтак це свідчить про необхідність зміни фундаментального бачення взаємодії сторін в межах державно-приватного партнерства: мова йде про партнерську площину, а не про рівень взаємодії "керівник — підлеглий".

3. Інституційне та організаційно-функціональне забезпечення державно-приватного партнерства. Вивчення досвіду економічно розвинутих країн дає змогу зробити висновки про те, що державно-приватне партнерство буде ефективним за умови усесторонньої його підтримки з боку різних інституцій: як безпосередньо органів державної влади загальнодержавного, регіонального чи муніципального рівнів, так і спеціально створених з цією метою інших суб'єктів. Спектр такого інституційно-функціонального забезпечення є доволі широким і може включати, наприклад, інститути розвитку. У цьому контексті слід зауважити, що державно-приватне партнерство повинно управлятись на регулярній основі незалежно від його рівня (загальнодержавний, регіональний чи муніципальний). Це, зокрема, зумовлює необхідність використання збалансованих за стратегічними, поточними та оперативними контурами планів, регламентів, бюджетів та інших документів.

4. Цілеспрямована стратегія і тактика розвитку державно-приватного партнерства на загальнодержавному, регіональному та муніципальному рівнях. Послідовна реалізація комплексного підходу до управління процесами державно-приватного партнерства неминуче призводить до необхідності вироблення напрямів стратегічного і тактичного його розвитку з урахуванням визначеної стратегії та тактики. Взагалі, цей вид співпраці державного і приватного партнерів для розв'язання суспільно значимих проблем повинен входити до переліку стратегічних пріоритетів державного управління на відповідному рівні (загальнодержавному, регіональному чи муніципальному) (тобто мова йде про рівень управління процесами державно-приватного партнерства).

На жаль, проблема сьогодні полягає в тому, що доволі часто діяльність у сфері взаємодії державних і приватних партнерів у межах різних видів проектів має фрагментарний та нескоординований характер. У цьому контексті у багатьох країнах світу, у т.ч. й в Україні, відсутня чітко окреслена візія для функціонування форуму державно-приватного партнерства, що буде однаково зрозумілою усім групам стейкхолдерів.

Цілеспрямована стратегія і тактика розвитку державно-приватного партнерства на загальнодержавному, регіональному та муніципальному рівнях повинна заохочувати і державних партнерів, і підприємства як приватних партнерів до реалізації суспільно значимих проектів. Кожен з цих суб'єктів має чітко розуміти свої

вигоди від участі проєкті за формулою державно-приватного партнерства.

5. Розвиток управлінських компетенцій у сфері управління процесами державно-приватного партнерства. Державно-приватне партнерство за своїм змістом є складною системою взаємодії елементів, процесів, рівнів тощо. Це зумовлює необхідність розвитку особистісних та групових вмінь, знань і навичок суб'єктів, залучених у ці процеси. Взагалі, на сучасному етапі слід говорити про необхідність формування корпоративних моделей державно-приватного партнерства на кожному з рівнів (загальнодержавному, регіональному чи муніципальному), оскільки сьогодні рівень деталізації та структуризації відповідних робіт здебільшого має фрагментарний і ситуативний характер, що не відповідає реальним практичним запитам і з позиції громади, і з позиції бізнесу.

Ініціатива використання державно-приватного партнерства у кожному окремому випадку найчастіше виходить від державного партнера, що зумовлює необхідність виконання органом державної влади широкого спектру підготовчих робіт у цьому напрямку. Насамперед, слід зробити ретельні дослідження щодо того, чи розв'язання існуючої проблеми у формі заходу державно-приватного партнерства буде кращою ініціативою, аніж інші традиційні підходи у цьому напрямку. Це, своєю чергою, вкотре актуалізує необхідність розвитку управлінських компетенцій держслужбовців чи працівників органів місцевого самоврядування з позиції фінансів, права, економіки. Проблема посилюється тоді, коли слід формувати умови договору, здійснювати прогностичні розрахунки, ідентифікувати ризики, розподіляти роботи між партнерами, установлювати критерії оцінювання ефективності заходів тощо.

Реалії сьогодення свідчать і про те, що керівники органів державної влади різних рівнів управління як зрештою, і чимало керівників у бізнесі мають доволі опосередковані знання щодо проблем та можливостей використання державно-приватного партнерства для досягнення цілей громади чи компанії. Техніка роботи таких посадових осіб часто базується на ситуативних діях і в Україні має свій відгомін з часів адміністративно-командної економіки. Водночас слід відзначити і невелику кількість керівників (як у межах державного, так і приватного партнерів), які все ж намагаються використати сучасні інструменти управління можливостями державно-приватного партнерства.

ВИСНОВКИ

Таким чином, до пріоритетних напрямів активізування державно-приватного партнерства в умовах розвитку інвестиційно-інноваційної діяльності варто відносити такі: підвищення якості нормативно-правової бази, що регламентує цей вид партнерства, покращення його інформаційної інфраструктури, вдосконалення інституційного та організаційно-функціонального забезпечення, наявність цілеспрямованої стратегії і тактики розвитку державно-приватного партнерства на загальнодержавному, регіональному та муніципальному рівнях, а також розвиток управлінських компетенцій у сфері управління процесами державно-приватного партнерства.

Перспективи подальших досліджень у цьому напрямку повинні полягати в аналізованні кожного з виходячих напрямів активізування державно-приватного партнерства на предмет його сильних і слабких боків в Україні.

Література:

1. Акіліна О.В. Державно-приватне партнерство як інструмент управління змінами у сучасному місті / О.В. Акіліна, В.В. Павлюк // Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія: Міжнародні економічні відносини та світове господарство. — 2018. — Вип. 20, Ч. 1. — С. 10—13.

2. Головінов О.М. Державно-приватне партнерство в інноваційній сфері / О.М. Головінов // Вісник економічної науки України. — 2010. — № 1. — С. 47—51.

3. Горожанкіна М.Є. Державно-приватне партнерство: сучасна модель інтеграції інтересів / М.Є. Горожанкіна // Науковий вісник НЛТУ України. — 2011. — Вип. 21.19. — С. 176—183.

4. Карпа М.І. Місце та роль державно-приватного партнерства у виконанні функцій публічної служби / М.І. Карпа // Вісник НАДУ при Президенті України. Серія "Державне управління". — 2017. — № 2. — С. 95—103.

5. Кривопалова А.А. Государственно-частное партнерство в сфере образования / А.А. Кривопапова // Вестник Самарской гуманитарной академии. Серия "Право". — 2012. — № 2. — С. 104—108.

6. Кришталь Т.М. Державно-приватне партнерство як основний механізм розвитку інфраструктури регіону / Т.М. Кришталь // Сталий розвиток економіки. — 2013. — № 3. — С. 137—141.

7. Мерзлов І.Ю. Роль государства в развитии государственно-частного партнерства / И.Ю. Мерзлов // Экономические и гуманитарные науки. — 2013. — № 7. — С. 15—24.

8. Павлюк А.П. Державно-приватне партнерство як механізм активізації інвестиційної діяльності в Україні / А.П. Павлюк // Стратегічні пріоритети. — 2012. — № 3. — С. 38—45.

9. Савостенко Т. Застосування механізму державно-приватного партнерства під час реалізації регіональних інвестиційних програм / Т. Савостенко // Державне управління та місцеве самоврядування. — 2015. — № 3. — С. 179—189.

10. Platforma współpracy w zakresie Partnerstwa Publiczno-Prywatnego, [online]. Доступно: <<http://www.ppp.gov.pl/PlatformaPPP/Strony/default.aspx>>

References:

1. Akilina, O. and Pavliuk, V. (2018), "Public-private partnership as a tool for managing change in a modern city", *Naukovyi visnyk Uzhhorodskoho natsionalnoho universytetu*. Serii: Mizhnarodni ekonomichni vidnosyny ta svitove gospodarstvo, vol. 20/1, pp. 10—13.

2. Holovinov, O. (2010), "Public Private Partnership in Innovation", *Visnyk ekonomichnoi nauky Ukrainy*, vol. 1, pp. 47—51.

3. Horozhankina, M. (2011), "Public-private partnership: a modern model of interest integration", *Naukovyi visnyk NLTU Ukrainy*, vol. 21.19, pp. 176—183.

4. Karpa, M. (2017), "Place and role of public-private partnership in the performance of public service functions", *Visnyk NADU pry Prezidentovi Ukrainy*. Serii "Derzhavne upravlinnia", vol. 2, pp. 95—103.

5. Kryvopalova, A. (2012), "Public-private partnership in education", *Vestnyk Samarskoi humanitarnoi akademii*. Seriya "Pravo", vol. 2, pp. 104—108.

6. Kryshtal, T. (2013), "Public-private partnership as the main mechanism for the development of the infrastructure of the region", *Stalyi rozvytok ekonomiky*, vol. 3, pp. 137—141.

7. Merzlov, I. (2013), "The role of the state in the development of public-private partnership", *Ekonomicheskiye i humanitarnyye nauki*, vol. 7, pp. 15—24.

8. Pavliuk, A. (2012), "Public-private partnership as a mechanism for activating investment activity in Ukraine", *Stratehichni priorytety*, vol. 3 (24), pp. 38—45.

9. Savostenko, T. (2015), "Application of the mechanism of public-private partnership in the implementation of regional investment programs", *Derzhavne upravlinnia ta mistseve samovriaduvannia*, vol. 3, pp. 179—189.

10. Public-Private Partnership Platform (2019), available at: <http://www.ppp.gov.pl/PlatformaPPP/Strony/default.aspx> (Accessed 20 April 2019).

Стаття надійшла до редакції 02.05.2019 р.

Н. П. Дуброва,

к. е. н., доцент, доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування,
Дніпровський державний аграрно-економічний університет

ORCID ID: 0000-0001-8584-3338

Л. С. Крючко,

к. е. н., доцент,

доцент кафедри маркетингу, Дніпровський державний аграрно-економічний університет

ORCID ID: 0000-0002-7490-3523

DOI: 10.32702/2306-6806.2019.5.64

ФОРМУВАННЯ КОМПЛЕКСНОЇ СИСТЕМИ МАРКЕТИНГУ У БАНКУ

N. Dubrova,

PhD in Economics, associate professor, Dnipro State Agrarian and Economic University

L. Kriuchko,

PhD in Economics, associate professor, Dnipro State Agrarian and Economic University

FORMATION OF AN INTEGRATED MARKETING SYSTEM IN A BANK

У статті розглянуті особливості комплексної системи маркетингу банку. Зазначено, що метою останньої є забезпечення зростання обсягів продаж банківських продуктів шляхом створення нових та автоматизації банківських операцій і технологій, що сприятиме задоволенню потреб клієнтів, формування довіри до банку і, як наслідок, забезпеченню фінансової стійкості та конкурентоспроможності. Розглянуті складові комплексної системи маркетингу банку: маркетингова інформаційна підсистема, підсистема комплексу маркетингу та підсистема управління маркетингом. Поєднання цих складових формує нову якість, завдяки якій реалізується задача формування позитивного образу банківської установи, спрямованого на задоволення потреб споживача, забезпечення зростання прибутковості та зміцнення конкурентоспроможності банку.

In the article, the features of marketing activity in banking institutions are considered. The purpose of marketing in banking is to create the necessary conditions for the efficient functioning of the banking institution in the modern market environment, to develop a system of measures to increase its competitiveness and profitability of activities, intensify the bank's activities in obtaining positive trust about the bank and its activities. The peculiarity of the banking activity development in the conditions of globalization objectively increases the attention to the marketing component of the banking business, which, in turn, increases the need to analyse the effectiveness of the use of all components of the marketing mix.

The integrated marketing system of the bank is considered as a combination of interconnected components (economic, social, organizational, technical and technological), which are internally organized in relation to the external environment, the integral unity of which ensures, on the one hand, the satisfaction of the needs of consumers, and, on the other hand, the achievement goals by the banking institution.

The goal of the bank's integrated marketing system is to ensure the growth of sales of banking products through the creation of new banking services, automation of banking operations and technologies, which will meet customer needs, build trust in the bank and, consequently, provide financial stability and competitiveness.

Hence, the integrated marketing system of the bank has the following components: the marketing information subsystem, the subsystem of the marketing complex and the subsystem of marketing management, which are discussed in detail in the article. It is noted, that due to these subsystems, the problem of forming a positive image of the banking institution aimed at satisfying the needs of the consumer and ensuring the growth of profitability and growth of the bank's competitiveness is realized. The main assumption of an integrated marketing system is the formation of an image of thinking, based on the concepts of integration and cooperation, readiness to use new decision-making methods.

Ключові слова: банки, комплексна система маркетингу, складові комплексної системи маркетингу в банку, банківські послуги, маркетингові комунікації.

Key words: banks, integrated marketing system, elements of an integrated marketing system in the bank, banking services, marketing communications.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Розвиток банківської системи відбувається постійно. На сьогодні він набув такого характеру, коли центральною ланкою в діяльності фінансово-кредитних ус-

танов стали клієнти та їхні потреби, зумовлені різними особистими поглядами, культурними факторами, соціальним статусом, економічними показниками, психологічними особливостями, демографічними характери-

стиками та ін. Банки змушені орієнтуватися на клієнтів, щоб отримати конкурентоспроможні місця на ринку. Банківська система впливає на економічну активність реального сектору економіки. Це проявляється як на макро-, так і на мікроекономічному рівні. Від того, наскільки адекватно здійснюють свою перерозподільну функцію банки, залежить національний добробут країни та темпи її економічного зростання. Низька ефективність банків в остаточному підсумку може призвести до збільшення обсягів імпорту фінансових послуг з-за кордону та істотному зменшенню кількості національних фінансових посередників на ринку.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Дослідженню теоретичних аспектів банківського маркетингу присвячені праці вітчизняних і зарубіжних дослідників, серед яких варто відзначити: Гайванович Н.В. [4], Гайдукович Д.С. [5–7], Ішорайте М. [2], Котлера Ф. [8], Майорову Ю.С. [9], Менцела К. [1], Сахацького М.П. [11], Ткачука В.О. [3], Торяника Ж.І. [12], Хессе Й. [1], Черненко О.В. [13] та інших. Основну увагу в наукових працях в основному приділено маркетинговому комплексу банків.

ВИДІЛЕННЯ НЕ ВИРІШЕНИХ РАНІШЕ ЧАСТИН ЗАГАЛЬНОЇ ПРОБЛЕМИ

Відаючи належне науковому доробку вітчизняних і зарубіжних учених, зауважимо, що банківський маркетинг перебуває у постійному динамічному розвитку. Зазначена обставина підкреслює необхідність систематизації практичних новацій та вдосконалення науково-методологічних засад банківського маркетингу, розуміння яких дає змогу формувати конкурентоспроможну маркетингову політику банку. Однак мало наукових праць присвячених дослідженню комплексної системи маркетингу банку та її складових.

ФОРМУЛЮВАННЯ ЦІЛЕЙ СТАТТІ

Головною метою статті є дослідити сутність комплексного маркетингу банку, його складових та визначити підходи щодо його формування.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

Маркетинг цілеспрямоване використання інструментів ринкової політики і орієнтується на задоволення потреб споживачів. Іншими словами, маркетинг є діяльністю компанії в сфері дослідження ринку, не тільки в сфері інтересів торгівельно-збутової діяльності, а й в прогнозуванні можливої поведінки ринку нового товару [10].

У сфері банківської діяльності мета маркетингу полягає у створенні необхідних умов для ефективного функціонування банківської установи в сучасному ринковому середовищі, розробки системи заходів щодо підвищення його конкурентоспроможності та прибутковості, інтенсифікації дій банку щодо отримання позитивних вражень про банк і його діяльність. Необхідність використання прийомів та інструментів маркетингу в банківській сфері обумовлена загостренням конкурентної боротьби як на ринку фінансових та банківських послуг; впровадженням у банківську діяльність сучасних інформаційних технологій, персоналізацією традиційних банківських продуктів під індивідуальні запити окремих клієнтів та ін. Особливий розвиток банківської діяльності в умовах глобалізації об'єктивно посилює увагу до маркетингової складової банківського бізнесу, а це, в свою чергу, посилює необхідність аналізу ефективності використання всіх складових комплексу маркетингу.

Як зазначають Ткачук В.О., Тимків А.О. банківський маркетинг — це "філософія, стратегія і тактика банківського бізнесу, що базується на комплексному аналізі та сегментуванні ринку банківських послуг, здійсненні

оптимальної продуктової, цінової, збутової і комунікаційної політики і спрямована на гармонійне балансування інтересів банку, існуючих і виникаючих потреб наявних і потенційних банківських клієнтів та суспільства загалом" [3]. Разом з тим застосування маркетингу в банку потребує комплексного підходу. Саме це і є підґрунтям для створення комплексної системи маркетингу банку.

Метою комплексної системи маркетингу банку є забезпечення зростання обсягів продаж банківських продуктів шляхом створення нових банківських послуг, автоматизації банківських операцій і технологій, що сприятиме задоволенню потреб клієнтів, формування довіри до банку і, як наслідок, забезпеченню фінансової стійкості та конкурентоспроможності.

Загальновідомо, що будь-яка система — це сукупність елементів, які знаходяться у відносинах і зв'язках один з одним, що формують певну цілісність та єдність. Сутнісним положенням системи виступає нова якість, що виникає завдяки поєднанню елементів в єдине ціле [11]. Враховуючи такий підхід слід розглядати комплексну систему маркетингу банку як внутрішньо організовану по відношенню до зовнішнього середовища сукупність взаємопов'язаних складових (економічних, соціальних, організаційних, технічних та технологічних), цілісна єдність яких забезпечує, з одного боку, задоволення потреб споживачів, а з іншого — досягнення банківською установою поставлених цілей. Це реально за умови цілеспрямованого і ефективного функціонування в системі таких підсистем, як маркетингова інформація, комплекс маркетингу, управління маркетингом. Для практики господарювання важливо конкретизувати їх зміст. Завдяки цьому кожна банківська установа, виходячи з власних умов господарювання та соціально-економічних інтересів, може адаптувати для себе таку систему. Кожна система має свою структуру, яка розглядається як комплекс взаємозалежних у часі й просторі видів діяльності, які здійснюються суб'єктом при цілеспрямованому впливі на об'єкт [11].

Необхідно зазначити, що традиційний комплекс маркетингу банку включає в себе забезпечення функціонування та взаємодію процесів продажу банківських продуктів, ціноутворення, комунікаційної політики та розподілу за умови забезпечення задоволення потреб клієнтів в умовах конкуренції з метою отримання прибутку (рис. 1).

Зазначене визначення традиційного комплексного маркетингу виправдовує доцільність розуміння маркетингу в банку як системи.

За свідченням Ю.С. Майорової, ринкові відносини в сучасному світі мають суперечливий розвиток, оскільки по мірі посилення конкуренції прискорюються структурні зрушення, з'являються нові маркетингові технології. Відбувається формування банківського маркетингу на якісно новому рівні, підвищується соціальна відповідальність банківського сектору, його значимість [9].

Комплекс маркетингу банку — це сукупність факторів маркетингу, що супроводжують реалізацію банківського продукту кінцевому споживачу на усіх стадіях процесу, яка заснована для формування бажаної та прогнозуємої реакції цільового ринку [9; 10]. Маргарита Ішорайте акцентує увагу на тому, що "комплекс маркетингу (marketing mix) являє собою певні рішення, о спрямовані на досягнення стратегічних цілей підприємства та задоволення потреб його клієнтів. Оскільки в сучасних мовах підприємства працюють у мінливих умовах, то для досягнення успіху на ринку та бути прибутковим потрібно надавати послуги, які відповідатимуть потребам клієнтів. Таким чином, бізнес є дуже важливим для споживачів, бо задовольняє їх потреби" [2]. Як наслідок, ефективність комплексу маркетингу банку виражається як у задоволенні очікувань та потреб цільово-

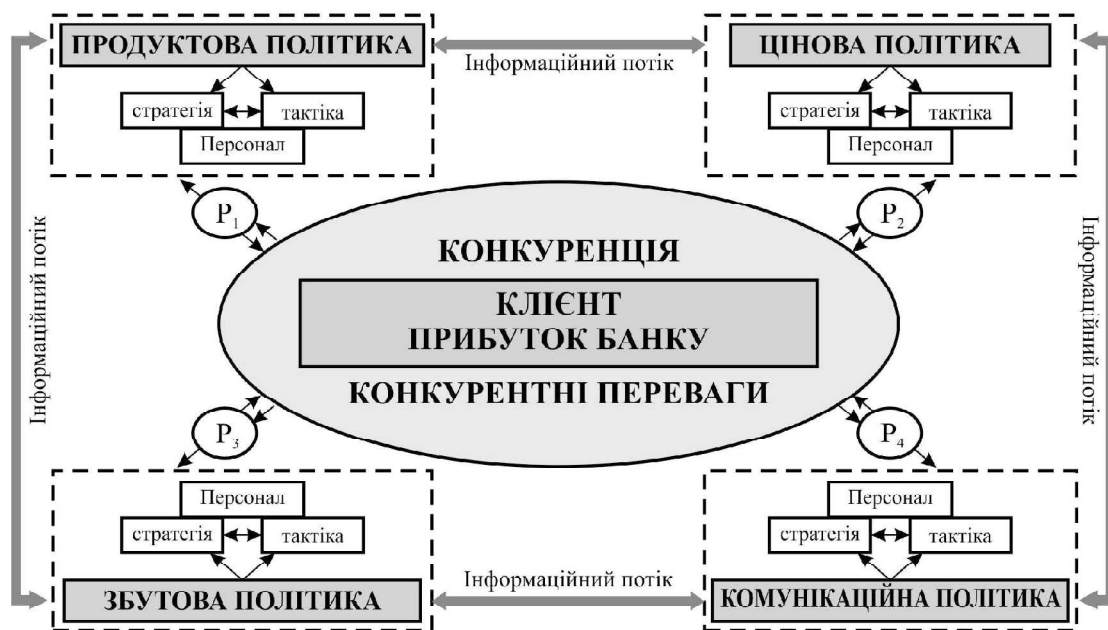


Рис. 1. Складові комплексу маркетингу сучасного банку

вої аудиторії, так і у отриманні максимального прибутку банку.

Теоретичним підґрунтям визначення сутності та особливостей комплексу маркетингу, у тому числі банківського слугує маркетингова теорія Ф. Котлера. Саме в його працях виділяється концепції: виробничого, товарного, збутового, традиційного і соціально-етичного маркетингу [8]. Для реалізації комплексу маркетингу у банку потрібно використовувати різноманітні інструменти, які є складовими комплексу маркетингу банку. Класичними елементами є: товар, ціна, дистрибуція, просування — концепція "4P". Пізніше був доданий п'ятий елемент "P" (reople), який об'єднує працівників банку, систему набору персоналу, навчання, мотивації і оцінки. Зазначені елементи формують концепцію "5P" комплексу маркетингу. Також відома концепція "7P", яка охоплює товар, ціну, дистрибуцію, просування, персонал, фізичну наявність (physical evidence), матеріальні елементи оточення і цінності, що

стосуються послуги, а також процес наявності (process), під яким розуміють організацію і технологію процесу надання послуги. А вже концепція "8P" включає: товар (product elements), місце і час (place and time), процес (process), продуктивність і якість (productivity and quality), персонал (reople), просування та навчання (promotion and education), фізична наявність (physical evidence), ціна та інші витрати, пов'язані з наданням послуги (price and other costs of service) [4].

Інший підхід до визначення складових комплексу маркетингу пропонує Д. Завадська, яка визначає такі його складові: інформація, технологія комплексного обслуговування, ціна, ресурси (фінансові, людські, матеріальні), логістика (рис. 2). Саме задоволення очікувань клієнтів банку реалізується за допомогою вищезазначених елементів комплексу маркетингу.

Ще однією важливою складовою комплексної системи маркетингу банку є підсистема управління маркетингом. Остання формує сукупність управлінських принципів, структурних ланок, кадрів, функцій, методів і технологій, що використовуються під час планування, організації, проведення та контролю результатів маркетингових процедур. Безпосереднє управління маркетингом передбачає визначення маркетингових цілей та управління маркетингом як системою. Підсистема управління маркетингом банку як системою передбачає виконання завдань, що безпосередньо пов'язані із реалізацією таких управлінських процедур, як планування, організація, координація, регулювання, мотивація, аналіз, облік та контроль маркетингової діяльності. Системним інструментарієм концепції управління маркетингом ми називаємо комплекс маркетингу (або маркетинг — мікс), який Ф. Котлер визначив так: набір маркетингових інструментів, якими суб'єкт оперує для розв'язання маркетингових задач на цільовому ринку [8].

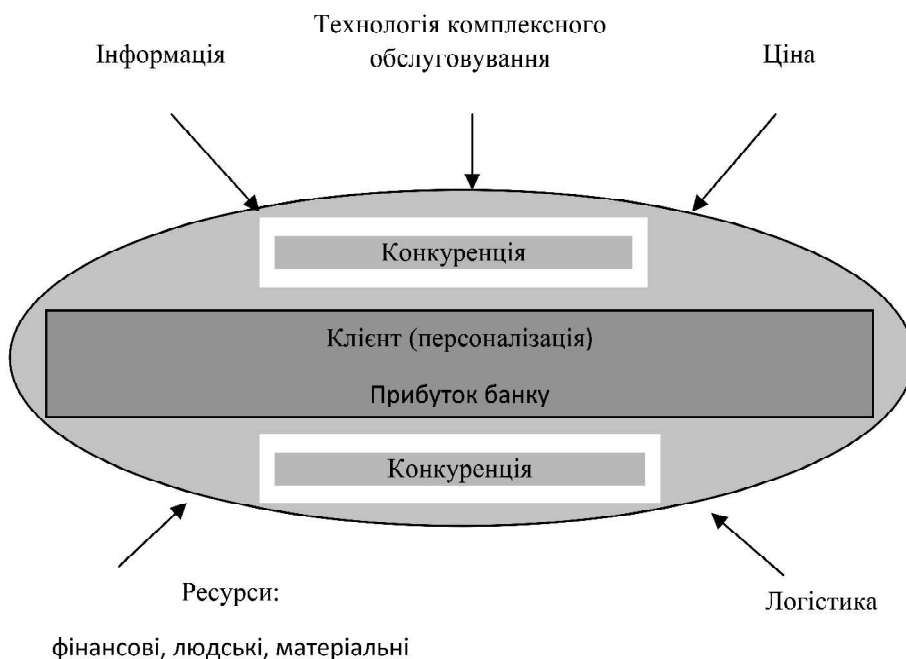


Рис. 2. Комплекс банківського маркетингу

Джерело: [7].

Основним припущенням сучасного управління маркетингом є формування образу мислення, що засноване на поняттях інтеграції та кооперації, готовності використовувати нові методи прийняття рішень [1]. У концепціях маркетингового управління власне маркетинговий процес, що включає: аналіз маркетингових можливостей; розробку маркетингових стратегій; планування маркетингових програм (розробку системних інструментів); організацію виконання і контроль маркетингової роботи, які найтісніше взаємопов'язані зі стратегічним корпоративним плануванням (визначення корпоративної місії, визначення стратегічних бізнес-одиниць, розподіл ресурсів між ними, планування нових видів діяльності) і плануванням на рівні стратегічної бізнес-одиниці (визначення місії стратегічної бізнес-одиниці, виявлення можливостей і загроз, і стратегічний аналіз, формулювання цілей, стратегії, програми бізнесу-одиниці і контроль їх реалізації).

ВИСНОВКИ

Мета маркетингу в банку полягає у створенні сприятливих умов для ефективного функціонування банківської установи в сучасному ринковому середовищі, розробки системи заходів щодо підвищення його конкурентоспроможності та прибутковості діяльності, інтенсифікації дій банку щодо отримання позитивних вражень про банк і його діяльність. Метою комплексної системи маркетингу банку є забезпечення зростання обсягів продаж банківських продуктів шляхом створення нових банківських послуг, автоматизації банківських операцій і технологій, що сприятиме задоволенню потреб клієнтів, формування довіри до банку і, як наслідок, забезпеченню фінансової стійкості та конкурентоспроможності. Для реалізації даної мети сформовані складові комплексної системи маркетингу банку, а саме: маркетингова інформаційна підсистема, підсистема комплексу маркетингу та підсистема управління маркетингом. Завдяки останнім і реалізується задача формування позитивного образу банківської установи, спрямованого на задоволення потреб споживача та забезпечення зростання прибутковості та зростання конкурентоспроможності банку.

Література:

1. Karsten H. Mentzel and Jurgен Hesse. The Marketing-Information System as a Decision-Making Basis for Marketing Management. Management International Review. Vol. 12, No. 4/5 (1972), pp. 69—72.
2. Margarita Isoraite. Marketing mix theoretical aspects. International Journal of Research — Granthalayah, Vol. 4, No. 6 (2016): 25—37.
3. Ткачук В.О. Банківський маркетинг: сутність, особливості, еволюція. Економіка і суспільство. 2017. Випуск № 13. С. 1244—1250.
4. Гайванович Н.В. Комплекс маркетингу у сфері послуг: процес та забезпечення. Вісник Національного університету "Львівська політехніка". 2009. № 649: Логістика. С. 145—153.
5. Гайдукович Д.С. Теоретичні засади формування комплексу банківського маркетингу. Науковий вісник Херсонського державного університету. Сер.: Економічні науки. 2014. Вип. 6 (4). С. 191—195.
6. Гайдукович Д.С. Характеристика інструментів маркетингового аналізу в сфері банківських послуг. Вісник соціально-економічних досліджень. 2011. Випуск 3 (43). С. 50—55.
7. Завадська Д.В. Маркетинг у банку: теорія та методологія / Д.В. Завадська, Л.В. Жердецька, Л.В. Кузнецова. — Одеса: Видавництво "Атлант", 2010. — 717 с.

8. Котлер Ф. Основы маркетинга / Ф. Котлер, Г. Армстронг, Дж. Сондерс, В. Вонг; пер. с англ. 2-е европ. изд.— М.; СПб.; К: Издательский дом "Вильямс", 1999. 1152 с.

9. Майорова Ю.С. Банковский комплекс маркетинга. Журнал "ЭТАП: экономическая теория, анализ, практика". Выпуск № 1. 2012. С. 32—42.

10. Маркетинг у банку: навчальний посібник / за заг. ред. проф. Т. А. Васильєвої; Т. А. Васильєва, С. М. Козьменко, І. О. Школьник та ін.; Державний вищий навчальний заклад "Українська академія банківської справи Національного банку України". Суми: ДВНЗ "УАБС НБУ", 2014. 353 с.

11. Сахацький М.П. Наукові основи формування системи маркетингу в сільськогосподарських підприємствах / М.П. Сахацький, Г.М. Запша, О. А. Белевят // Економіка харчової промисловості. — 2009. — № 1. — С. 31—34.

12. Торяник Ж.І. Нові тенденції банківського маркетингу: вітчизняний і зарубіжний досвід / Ж.І. Торяник, К.В. Антимоник // Вісник Університету банківської справи Національного банку України. 2013. № 1 (16). С. 219—224.

13. Черненко О.В. Маркетингова інформаційна система: механізм управління потоками. Вісник Національного університету "Львівська політехніка". 2012. № 749. С. 204—207.

References:

1. Mentzel, K. H. and Hesse, J. (1972), "The Marketing-Information System as a Decision-Making Basis for Marketing Management", Management International Review, Vol. 12, No. 4/5, pp. 69—72.
2. Isoraite, M. (2016), "Marketing mix theoretical aspects", International Journal of Research — Granthalayah, Vol. 4, No. 6, pp. 25—37.
3. Tkachuk, V.O. (2017), "Bank marketing: the essence, features, evolution", Ekonomika i suspil'stvo, vol. 13, pp. 1244—1250.
4. Hajvanovych, N.V. (2009), "Complex of marketing in the sphere of services: process and provision", Visnyk Natsional'noho universytetu "L'viv's'ka politekhnika", vol. 649, pp. 145—153.
5. Hajdukovych, D.S. (2014), "Theoretical principles of forming a complex of banking marketing", Naukovyj visnyk Kherson's'koho derzhavnoho universytetu. Ser.: Ekonomichni nauky, vol. 6 (4), pp. 191—195.
6. Hajdukovych, D.S. (2011), "Characteristics of marketing analysis tools in the area of banking services", Visnyk sotsial'no-ekonomichnykh doslidzhen', vol. 3 (43), pp. 50—55.
7. Zavads'ka, D.V. (2010), Marketing u банку: teoriia ta metodolohiia [Bank Marketing: Theory and Methodology], Vydavnytstvo "Atlant", Odessa, Ukraine.
8. Kotler, F. (1999), Osnovy marketinga [Basics of marketing], Vil'jams, St.Petersburg, Russia.
9. Majorova, Ju.S. (2012), "Banking marketing complex", Zhurnal "JeTAP: jekonomicheskaja teorija, analiz, praktika", vol. 1, pp. 32—42.
10. Vasyl'ieva, T.A. Koz'menko, S.M. Shkol'nyk, I.O. (2014), Marketing u банку [Marketing at the bank], DVNZ "UABS NBU", Sumy, Ukraine.
11. Sakhats'kyj, M.P. (2009), "Scientific fundamentals of marketing system formation in agricultural enterprises", Ekonomika kharchovoi promyslovosti, vol. 1, pp. 31—34.
12. Torianyk, Zh.I. (2013), "New trends in banking marketing: domestic and foreign experience", Visnyk Universytetu bankiv's'koi spravy Natsional'noho банку Ukrainy, vol. 1 (16), pp. 219—224.
13. Chernenko, O.V. (2012), "Marketing information system: flow management mechanism", Visnyk Natsional'noho universytetu "L'viv's'ka politekhnika", vol. 749, pp. 204—207.

Стаття надійшла до редакції 07.05.2019 р.

*В. С. Підгірна,
к. е. н., асистент кафедри економіки підприємства та управління персоналом,
Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича, м. Чернівці
ORCID iD:0000-0002-7690-2233*

*Л. Д. Водянка,
к. е. н., доцент кафедри економіки підприємства та управління персоналом,
Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича, м. Чернівці
ORCID iD:0000-0001-8153-2532*

*І. Г. Лаврук,
дослідник кафедри економіки підприємства та управління персоналом,
Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича, м. Чернівці
ORCID iD:0000-0002-5435-6809*

DOI: 10.32702/2306-6806.2019.5.68

БЕЗРОБІТТЯ В УКРАЇНІ: АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ І ШЛЯХИ ВИРІШЕННЯ

*V. Pidhirna,
PhD in Economics, assistant, Yuriy Fedkovych Chernivtsi National University
L. Vodianka,
PhD in Economics, associate professor, Yuriy Fedkovych Chernivtsi National University
I. Lavruk,
researcher, Yuriy Fedkovych Chernivtsi National University*

UNEMPLOYMENT IN UKRAINE: ACTUAL PROBLEMS AND SOLUTIONS

У статті досліджено безробіття як один із основних чинників деформування ринку праці в Україні. Розкрито основні аспекти незайнятості населення за останні роки і виявлено ряд негативних факторів, що спричиняють збільшення частки соціальних виплат з бюджету країни на підтримку малозабезпечених верств населення. На основі отриманих статистичних даних визначено та зіставлено рівень безробіття в Україні та Європейських країнах. А також проаналізовано головні причини виникнення незайнятості населення за статево-віковою структурою та професійними групами, за регіонами і рівнем здобутої освіти тощо. Результати дослідження свідчать про низький рівень життя (купівельної спроможності) українців, нерегульований працездатний ринок праці в західних областях, відсутність економічної та політичної стабільності в державі, високий рівень міграції серед молодих людей, гендерна нерівність в оплаті праці тощо.

Беручи до уваги таку негативну тенденцію високого рівня безробіття в Україні, було запропоновано головні напрями розв'язання цієї проблеми через запровадження ефективних реформ та заходів, спрямованих як на короткостроковий, так і на довгостроковий період часу.

Окреслено комплексний підхід щодо визначення основних наслідків безробіття та водночас запропоновано шляхи його вирішення через систему ведення активної політики зайнятості населення з боку державних органів влади.

The article examines unemployment as one of the main factors in the labor market deformation in Ukraine.

Today, the main reasons that destabilize the Ukrainian economy should be: high unemployment, inflation, labor migration, low wages and purchasing power of the population, unsettled situation in the east, etc. Unemployment is a complex social phenomenon that deforms the labor market. In most European countries, the unemployment rate does not exceed the set limits and is up to 9%. Such a statistical indicator is preceded by effective reform efforts, which are carried out in order to restore the balance of supply and demand in the labor market. The control over this process should be carried out with the help of the organs of the state administration, which will ensure the sustainable and efficient development of the country.

Therefore, we have disclosed the main aspects of unemployment in recent years and identified a number of negative factors that lead to an increase in the share of social payments from the country's budget to support the low-income sections of the population. On the basis of the obtained statistical data, the unemployment rate in Ukraine and European countries was determined and compared. It also analyzes the main causes of the unemployment of the population by gender and age structure and professional groups, by region and level of education, etc. The results of the study indicate a low standard of living (purchasing power) of Ukrainians, an unsettled labor market in the western regions, a lack of economic and political stability in the country, a high level of migration among young people, gender inequality in wages, and so on.

Taking into account such a negative tendency of high unemployment in Ukraine, the main directions of solving this problem were proposed through the introduction of effective reforms and measures aimed at both the short-term and the long-term period of time.

The comprehensive approach to determining the main effects of unemployment is outlined and, at the same time, ways of its solution are proposed through the system of active policy of employment of the population by the state authorities.

*Ключові слова: безробіття, заробітна плата, ринок праці, купівельна спроможність населення, зайнятість.
Key words: unemployment, wages, labor market, purchasing power of the population, employment.*

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ У ЗАГАЛЬНОМУ ВИГЛЯДІ ТА ЇЇ ЗВ'ЯЗОК ІЗ ВАЖЛИВИМИ НАУКОВИМИ ЧИ ПРАКТИЧНИМИ ЗАВДАННЯМИ

У період глобалізації економіка України трансформується під впливом різних факторів. Держава як регулятор суспільних відносин, здійснює політику в соціальній, політичній, економічній сферах і забезпечує сталий розвиток країни.

На сьогодні до основних причин, які дестабілюють економіку України слід віднести: високий рівень безробіття, інфляція, трудова міграція, низький рівень заробітної плати та купівельної спроможності населення, нерегульована ситуація на сході держави тощо. Безробіття є складним соціальним явищем, яке деформує ринок праці. В більшості європейських країнах рівень безробіття не перевищує встановлені межі і становить до 9%. Такому статистичному показнику передують ефективні реформаторські дії, які проводяться з метою відновлення рівноваги попиту і пропозиції на ринку праці. Контроль за цим процесом повинен здійснюватися за допомогою органів державного апарату управління, що забезпечать сталий та ефективний розвиток країни.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Безробіття є природним явищем, яке присутнє в економіці будь-якої держави. Воно є нормальним процесом до того часу, доки не виходить за рамки допустимого. Тому на сьогодні є багато науковців, які намагаються дослідити основні причини виникнення та наслідки незайнятості населення. Серед зарубіжних економістів, які займаються вивченням цієї проблематики слід виділити Дж. Акерлофа, І. Ансоффа, Л. Грогана, П. Дайамонда, У. Кінга, Д. Кліланда, тощо. Беручи до уваги публікації вітчизняних економістів, можна стверджувати, що в їхніх працях спостерігається поглиблене вивчення тенденцій розвитку рівня безробіття в Україні. Найвідоміші з них: С. Бандура, В. Близнюк, Д. Богиня, І. Бондар, В. Жернаков, С. Іванов, Е. Лібанова, Ю. Маршавін, І. Моцін, В. Петюх, А. Чухно, А. Шевченко.

ФОРМУЛЮВАННЯ ЦІЛЕЙ СТАТТІ (ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ)

Метою статті є дослідження безробіття в Україні та порівняння його рівня з країнами Європи. А також вивчення сучасного стану незайнятості населення та запропонування шляхів щодо його зменшення.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ ДОСЛІДЖЕННЯ

Формування ринку праці відбувається на основі взаємодії попиту і пропозиції. Коли пропозиція перевищує попит виникає складне соціально-економічне явище, яке називається безробіттям. У результаті воно тягне за собою такі негативні наслідки, як посилення соціальної напруги, зростання кількості психічних захворювань, посилення соціальної диференціації, загострення криміногенної ситуації, падіння трудової активності, скорочення податкових надходжень, зменшення ВВП, падіння життєвого рівня населення, зростання витрат на допомогу безробітним [1, с. 32].

За останні роки рівень безробіття серед економічно активного населення в Україні знизився, а у січні-вересні 2018 року сягнув 8,6%. Цього ж року в грудні кількість зареєстрованих безробітних становила 341,7 тисяч осіб, а у 2017 році — 354,4 тисячі осіб. Тобто прослідковується

позитивна тенденція щодо скорочення чисельності незайнятого населення на 12,7 тисяч осіб порівняно з минулим роком. Середній розмір допомоги по безробіттю за грудень 2018 року підвищився на 545 гривень і склав 2876 гривень, у той час як мінімальна заробітна плата становила 3723 гривень [2].

У порівнянні з країнами Європейського союзу рівень безробіття в Україні є значно вищим. Нерегульована ситуація на сході дестабілізує економіку нашої держави і цим самим породжує ряд негативних факторів, що і спричиняють підвищення чисельності незайнятого населення. Більша частина переселенців мігрує на захід України в пошуках робочого місця, а оскільки ринок праці неготовий прийняти нову робочу силу, то відбувається процес порушення попиту і пропозиції [6, с. 57—63; 7, с. 39—57].

У Литві та Австрії рівень безробіття є високий порівняно з іншими країнами Європи і становить 9,2% та 8,4%, а найменший — у Білорусі, Молдові та Німеччині відповідно 0,3%, 2,2% і 3,2%. Це свідчить про злагоджену систему управління у соціальній сфері країн, де прослідковується низький рівень незайнятого населення, а також підтримування і надання допомоги малозабезпеченим верствам населення, які шукають роботу або ж тимчасово її втратили.

Серед найбільш поширених причин незайнятості в Україні у 2017 році слід виділити звільнені за угодою сторін (44,4%), звільнені у зв'язку з закінченням строку договору (19,9%), звільнені за власним бажанням (8,9%), не зайняті з інших причин (11,2%), вивільнені у зв'язку зі змінами в організації виробництва та військовослужбовці, звільнені за скороченням чисельності або штату без права на пенсію (4,7%).

Серед зареєстрованих безробітних за статеві-віковою структурою населення в Україні більшу половину становлять жінки (53,8%). Найбільша кількість економічно неактивного населення серед жінок спостерігається у віці 60—70 років (2577 тисяч осіб) та 35—39 років (323,8 тисяч осіб). В загальному за 2018 рік рівень безробіття серед жінок по світу становив 6%, а серед чоловіків — 0,8%. Все частіше жінки працюють без укладання письмового контракту і соціального захисту, формуючи на ринку праці дешеву робочу силу. Як бачимо, гендерна нерівність і на сьогодні зберігається, але в порівнянні з іншими роками зменшується.

Пріоритетним напрямком розвитку Державної служби зайнятості України є працевлаштування молоді. Оскільки за прогнозами експертів до 2025 року частка осіб віком 60 років і старше становитиме понад 25%, уряд намагається запобігти негативній динаміці старіння населення. У 2018 році рівень безробіття молоді зріс до 30%. Для порівняння у Європейських країнах він становив: у Польщі — 11,6%, Угорщині — 11,4%, Німеччині — 6%, Норвегії — 9,9%, Болгарії — 11,8%, Румунії — 16,2% [3]. Молодь будь-якої держави є запорукою ефективного функціонування економіки в майбутньому. Якщо не створити сприятливих умов для працевлаштування в країні, то працездатне молоде населення буде масово виїжджати закордон в пошуках високооплачуваної роботи. Тому президентом України було схвалено Стратегію розвитку державної молодіжної політики на період до 2020 року, а Урядом — Концепцію Державної цільової соціальної програми "Молодь України" на 2016—2020 роки, які покликані розв'язати основні проблеми, пов'язані з низьким рівнем зайнятості молоді на ринку праці [4, с. 78].

За даними Державної служби зайнятості України, у грудні 2018 року кількість вакансій, заявлених роботодавцями значно зменшилась і становила 58,4 тисячі, а навантаження зареєстрованих безробітних на одну вакансію склало 6 осіб. У загальній кількості вакансій кожна п'ята була в переробній промисловості, кожна шоста — в оптовій та роздрібній торгівлі; ремонті автотранспортних засобів і мотоциклів, кожна дев'ята — у транспорті, складському господарстві, поштовій та кур'єрській діяльності [2].

За професійними групами найбільша кількість зареєстрованих безробітних у 2018 році спостерігалась серед працівників у сфері торгівлі та послуг (49,5 тисяч осіб), робітників з обслуговування, експлуатації та контролювання за роботою технологічного устаткування, складання устаткування та машин (66,1 тисяч осіб), законодавців, вищих державних службовців, керівників, менеджерів (47,7 тисяч осіб).

Найменша кількість безробітних у 2018 році зареєстрована серед технічних службовців (19,4 тисяч осіб) але в порівнянні з 2017 роком їхня кількість зростає на 500 тисяч осіб, кваліфікованих робітників сільсько- та лісового господарств, риборозведення та рибальства (19,2 тисяч осіб), професіоналів (29,8 тисяч осіб).

Кількість наявних вакансій зростає з року в рік і тільки незначно залишається ситуація в галузі технічних службовців. Навантаження зареєстрованих безробітних на одну вакансію у 2018 році серед кваліфікованих робітників з інструментом становило 2 особи, професіоналів та фахівців — 5 осіб, робітників з обслуговування, експлуатації та контролювання за роботою технологічного устаткування, складання устаткування та машин — 7 осіб, кваліфікованих робітників сільсько- та лісового господарств, риборозведення та рибальства — 33 особи, законодавців, вищих державних службовців, керівників, менеджерів — 14 осіб. Тому на сьогодні найбільш затребуваними на ринку праці України є працівники сфери сільсько- та лісового господарств, законодавці, вищі державні службовці, керівники, менеджери і все меншу потребу складають кваліфіковані працівники з інструментом, професіонали, фахівці.

За регіонами України найбільша кількість вакансій зареєстрована у Львівській, Київській, Дніпропетровській областях відповідно 6,2, 4,9 та 6,4 тисяч одиниць, а найменша — у Херсонській (0,6 тисяч одиниць), Черкаській (0,5 тисяч одиниць), Луганській (0,5 тисяч одиниць), Донецькій, Запорізькій областях (0,8 тисяч одиниць). Навантаження зареєстрованих безробітних на одну вакансію найбільше в Черкаській (34 особи), За-

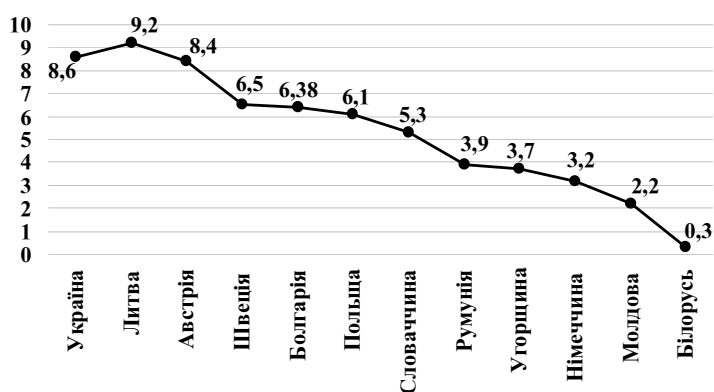


Рис. 1. Рівень безробіття в Європейських країнах та Україні станом на 1 січня 2019 року, %

Джерело: [3].

порізькій (26 осіб), Вінницькій (24 особи) та Херсонській областях (20 осіб). Найменша конкуренція серед робочих місць спостерігається у Львівській, Київській (2 особи), Волинській (3 особи), Закарпатській (4 особи) та Полтавській областях (5 осіб).

Статистика безробіття за регіонами має значний рівень диференціації, що зумовлено багатьма факторами, основними з яких є географічне розташування, рівень заробітної плати, наявність корисних копалин, кількість підприємств, склад та структура населення, рівень освіти тощо.

Найбільший рівень безробіття спостерігається в Луганській (15,1%), Донецькій (14%), Кіровоградській (11,5%), Волинській (11,3%) та Полтавській (11,1%) областях. А найнижчий рівень незайнятого населення присутній в місті Києві (6%), а також в Харківській (5,1%), Одеській (6,1%), Київській (6,1%), Львівській (6,8%) областях. У західній частині України через близьку присутність до кордонів Європейських країн рівень незайнятого населення значно менший, оскільки велика частина населення емігрує, а частина біженців зі сходу переселяється на захід та влаштовується на роботу, цим самим перенасичуючи ринок праці.

За рівнем освіти найбільша чисельність безробітних є серед осіб, які здобули професійно-технічну освіту, їх налічується 125929 осіб, повну вищу — 88779 осіб, базову та неповну вищу — 61556 осіб, повну загальну середню — 52261 осіб, а найнижчий рівень спостерігається у осіб, які мають базову загальну середню освіту — 12510 осіб та початкову освіту — 617 осіб [2].

Таблиця 1. Кількість зареєстрованих безробітних та кількість вакансій за професійними групами за 2017–2018 роки

Роки	Кількість зареєстрованих безробітних, тис. осіб		Кількість вакансій, тис. од.		Навантаження зареєстрованих безробітних на одну вакансію, осіб	
	2018	2017	2018	2017	2018	2017
Законодавці, вищі державні службовці, керівники, менеджери	47,7	50,3	3,4	3,2	14	15
Професіонали	29,8	29,5	6,2	5,8	5	5
Фахівці	32,2	32,4	6,2	4,9	5	7
Технічні службовці	19,4	18,9	2,2	2,2	9	9
Працівники сфери торгівлі та послуг	49,5	52,5	8,8	6,6	6	8
Кваліфіковані робітники сільсько- та лісового господарств, риборозведення та рибальства	19,2	20,3	0,6	0,5	33	44
Кваліфіковані робітники з інструментом	29,4	31,5	13,8	11,8	2	3
Робітники з обслуговування, експлуатації та контролювання за роботою технічного устаткування, складання устаткування та машин	66,1	67,4	9,8	8,9	7	8
Найпростіші професії (включаючи осіб без професії)	48,4	51,6	7,4	6,5	7	8

Джерело: сформовано авторами за даними Державної служби статистики України [2].

Оскільки висококваліфіковані працівники не можуть знайти роботу в межах України, вони емігрують у сусідні країни і в результаті залишаються на ринку ті особи, які не мають достатньої кваліфікації, щоб працювати ефективно на підприємстві.

ВИСНОВКИ

На сучасному етапі розвитку України проблема безробіття є ключовим фактором, який дестабілізує ринок праці. Соціально-економічне становище держави прямо пропорційно залежить від ринкового механізму, який, в свою чергу, потребує регулювання. Запорукою ефективного функціонування та розвитку економіки є працездатне населення. Саме молодь є основною частиною трудових ресурсів, які є каталізатором економічного зростання країни.

Отже, на сьогодні однією з головних причин безробіття є незбалансованість попиту і пропозиції робочої сили, саме тому в державі повинна втілюватись активна політика, яка складається із заходів, спрямованих на:

- збільшення попиту на робочу силу з боку державного та приватного сектора економіки;
 - підвищення конкурентоспроможності робочої сили та забезпечення відповідності робочої сили і робочих місць;
 - вдосконалення процесу працевлаштування;
 - створення відповідних програм та стратегій для заохочення та підвищення продуктивності праці молоді;
 - запозичення в Європейських країн досвіду ведення ефективного функціонування ринку праці;
 - проведення ряду всебічних реформ в галузі освіти, науки, культури.
- Крім того, серед основних напрямів подолання рівня безробіття слід виділити:
- підвищення рівня мінімальної та середньої заробітної плати;
 - скорочення внутрішніх і зовнішніх міграційних процесів населення;
 - проведення профорієнтаційної роботи з молоддю та підвищення кваліфікації працівників за кошти підприємства на якому вони працюють або держави;
 - врегулювання нестабільної ситуації на сході України;
 - створення сприятливих умов праці та надання соціальної захисту працівникам;
 - подолання демографічної кризи населення;
 - легалізація тіньового сектору економіки;
 - періодичне дослідження ринку праці з урахуванням наявних вакансій з боку роботодавців та запропонованих резюме з боку працівників;
 - матеріальна підтримка безробітних на довготривалій основі;
 - збільшення числа тих професій, які є затребуваними на ринку праці.

Література:

1. Полуяктова О. В. Проблеми безробіття в Україні // О.В. Полуяктова // Економіка і суспільство. — 2016. — № 2. — С. 31—35.
2. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. — Режим доступу до ресурсу: <https://www.ukrstat.gov.ua>
3. Євростат [Електронний ресурс]. — Режим доступу до ресурсу: <https://ec.europa.eu/eurostat>
4. Про схвалення Концепції Державної цільової соціальної програми "Молодь України" на 2016—2020 ро-

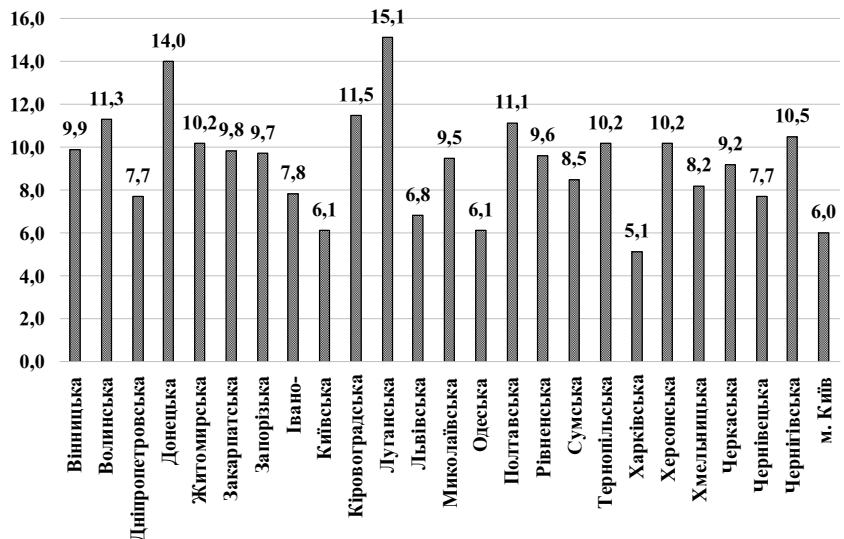


Рис. 2. Рівень безробіття населення (за методологією МОП) за регіонами за січень — вересень 2018 року, %

Джерело: [2].

ки: Розпорядж. Каб. Міністрів України від 30 верес. 2015 р. № 1018-р // Офіц. вісн. України. — 2015. — 16 жовт. (№ 80). — С. 78. — Ст. 2683.

5. Аналіз рівня безробіття в Україні // А.О. Боришук, К.Д. Семенова // Статистика — інструмент соціально-економічних досліджень: збірник наукових студентських праць. — 2017. — № 3 (Частина І). — С. 29—34.

6. Підгірна В.С., Овсієнко В.В., Гіжевська А-М.В. Проблеми бідності в Україні: методи визначення та напрямки подолання / В.С. Підгірна, В.В. Овсієнко, А-М.В. Гіжевська // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. — Хмельницький, 2018. — С. 57—63.

7. Vodyanka L. Economic and motivational constituents of labor potential as a determinant of life quality / Vodyanka L. Filipchuk N., Kobelja Z. // Forum Scientiae Oeconomia. Vol. 2. — 2014. — № 1. — P. 39—57.

References:

1. Poluyaktova, O. V. (2016), "Problems of Unemployment in Ukraine", *Ekonomika i suspil'stvo*, vol. 2, pp. 31—35.
2. The official site of the State Statistics Service of Ukraine (2019), available at: <https://www.ukrstat.gov.ua>. (Accessed 22 April 2019).
3. The official site of Eurostat (2019), available at: <https://ec.europa.eu/eurostat> (Accessed 30 April 2019).
4. Cabinet of Ministers of Ukraine (2015), Approval of the Concept of the State Targeted Sotsialnoy Program "Youth of Ukraine" for 2016—2020, available at: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/1018-2015-%D1%80> (Accessed 29 April 2019).
5. Boryshchuk, A.O. and Semenova, K. D. (2017), "Analysis of the unemployment rate in Ukraine", *Zbirnyk naukovykh student's'kykh prats'* [Statistics — a tool for socio-economic research], Odessa National University of Economics, Ukraine, pp. 29—34.
6. Pidgirna, V.S. Ovsienko, V.V. and Gizhevskaya, A-M.V. (2018), "Problems of Poverty in Ukraine: Methods of Definition and Directions of Overcoming", *Bulletin of the Khmelnytsky National University. Economic Sciences*. vol. 3, pp. 57—63.
7. Vodyanka, L. Filipchuk, N. Kobelja, Z. (2014), "Economic and motivational constituents of labor potential as a determinant of life quality", *Forum Scientiae Oeconomia*, vol. 2 (1), pp. 39—57.

Стаття надійшла до редакції 07.05.2019 р.

Р. В. Яковенко,

к. е. н., доцент, доцент кафедри економічної теорії, маркетингу та економічної кібернетики, Центральноукраїнський національний технічний університет, м. Кропивницький

ORCID ID: 0000-0002-8103-8590

DOI: 10.32702/2306-6806.2019.5.72

ТРАДИЦІЙНИЙ ТА ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИЙ КАПІТАЛ У СИСТЕМІ ВИЩОЇ ОСВІТИ УКРАЇНИ

R. Yakovenko,

PhD in Economics, Associate Professor, Associate Professor of the Department of Economics,

Marketing and Economic Cybernetics, Central Ukrainian National Technical University, Kropyvnytskyu

TRADITIONAL AND INTELLECTUAL CAPITAL IN THE SYSTEM OF HIGHER EDUCATION OF UKRAINE

У статті розглядається стратегічна економічна проблема: паралельне існування відносин традиційного та інтелектуального капіталу в сфері вищої освіти України, як специфіка перехідного періоду деолігархізації економічних відносин.

Зазначено, що тенденції властиві індустріальній стадії розвитку цивілізації, експлуатація та привласнення результатів роботи інтелектуальних працівників є визначальним гальмом становлення постіндустріальної стадії, визначальною ланкою якого є заклад освіти.

Сучасний заклад вищої освіти є, як правило, закритим середовищем, в якому формуються дуже специфічні відносини між роботодавцем та найманим працівником, що дозволяє організувати відносини всередині колективу на засадах традиційного капіталу, декларуючи при цьому стратегічною метою своєї діяльності розвиток інтелектуального капіталу. Отримавши певні посади, керівники структурних підрозділів освіти замість того, щоб сприяти покращенню якості освіти та її поширенню, використовують своїх підлеглих як звичайних найманих працівників в умовах капіталістичного способу господарювання.

Можна спостерігати "виштовхування" кращих викладачів, у разі наявності власної думки/незгоди з керівництвом або більш високий моральний рівень та небажання збагачуватись за рахунок інших. Отже, якщо вибір стоїть між отриманням інтелектуального результату та можливістю особистого збагачення — вибір робиться на користь останнього.

При цьому можна спостерігати збереження адміністративного, непродуктивного, з точки зору інтелектуального капіталу, персоналу, і продуктивного, з погляду традиційного капіталу, прошарку. Саме цей адміністративний персонал дозволяє уникати відповідальності за використання бюджетних та спонсорських коштів, організовує відповідні схеми, що переспрямовують фінансові потоки "правильним особам".

Загальною схемою виробничих відносин у сфері вищої освіти в Україні є: використання відносин традиційного капіталу представниками адміністрацій освіти для привласнення результатів діяльності людського капіталу (інтелектуальних та грошових) та привласнення і нагромадження структурного (технологічного) капіталу.

Єдиним способом боротьби з існуючими тенденціями на сьогоднішній день є автоматизація оцінювання якості роботи, ліквідація суб'єктивного чинника в процесі визначення якості роботи окремих працівників.

The article deals with the strategic economic problem: parallel existence of relations of traditional and intellectual capital in the field of higher education of Ukraine, as the specificity of the transition period of the deoligarchization of economic relations.

It is noted that the tendencies inherent in the industrial stage of the development of civilization, the exploitation and appropriation of the results of the work of intellectual workers is a decisive hindrance to the emergence of the post-industrial stage, the determining element of which is the institution of education.

A modern institution of higher education is, as a rule, a closed environment in which a very specific relationship between the employer and the employee is formed, which allows organizing the relations within the collective on the basis of traditional capital, while declaring the development of intellectual capital in the strategic goal of its activity. Having received certain positions, the heads of the structural units of education, instead of promoting the quality of education and its dissemination, use their subordinates as ordinary wage earners under the conditions of a capitalist mode of management.

One can observe the "pushing off" the best teachers, if there is an alternative opinion or disagreement with the leadership or a higher moral standard and unwillingness to be enriched at the expense of others. So, if the choice is between getting an intellectual result and the personal enrichment — the choice will be in favor of the latter.

At the same time it is possible to observe the preservation of administrative, unproductive, in terms of intellectual capital, personnel, and productive, in terms of traditional capital, the stratum. It is this administrative staff that avoiding responsibility for the use of budget and sponsorship funds, organizes appropriate schemes that redirect the financial flows to the "right people".

The general scheme of industrial relations in the field of higher education in Ukraine is: the use of relations of traditional capital by representatives of the administrations of education to assign the results of human capital (intellectual and monetary) and the appropriation and accumulation of structural (technological) capital.

The only way to deal with current trends today is to automate the evaluation of the quality of work, eliminate the subjective factor in determining the quality of work of individual employees.

*Ключові слова: капітал, людський капітал, інтелектуальний капітал, експлуатація, привласнення, вища освіта.
Key words: capital, human capital, intellectual capital, exploitation, appropriation, higher education.*

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ У ЗАГАЛЬНОМУ ВИГЛЯДІ ТА ЇЇ ЗВ'ЯЗОК ІЗ ВАЖЛИВИМИ ПРАКТИЧНИМИ ЗАВДАННЯМИ

Сучасний світ живе в умовах формування постіндустріальної економіки, поступово відмови від експлуатації робочої сили, зародження "царства свободи" як середовища реалізації людського потенціалу. Сьогодні, наприклад, світова Промислова економіка уступає місце Інтелектуальній економіці. При цьому найбільш міцною рухомою силою стає сила ідей [1, с. 238].

Формуванню ідей присвячує свою діяльність сфера освіти, зокрема вищої. Саме тому дуже важливим є відслідковування та аналіз процесів, що відбуваються в цьому середовищі. В той час як цивілізований світ рухається від капіталістичних та ринкових відносин до інформаційного буття, в сфері вищої освіти України процвітають відносини традиційного капіталу.

Це є дуже шкідливим, що підтверджується світовим досвідом. Так, за експертними оцінками, завдяки удосконаленню лише однієї вищої освіти в США одержано в ХХ ст. чверть усього приросту валового національного продукту [2, с. 21]. Ігноруючи цю проблему Україна втрачає темп економічного розвитку та руйнує свої цивілізаційні перспективи.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Фундамент дослідження зазначеної проблематики заклали такі вчені, як К. Маркс, Г. Беккер, Т. Шульц, Д. Белл, Е. Тоффлер. Окремі аспекти досліджуваної проблеми викладені у працях таких науковців, як: О. Грیشнова, А. Чухно, О. Брінцева, С. Мочерний та О. Устенко, Р. Яковенко.

Не вирішені раніше питання, що є частиною загальної проблеми. Сучасний заклад вищої освіти є, як правило, закритим середовищем, в якому формуються дуже специфічні відносини між роботодавцем та найманим працівником, що дозволяє організовувати відносини всередині колективу на засадах традиційного капіталу, декларуючи при цьому стратегічною метою своєї діяльності розвиток інтелектуального капіталу. Саме цей аспект, який є фундаментальною перешкодою в системі розвитку вищої освіти, був недостатньо дослідженим у працях зазначених вище науковців.

МЕТА СТАТТІ

Метою статті є розкриття закономірностей функціонування виробничих відносин у сфері вищої освіти України на сучасному етапі, які характеризуються домінуванням мотиву отримання матеріального зиску над потребою саморозвитку та отримання інтелектуального результату.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

Капітал (лат. capitalis — головний) — виробничі відносини (не засоби виробництва, гроші) між капіталістами і найманими працівниками, за яких зняття праці, певні матеріальні блага, мінорні вартості служать знаряддям експлуатації, привласнення чужої неоплаченої праці [3, с. 204]. Отримавши певні посади, керівники структурних підрозділів освіти (на рівні Міністерства, обласних управлінь, циклових комісій, окремих вузів) замість того, щоб сприяти покращенню якості освіти та

її поширенню, використовують своїх підлеглих як звичайних найманих працівників в умовах капіталістичного способу господарювання.

К. Маркс переконливо доводить, що капітал — це не річ, а суспільні відносини, перш за все відносини власності [4, с. 103]. Відтак наявність певної посади сприймається як джерело отримання прибутків за рахунок експлуатації робітників та привласнення створеного ними продукту. При цьому виконання своїх безпосередніх обов'язків також розглядається як можливість отримання додаткового зиску.

Маркс та його прихильники, продовжуючи аналіз робочої сили, здійснювали аналіз людини як фактору виробництва. Так, капіталіст експлуатує робітника і здійснює відтворення цього фактору (тобто визначає розмір оплати і тривалості робочого часу) враховуючи виключно потреби фізіологічного відтворення людини. При цьому вартість робочої сили визначається не рівнем її продуктивності, а набором мінімальних споживчих товарів, які забезпечують участь людини у виробництві, тобто безперервність процесу суспільного відтворення [5, с. 26]. На макроекономічному рівні це відображається у скороченні витрат на освіту, підвищенні нормативів діяльності вузів та викладачів, зміні навчальних планів та робочих програм, збільшенні розмірів "неофіційних внесків" за різного роду адміністративні послуги (ліцензування, акредитацію, атестацію тощо).

Залежність фінансування освіти, а відтак і розвитку людини, від демографічного стану (кількості випускників шкіл) є нерозумним та безперспективним. Поряд із кількісним зменшенням чисельності населення і трудових ресурсів відбувається зниження кваліфікаційного рівня майбутніх працівників через неможливість їх відрахування з вузу, оскільки це зменшує обсяги фінансування. Відтак сфера освіти, особливо вищої, спрямовує свою діяльність не на розвиток людини — а на виживання [6, с. 261]. Дуже часто таке виживання здійснюється за рахунок собі подібних, зупинимось на цьому детальніше.

Закон Паретто стверджує, що, чим вищі доходи отримує одна особа, тим менше отримує інша. При цьому перейти до групи більш забезпечених осіб значно простіше особі, яка вже досягла високого рівня доходів, ніж особі з низькими доходами; а простота цього переходу зростає пропорційно до кількості грошей, які вони мають в своєму розпорядженні [7, с. 130]. Розподіл навчального навантаження, а відтак і грошей та перспектив, часто відбувається за родиною ознакою, що дозволяє класифікувати відносини всередині окремо взятого вузу як мафіозні. Години, ставки та посади можуть скорочуватись у ефективних працівників, що створюється додану інтелектуальну вартість, але це не стосується сімей. Можна спостерігати "виштовхування" в тому числі й на пенсію кращих викладачів, у разі наявності власної думки/незгоди з керівництвом або більш високий моральний рівень та небажання збагачуватись за рахунок інших. Отже, якщо вибір стоїть між отриманням інтелектуального результату та можливістю особистого збагачення — вибір робиться на користь останнього.

При цьому можна спостерігати збереження адміністративного, непродуктивного, з точки зору інтелек-

туального капіталу, персоналу, і продуктивного, з погляду традиційного капіталу, прошарку. Саме цей адміністративний персонал дозволяє уникати відповідальності за використання бюджетних та спонсорських коштів, організовує відповідні схеми, що переспрямовують фінансові потоки "правильним особам".

Як вже було зазначено вище, сучасний заклад освіти являє собою закрите середовище, і, якщо там не діє реальна профспілка (в більшості закладів — вона є бутафорською і віддзеркалює інтереси роботодавця, себто керівництва) найманий працівник там позбавлений будь-якого правового захисту.

У сучасних умовах для збереження власного реноме, прийом на роботу нових працівників або будь-яке кар'єрне зростання відбувається виключно на контрактній основі, яка передбачає суспільний "одобрямс" та відсутність власних думок з будь-якого приводу, що можуть відрізнятись від думки керівництва. Не можна навіть припуститись думки про те, що найманий працівник, що працює за контрактом, буде спроможний свідчити про несправедливий розподіл ставок навчального навантаження (а говорячи більш зрозумілою мовою — про зухвалу крадіжку чужих грошей) не завдаючи при цьому собі шкоди. Найтиповішим способом легалізації власної непорядності є намагання обмеження свободи слова, обумовлене небажанням відповідати негативній реакції доволі ширшого середовища на негативну діяльність.

Ринок праці в освітній сфері має вигляд ринку чистої конкуренції, однак саме в цій сфері, мабуть як ніде, високим є рівень неофіційної координації процесу найму, зокрема наявність чорних списків. Ринкова система характеризується свободою економічних дій усіх економічних суб'єктів та великою кількістю незалежних один від одного продавців і покупців [8, с. 25]. Однак, якщо має місце відкритий конфлікт з адміністрацією навчального закладу, наслідком цього є втрата роботи через різноманітні маніпуляції з навчальними планами, предметами тощо, та неможливість працевлаштування на аналогічне робоче місце через спільну політику найму на роботу та небажання мати справу з особами, що не залежать від тінювального перерозподілу чужих доходів і не хворіють на патологічну жадібність.

Економічна теорія або "економікс" не може досліджувати основний капітал (як пишуть С.В. Мочерний та О.А. Устенко "адже у розвинутих країнах не завантажено майже 25% виробничих потужностей" [3, с. 13]) та інформаційні ресурси, які є безмежними. Такі об'єкти має досліджувати політекономія, яка не робить наголос на обмеженості ресурсів. Інформаційні ресурси та носії інтелектуального капіталу, за таких умов, стають заручниками адміністративного капіталу, який здійснює їх експлуатацію та прагне виштовхнути їх зі сфери свого управління через усвідомлення своєї неконкурентоспроможності порівняно з ними в умовах чесної конкуренції.

Серцевина марксової економічної теорії — вчення про вартість, яке говорить, що всі нові вартості у суспільстві створюються працею. Водночас сама робота є товаром, котрий купується та продається на ринку. Особлива властивість цього товару полягає в тому, що його власна вартість є меншою, ніж вартість тих товарів, які він створює. Різницю між цими двома вартостями, що привласнює капіталіст завдячуючи власності на засоби виробництва, Маркс називав "доданою вартістю" [9, с. 86]. Часто-густо керівники структурних підрозділів українських вишів використовують для створення та привласнення доданої вартості перерозподіл ставок навчального навантаження (а відтак і зарплат) на користь "потрібних" людей, що не є носіями інтелектуального капіталу, та примус якісного персоналу з обмеженою зарплатою до виконання непродуктивних видів роботи, які, втім, сприяють підвищенню рейтингів, індексів тощо, та рівня життя їх експлуататорів.

Вчення про вартість є одночасно вченням про експлуатацію праці, та основою передбачень Маркса щодо майбутнього капіталізму. Конкуренція примушує капіталістів раціоналізувати виробництво і замінити роботу силою машинами. Але тим самим капіталіст потрапляє у "пастку". Коли доля живої праці в сукупних вкладеннях капіталу знижується, норма прибутку — тобто доля доданої вартості в сукупному обсязі капіталу — також має тенденцію до зниження (оскільки лише праця може створити нові вартості). Внаслідок цього сьогодні якісний викладацький персонал фактично виштовхується зі сфери вищої освіти, але може залишатись працювати на мінімальному рівні оплати праці за умови роботи на "адміністративного капіталіста" безкоштовно або оплати лише певної частки роботи.

Для підтримки норми прибутку необхідно посилювати експлуатацію. Заробітну плату треба стримувати, але, як наслідок, у споживачів виникає нестача коштів для придбання створюваних товарів. Виникають кризи перевиробництва [9, с. 86]. В умовах української економіки відбувається розрив між потребами ринку та ринку праці зокрема, державним замовленням у сфері освіти, фінансуванням вищих навчальних закладів, скороченням інтелектуального потенціалу в сфері освіти через перехід до інших видів діяльності та необмеженими потребами матеріального збагачення адміністративного капіталу в сфері вищої освіти. Ці п'ять елементів не кореспондують та не взаємоузгоджуються, хоча мають формувати одну систему та єдину координатну сітку організаційно-виробничих відносин.

Якісна освіта — це те, чого в більшості випадків не мають представники місцевого олігархату хоча, як правило, можуть похизуватись навіть вченими ступенями. Саме тому олігархічна система не вважає освітній сектор важливим і намагається організувати його діяльність так, щоб він поступово самознищився [10, с. 37]. На макроеконічному рівні це відображається у скороченні витрат на освіту, підвищенні нормативів діяльності вузів та викладачів, зміні навчальних планів та робочих програм, збільшенні розмірів "неофіційних внесків" за різного роду адміністративні послуги (ліцензування, акредитацію, атестацію тощо) [11, с. 206]. На мікроеконічному рівні характерним явищем є отримання премій керівництвом вузів під час відправки працівників у відпустку за власний рахунок "за власним бажанням", яка потім перетворюється на "невиконання навантаження", тобто відверта бухгалтерія привласнення чужих коштів без розриву в часі.

Чергова реформа освіти зводиться до збільшення терміну навчання у школі і скороченні терміну навчання у вищій школі. Використовуючи бюджетну лінію споживача, можна зазначити: якщо тривалість навчання в школі зростає — тривалість навчання у вищій школі скоротиться, а значить зменшиться фінансування вищої освіти і зростуть бюджетні витрати на початкову освіту. Що ж стосується вищої освіти, то її остання реформа призвела до зміни аббревіатури ВНЗ на ЗВО. Крапка.

Ще одним наслідком сукупної державної політики є поступовий переїзд системи освіти України до західних країн як учнів та студентів, так і викладачів. При цьому це стосується її найкращих представників.

Вбачаючи таке ставлення регулюючих органів до локомотива економічного розвитку — закладу освіти — його окремі представники починають "запозичати" такі принципи поведінки з підлеглими та конкурентами. Головною формою діяльності вузів як регіональних, так і центральних стає рейдерство — прагнення отримати якомога більше ставок за рахунок більш слабких структурних одиниць навіть всупереч здоровому глузду, кадровим вимогам та громадській думці. Це чергове свідчення домінування матеріального мотиву та цивілізаційної деградації таких осіб, відсутності моральних та психологічних якостей, що характеризують "людину творчу" та людський потенціал [6, с. 265]. Такі відносини, як ніщо

інше характеризують відносини первинного, дикого капіталізму.

Сенсом діяльності такої системи є формування двокласового суспільства: пануючого класу, що складається з політичної та економічної "еліти", класу споживачів та "планктону", який існує для годування правлячого класу. Така система не прагне до розвитку, її метою є консервація статус-кво. Відтак вона відстає від загального суспільного розвитку і не спроможна бути повноцінним незалежним гравцем на сучасному глобальному ринку. Сформована система не розуміє економічного змісту та ролі інформації, і використовує її лише для поглиблення прірви у відставанні від розвинутого світу [12].

Якщо в сучасній постіндустріальній економіці інформація та людський капітал використовується як головний виробничий ресурс для підвищення рівня життя населення, науково-технічних новацій та позитивних екстерналій, то в Україні освітній людський капітал експлуатується адміністрацією вищої освіти і слугує виключно для її матеріального збагачення.

Отже, часто-густо загальна система організації трудових відносин у системі вищої освіти має такий загальний вигляд: робота обмеженого кола осіб за обмежені кошти, і "справжня" робота, справжня оплата праці адміністративного персоналу, що існує за рахунок осіб, що створюють інтелектуальний продукт та відповідний науковий результат. Відтак адміністрація системно привласнює частку грошей, що мав би отримувати продуктивний клас, і перерозподіляє її на власний рахунок.

При цьому конкретні показники діяльності окремих одиниць трудового колективу використовувати незручно, визнаючи їх творчу та інтелектуальну перевагу, тому всередині колективу використовуються показники окремих структурних підрозділів, нівелюючи при цьому досягнення окремих співробітників і намагаючись при цьому створити єдине ментальне середовище. Зазначимо, що існування ментального та психологічного "колгоспу" є неможливим в умовах середовища, де реалізується розумова чи творча діяльність. Таким чином, креативність є природним ворогом адміністрації та бюрократизму, монотонності та примитивності потреб.

Особливу паніку викликають потреби індивідуалізації інформатизації — оформлення стендів, сайтів, які можуть продемонструвати не такий розподіл заробітної плати, який би відповідав обсягам виробленого продукту. Окремим явищем є створення індивідуальних індексів, що характеризували б внесок викладача у роботу вузу. В сучасних умовах він може перетворитись на багаторазовий процес, якщо внаслідок розробленої методики не отримуються потрібні результати, говорячи мовою математики — підганяння умов задачі під результати.

На нашу думку, найефективнішим способом боротьби із зазначеною тенденцією є автоматизація оцінки роботи у вищому навчальному закладі. Автоматизація (англ. — automation) — один із способів підвищення продуктивності праці, наслідок науково-технічного прогресу. Також є однією з можливих причин зростання рівня безробіття за умов неадекватної державної економічної чи галузевої політик [13, с. 10]. Рівень автоматизації виробництва характеризує ступінь впровадження досягнень науково-технічного прогресу, визначає місце і роль сучасної людини у сучасному виробництві.

До таких методів належить, зокрема, наявність відкритої інформації щодо обсягів та якості роботи окремих викладачів, таких як міжнародні рейтинги та індекси (індекс Хірша та Імпакт-фактор, рівень цитування тощо), наявність депозитарію та показники представлення в робіт у ньому. Однак здійснюються спроби втручання у роботу репозитаріїв, обмежуючи кількість представлених робіт викладачів, кафедр чи факультетів, в залежності від особистої зацікавленості відповідаль-

них осіб та поставлених їм завдань. Все це свідчить про спроби суб'єктивізації об'єктивного процесу, кінцевою метою чого є перерозподіл грошових доходів.

Дуже часто, керівні класи створюють замкнутий відтворювальний цикл: слабкий студент внаслідок свого соціального походження отримує диплом з відзнакою, вступає до аспірантури, і працює викладачем, маючи слабкі конкурентні позиції порівняно з більш професіональним штатом. Однак в силу несумлінної конкуренції, продуктивніші виробничі елементи (більш здатні науковці та викладачі) витісняються з цього середовища і не становлять загрози для нього та потрібних родичів. Все це призводить до деградації освіти, фіктивізації людського та інтелектуального капіталу.

Процеси фіктивізації людського капіталу — зростання частки людського капіталу, на формування якого витрачаються значні ресурси, але який при цьому не буде корисно використаний і не сприятиме економічному зростанню, не принесе користі суспільству — зумовлені передусім складною соціально-економічною ситуацією в Україні, кризовими явищами в усіх сферах суспільного життя, нестабільністю у соціально-трудої сфері, які продовжують посилюватись [14, с. 55]. Так, доволі часто в процесі управління вищою освітою домінують особисті суб'єктивні підходи, що базуються на прагненні отримання додаткового доходу за рахунок зловживання службовим становищем і маніпулювання суспільною свідомістю (зокрема поширення чуток, пліток тощо).

Також поширеним явищем є формування каст: "тих, хто керує акредитацією" і "тих, хто проходить акредитацію". Керуючі акредитацією, по суті, здійснюють подорож за своїми вимогами та специфічним рейдером (переліком вимог, властивим для поп-зірок), який оплачується за рахунок тих, хто проходить акредитацію. Вимоги керуючих дедалі зростають, але це явище не завжди засмучує тих, хто проходить акредитацію, оскільки їх керівник вірогідно у недалекому майбутньому також тимчасово набуде статусу одного з "тих, хто керує акредитацією". Зароблені гроші він покладе до своєї кишені, яку оплатить нижча каста. Відтак у кожному випадку навіть керівник "тих, хто проходить акредитацію", зацікавлений у підвищенні витрат на чергову акредитацію, оскільки сплачувати буде колектив, а отримувати зиск після зміни його статусу буде він один, коли він (навіть тимчасово) перейде до вищої касты. Отже, тут ми спостерігаємо експлуатацію та привласнення результатів діяльності не лише в межах одного закладу освіти, а в межах освітньої системи взагалі.

Відтак сьогодні в сфері вищої освіти України домінують не людський, інтелектуальний чи соціальний капітал, а традиційні капіталістичні відносини початку ХХ століття [11, с. 207]. Все це створює дуже серйозні загрози національній безпеці України через цивілізаційне гальмування нашої держави.

ВИСНОВКИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ПОДАЛЬШИХ НАУКОВИХ РОЗВІДОК У ЦЬОМУ НАПРЯМІ

Загальною схемою виробничих відносин у сфері вищої освіти в Україні є: використання відносин традиційного капіталу представниками адміністрацій освіти для привласнення результатів діяльності людського капіталу (інтелектуальних та грошових) та привласнення і нагромадження структурного (технологічного) капіталу, який сприймається ними як звичайне ліквідне майно. Відтак людський капітал в Україні, багато в чому завдячуючи сфері вищої освіти, експлуатується адміністративним капіталом, який, у свою чергу, є одним з проявів олігархічного господарського механізму.

Єдиним способом боротьби з існуючими тенденціями на сьогоднішній день є автоматизація оцінювання якості роботи науково-педагогічних працівників, ліквідація суб'єктивного чинника в процесі визначення якості роботи. Також необхідним є оновлення керівної

ланки вищої освіти на всіх рівнях, недопущення до неї осіб, що мають олігархічну неринкову свідомість, позбавлені розуміння сутності людського та інтелектуального капіталу, мають необмежену жагу до нагромадження матеріальних цінностей.

Подальші дослідження у цій царині дозволять розробити реєстр фіксації наявних порушень, оперативної юридичної підтримки осіб, що зазнали шкідливого впливу адміністративного капіталу, створити запобіжники зловживанням контрактною формою в сфері прийому на роботу, сформувавши механізм дії реальної освітньої профспілки працівників за контрактом.

Література:

1. Яковенко Р.В. Традиційний та інтелектуальний капітал / Р.В. Яковенко, О.В. Яцун // Розвиток економічної думки: зб. наук. праць. — Кіровоград: "Поліграф-сервіс". — 2010. — Вип. 3. — С. 237—244.
2. Економіка знань: виклики глобалізації та Україна / [Під заг. ред. А.С. Гальчинського, С.В. Львовичкіна, В.П. Семиноженка]. — К.: НІСД, 2004. — 261 с.
3. Мочерний С.В. Основи економічної теорії: навч. посіб. / С.В. Мочерний, О.А. Устенко. — 3-тє вид., стер. — К.: ВЦ "Академія", 2009. — 504 с. (Серія "Альма-матер").
4. Чухно А.А. Економічна теорія: [у 2-х т.] / А.А. Чухно. — К.: ДННУ АФУ, 2010. — Т. 2. — 628 с.
5. Яковенко Р.В. Відтворення людського потенціалу в умовах трансформаційної економіки: дис.... кандидата екон. наук: 08.00.01 / Яковенко Р.В. — К., 2011. — 213 с.
6. Яковенко Р.В. Використання сучасних економічних концепцій у процесі управління вищою освітою в Україні / Р. Яковенко // Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право. — К.: Український державний університет фінансів та зовнішньої торгівлі. — 2014. — № 1 (72). — С. 260—269.
7. Яковенко Р.В. Технології продажу товарів / Р. Яковенко. — Кіровоград: Антураж А, 2003. — 212 с.
8. Яковенко Р. В. Основи теорії економіки для технічних спеціальностей: навч. посіб. / Роман Яковенко. — Кіровоград: "Поліграф-Сервіс", 2009. — 120 с.
9. Эклунд К. Эффективная экономика — шведская модель (Экономика для начинающих и не только для них...) / К. Эклунд; Пер. со швед., Авт. предис. В.В. Попов, Н.П. Шмелев; Научн. ред. А.М. Волков. — М.: Экономика, 1991. — 349 с.
10. Яковенко Р.В. Необхідність трансформації завдань державного регулювання в умовах сучасної економіки України / Роман Яковенко // Агросвіт. — 2019. — № 8. — С. 33—40. DOI: 10.32702/2306-6792.2019.8.33.
11. Яковенко Р.В. Відносини капіталу в сфері вищої освіти як джерело руйнування інноваційного потенціалу України / Р.В. Яковенко, Д.В. Яковенко // Розвиток інноваційно-інтегрованих структур у вимірі формування інноваційно-орієнтованої моделі економіки: збірник тез доповідей Міжнародної науково-практичної інтернет-конференції, 21—22 березня 2018 року, м. Кропивницький. — Кропивницький: "Ексклюзив-Систем", 2018. — С. 205—207.
12. Яковенко Р.В. Інформація в системі державного управління як ціновий фактор / Р.В. Яковенко, В.В. Зайченко // Ефективна економіка. — К., 2019. — № 2. — Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=6901>. (дата звернення: 1.03.2019). DOI: 10.32702/2307-2105-2019.2.51.
13. Яковенко Р.В. Тлумачний англо-український словник економічних термінів з елементами теорії та проблематики. Дидактичний довідник / Р. Яковенко. — [Вид. 2-ге, випр.]. — Кіровоград: видавець Лисенко В.Ф., 2015. — 130 с.
14. Брінцева О.Г. Фіктивізація людського капіталу як чинник виникнення нових ризиків у сфері зайнятості / О.Г. Брінцева // Людина і праця в економіці регіону: Матеріали Всеукраїнської науково-практичної конфе-

ренції 31 жовтня 2016 р. (Частина I: Актуальні проблеми соціально-трудова відносин). — Кропивницький: РВА ЦНТУ, 2016. — С. 55—56.

References:

1. Yakovenko, R.V. and Yatzun, O.V. (2010), "Traditional and intellectual capital", *Rozvytok ekonomichnoi dumky*, vol. 3, pp. 237—244.
2. Hal'chyns'kyj, A.S. L'ovochkin, S.V. and Semynozhenko, V.P. (2004), *Ekonomika znan': vyklyky hlobalizatsii ta Ukraina [Knowledge Economy: Challenges of Globalization and Ukraine]*, NISD, Kyiv, Ukraine.
3. Mochernyj, S.V. and Ustenko, O.A. (2009), *Osnovy ekonomichnoi teorii [Bases of economics]*, 3rd ed, *Vydavnychij tsentr "Akademiiia"*, Kyiv, Ukraine.
4. Chukhno, A.A. (2010), *Ekonomichna teoriia [Economics]*, (Vols. 1-2), DNNU AFU, Kyiv, Ukraine.
5. Yakovenko, R.V. (2011), "Reproduction of human potential in a transformational economy", *Abstract of Ph.D. dissertation, Economic Theory and History of Economic Thought*, Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv, Ukraine.
6. Yakovenko, R.V. (2014), "Use of modern economic concepts in the process of higher education management in Ukraine", *Zovnishnia torhivlia: ekonomika, finansy, pravo*, vol. 1 (72), pp. 260—269.
7. Yakovenko, R.V. (2003), *Tekhnologii prodazhu tovariv [Technologies of Sale of Commodities]*, Anturazh A, Kirovohrad, Ukraine.
8. Yakovenko, R.V. (2009), *Osnovy teorii ekonomiky dlia tekhnichnykh spetsial'nostej [Bases of economics for technical specialties]*, Polihraf-Servis, Kirovohrad, Ukraine.
9. Jeklund, K. (1991), *Jeffektivnaja jekonomika - shvedskaja model' [Efficient Economy — Swedish Model]*, *Jekonomika*, Moscow, Russia.
10. Yakovenko, R. (2019), "The need for transformation of the tasks of state regulation in the conditions of the current state of the economy of Ukraine", *Agrosvit*, vol. 8, pp. 33—40. DOI: 10.32702/2306-6792.2019.8.33.
11. Yakovenko, R.V. and Yakovenko, D.V. (2018), "Capital relations in the field of higher education as a source of the destruction of Ukraine's innovative potential", *Rozvytok innovatsijno-intehrovanykh struktur u vymiri formuvannia innovatsijno-orientovanoi modeli ekonomiky. Zbirnyk tez dopovidej Mizhnarodnoi naukovo-praktychnoi internet-konferentsii [Development of innovation-integrated structures in measuring the formation of an innovation-oriented model of economy. A collection of abstracts International scientific and practical internet conference]*, Central Ukrainian National Technical University, Kropyvnytskyi, Ukraine, 21—22 march, pp. 205—207.
12. Yakovenko, R.V. and Zaychenko, V.V. (2019), "Information in the system of public administration as a price factor", *Efektivna ekonomika*, [Online], vol. 2, available at: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=6901> (Accessed 27 Mar 2019). DOI: 10.32702/2307-2105-2019.2.51.
13. Yakovenko, R.V. (2015), *Tlumachnyj anhlo-ukrains'kyj slovnyk ekonomichnykh terminiv z elementamy teorii ta problematyky [An Explanatory English-Ukrainian Dictionary of Economic Terms with Elements of Theory and Problems]*, 2nd ed, Publisher Lysenko V.F., Kirovohrad, Ukraine.
14. Brintseva, O.H. (2016), "The fictitiousness of human capital as a factor in the emergence of new employment risks", *Liudyna i pratsia v ekonomitsi rehionu. Chastyna I: Aktual'ni problemy sotsial'no-trudovykh vidnosyn. Materialy Vseukrains'koi naukovo-praktychnoi konferentsii [Man and work in the economy of the region. Vol. 1: Actual problems of social-labour relations. Materials of the All-Ukrainian Scientific and Practical Conference]*, Central Ukrainian National Technical University, Kropyvnytskyi, Ukraine, 31oct, pp. 55—56.

Стаття надійшла до редакції 10.05.2019 р.

О. О. Гаврилюк,

к. е. н., доцент кафедри обліку і аудиту, Луцький національний технічний університет,
ORCID ID: 0000-0001-6693-5958

DOI: 10.32702/2306-6806.2019.5.77

ЕКОНОМІЧНИЙ ЗМІСТ КАТЕГОРІЇ "ЗЕМЕЛЬНІ РЕСУРСИ" В КОНТЕКСТІ ОРГАНІЗАЦІЇ ОБЛІКУ І КОНТРОЛЮ НА СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОМУ ПІДПРИЄМСТВІ

О. Havryliuk,

PhD in Economics, Associate Professor, Department of Accounting and Audit, Lutsk National Technical University

ECONOMIC CONTENT OF THE CATEGORY "LAND RESOURCES" IN THE CONTEXT OF THE ORGANIZATION OF ACCOUNTING AND CONTROL IN THE AGRICULTURAL ENTERPRISE

У статті наведено результати дослідження економічної категорії "земельні ресурси" через призму системи організації обліково-контрольного забезпечення управління сільськогосподарським виробництвом. Доведено, що правильне трактування поняття землі є необхідною умовою раціонального ведення обліку та здійснення контролю у сільському господарстві. Аналіз економічної літератури, де вивчено категорію "земельні ресурси", показав, що домінують три основні позиції, з яких можна проводити зазначене дослідження. Якщо розглядати землю як природний ресурс, то на перший план виступають положення сталого розвитку. Вивчення земельних ресурсів з точки зору засобу виробництва дозволяє побудувати таку систему обліку та контролю на підприємстві, яка дозволить максимально ефективно використовувати наявні активи. Третій підхід полягає у позиціонуванні земельних ресурсів як об'єкта власності чи користування. З цієї точки зору необхідним є деталізація юридичних аспектів прав на землю у сільському господарстві (оренда, емфітевзис, пайова участь тощо). У результаті аналізу усіх підходів окреслено вимоги до організації обліку і контролю землі на сільськогосподарському підприємстві.

The article presents the results of the study of the economic category "land resources" through the prism of the organization of accounting and control system for agricultural production management. Efficiency of use of agricultural land is a factor that has a significant impact on the socio-economic state of the country as a whole, as well as its individual regions and enterprises. Therefore, the organizational aspects of accounting and control over the use of land resources in agriculture are of great importance.

Agricultural lands have a major impact on food security in the world, because due to their natural and acquired properties, they are the only and indispensable resource in the production of food. In addition, their important feature is the property as a basis for the production of agricultural products.

It is proved that the correct interpretation of the concepts of land is a prerequisite for rational accounting and control in agriculture. The analysis of economic literature, where the concept of "land resources" has been studied, has shown that the three main positions, from which this research can be conducted, is dominant. If we consider land as a natural resource, then the focus is on sustainable development. The study of land resources in terms of the means of production allows to build a system of accounting and control at the enterprise, which will allow the most efficient use of available assets. The third approach is to position the land resources as an object of ownership or use. From this perspective, it is necessary to detail the legal aspects of land rights in agriculture (lease, emphyteusis, share participation, etc.). As a result of the analysis of all approaches, the requirements for the organization of land registration and control at an agricultural enterprise are outlined.

The earth in the system of components of production has the feature that it is the subject of labor on which a person directs his tools and mechanisms. For the purpose of agricultural production, land is used as the main resource, and the definition as an economic category is quite multifaceted.

The study of the essence of the categories "land resources" and "land relations" through the prism of scientific publications and Ukrainian and international legislation made it possible to determine that land is a key factor

in the efficiency of agricultural production. Its accounting and evaluation are regulated by many legislative acts, and land reform and the lifting of the moratorium on land sales are an obvious progressive step towards the development of the Ukrainian economy.

*Ключові слова: земельні ресурси, земельні відносини, облік, контроль, управління, сільське господарство.
Key words: land resources, land relations, accounting, control, management, agriculture.*

АКТУАЛЬНІСТЬ ТЕМИ

Відповідно до стратегії економічного розвитку, сільське господарство — це один з пріоритетів національної економіки. Земельні ресурси як основа сільськогосподарства визнані обмеженими та невідновлюваними, тому ключовим завданням є їх раціональне використання, яке залежить від усвідомлення суб'єктів менеджменту ефективності їх діяльності. Ефективність використання сільськогосподарських угідь є чинником, що має суттєвий вплив на соціально-економічний стан держави як у цілому, так окремих її регіонів та підприємств. Тому важливого значення набувають організаційні аспекти обліку і контролю за використанням земельних ресурсів у сільському господарстві.

Землі сільськогосподарського призначення великою мірою впливають на продовольчу безпеку в світі, оскільки завдяки своїм природнім і набутим властивостям вони є єдиним та незамінним ресурсом при виробництві продовольства. Крім того, важлива їхня ознака — це властивість як базису для виробництва сільськогосподарської продукції.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ НАУКОВИХ ДОСЛІДЖЕНЬ

Проблемами особливостей землі як основного ресурсу в сільському господарстві займалися такі вчені, як Голян В.А., Добряк Д.С., Лузан Ю. А., Лупенко Ю.О., Кірейцев Г.Г., Малік М.Й., Саблук П.Т., Хвесик М.А., Фесіна Ю.Г. та ін. Наукові основи бухгалтерського обліку і господарського контролю земельних ресурсів у сільському господарстві досліджували вітчизняні та зарубіжні вчені: Ільчак О.В., Жук В.М., Малюга Н.М., Третяк А.М. та інші. Вони обґрунтовували теоретичні та методичні основи обліку земель сільськогосподарського призначення та землекористування, їх визнання, оцінку, відображення в системі обліку, основні принципи системи контролю земель сільськогосподарського призначення, його напрями, механізми, методи, організаційні форми. Однак питання контролю земель сільсь-

когосподарського призначення в умовах трансформації земельних відносин та інтеграційних процесів залишилися поза увагою науковців.

МЕТА СТАТТІ

Актуальність проблем організації обліку і контролю земельних ресурсів у сільському господарстві та необхідність комплексного дослідження теоретичних, методичних та практичних питань обумовили вибір теми наукової роботи.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

Як відомо, марксистська економічна теорія основною рушійною силою виробництва вважає працю. Натомість, у неокласичній економіці традиційно виокремлюють три чинники виробництва матеріальних благ: землю, працю і капітал. Доволі поширеним є доповнення цієї тріади четвертим чинником, що тривалий час вважався інформацією, а останнім часом набув статусу — управління. Земля є одним з найстаріших і найважливіших економічних ресурсів і чинником виробництва, його специфічним ресурсом, створеним силою природи. В різних історичних епохах її роль була різною. Земля була синонімом і основою багатства, предметом господарської активності і негосподарської спекуляції, а також головною або другорядною ціллю мілітаризаційних дій. Земля є складовою частиною нашого дослідження, зокрема в контексті процесів господарювання на ній та здійснення сільськогосподарської діяльності.

А.М. Третяк розглядав земельні ресурси одним з найважливіших компонентів природного середовища, які використовуються для виробництва матеріальних благ. Земельні ресурси, на його думку, є незамінним національним багатством. Людина без землі не може творити, оскільки це той матеріал, на якому і за допомогою якого працею створюються продукти — результати її діяльності [19, с. 7].

Узагальнення результатів дослідження землі як економічної категорії та земельних ресурсів як її похідної

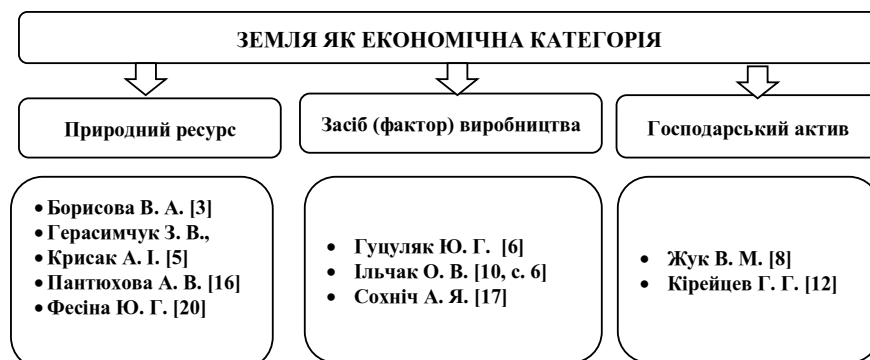


Рис. 1. Узагальнення результатів дослідження землі як економічної категорії та земельних ресурсів

представлено на рисунку 1. Вивчення і узагальнення наукових робіт вітчизняних науковців з обраної тематики дозволило зробити висновки, що землю розглядають дуже різноаспектно, кут зору залежить від функціонального призначення земельних ресурсів.

Земельні ресурси в Україні прийнято розподіляти на дві групи:

а) угіддя сільськогосподарського призначення (рілля, багаторічні насадження, сіножаті, пасовища та перелоги);

б) угіддя несільськогосподарського призначення (господарські шляхи і прогони, полезахисні лісові смуги та інші захисні насадження, крім тих, що віднесені до земель лісгосподарського призначення, землі під господарськими будівлями і дворами, землі під інфраструктурою оптових ринків сільськогосподарської продукції, землі тимчасової консервації тощо) [9].

У світі землі сільськогосподарського призначення так само посідають важливе місце, оскільки населення планети продовжує зростати. Відповідно до Словника статистичних термінів, створеного Організацією економічного співробітництва та розвитку (ОЕСД) сільськогосподарські землі — це землі, що включають орні землі, сіножаті, пасовища і землі під багаторічними насадженнями [1].

В Україні, в основному, сформовано державну аграрну політику, спрямовану на розв'язання проблем щодо власності на землю, формування і функціонування цивілізованого земельного ринку, розвитку іпотечного кредитування, удосконалення системи земельних відносин, підвищення ефективності державного управління земельними ресурсами і контролю за їх використанням. Характерною особливістю сільського господарства є обмеженість площ землі, придатної для ведення господарства. Тому переважно площі сільськогосподарських земель фактично не розширюються [18].

Частка земельних ресурсів у складі продуктивних сил держави становить понад 40%. У ресурсній забезпеченості сільськогосподарського виробництва земля становить 40—44%, виробничі фонди та обігові засоби — 20—21%, трудові ресурси — 38—39% [21].

Механізм розподілу земель за основним цільовим призначенням в Україні формується з врахуванням:

- функції землі в розвитку суспільства;
- соціальних, економічних, екологічних та технологічних суспільних інтересів;
- за основним цільовим призначенням по типах (підтипах) землекористування (зонування земель);
- за цільовим призначенням та функціональним використанням;
- залежно від правового режиму землекористування;
- за дозволенним використанням (угіддями).

Земля є основним складником господарського процесу, оскільки за своєю сутністю уособлює всі сили природи, зокрема певної територіальної одиниці. У зв'язку із таким трактуванням наковці досить часто наголошують на існуванні автономних трьох сфер використання земельних ресурсів: продуктивної (сільське і лісове господарство, розміщення об'єктів промисловості та інших суб'єктів господарювання); споживчої (невиробничі послуги, міста та інші адміністративні одиниці, рекреаційні території, національні природні парки та інше); і непродуктивних земель (непридатні до використання території боліт, кар'єрів тощо). Ці сфери є взаємопов'язаними, наприклад, сільське господарство і лісове дедалі більшою мірою служать для задоволення рекреаційних, а відповідно — споживчих потреб. Між сферами використання землі і в середині них відбуваються постійні зміни, що згідно з існуючими і майбутніми інтересами суспільства втрачає земельне і екологічне законодавство.

Підсумком проведеної земельної реформи стало запровадження приватної власності на землю, здійснен-

ня роздержавлення земель з подальшою їх передачею у власність колективних сільськогосподарських підприємств і громад, паювання земель з видачею сертифікатів, а пізніше державних актів на право приватної власності на землю, що забороняє вільне (крім купівлі-продажу) розпорядження землею їх власників. Відбувся процес перерозподілу земель. Якщо в 1990 р. у користуванні сільськогосподарських підприємств перебувало 93,7% усіх сільськогосподарських угідь, то у 2008 р. — лише 42%, натомість 5,9% угідь було у користуванні фермерських господарств, а 56,1% — у користуванні особистих селянських господарств [15].

Як відмічає Б. Косович: "Позитивні досягнення у втіленні земельної реформи ще не привели до радикального й ефективного оновлення сільськогосподарського виробництва, по жвавленню інвестиційних процесів в інших галузях, підвищення добробуту населення" [15]. У процесі проведення земельної реформи виявилось багато неврахованих моментів та проблемних і дискусійних, доволі часто необґрунтованих, суперечливих та соціально несправедливих рішень.

Добряк Д.С. зазначає, що як об'єкт загальних інтересів і "наскрізний" чинник відтворювального процесу, земля є головним об'єктом економічної системи в Україні, а земельні відносини у загальній структурі суспільних відносин займають чільне місце, і тому ці відносини стають регулятором всієї сукупності суспільних зв'язків, включаючи не тільки економічну, але і соціально-демографічну, політичну та інші складові просторового розвитку. Земля як засіб виробництва для підприємств має подвійну функцію:

1) служить основою для виробництва продукції (як сільськогосподарської, так і іншої внаслідок використання корисних копалин);

2) виступає як фізичний простір, у якому локалізує свою діяльність людина [7].

Сільськогосподарське виробництво характеризується повним зв'язком із землею і залежністю від її наявності, площі та якості, за винятком деяких найінтенсивніших галузей виробництва, зокрема птахівництва, яке залежить від купівельної спроможності на придбання кормів.

Льчак О.В. наголошує на тому, що земля є засобом виробництва, предметом праці і як природне середовище — передумовою сільськогосподарського виробництва. Саме в сільському господарстві земля, як і в кожній іншій діяльності є основою, в технічному і фізичному сенсі, для розміщення всіх інших чинників виробництва. Тобто є, по-перше, територією, якою переміщуються робоча сила, тварини, машини і знаряддя праці, засоби транспорту, обігові засоби виробництва, вироблена продукція, розміщені будівлі та споруди, посіви і природні кормові угіддя.

По-друге, земля в сільськогосподарському виробництві є предметом праці. Оскільки вона віддає рослинам свою енергію, що в біологічному аспекті необхідні для їх життя, зростання і розвитку. Це, передусім, мінеральні поживні речовини, а також повітря і вода. Ці складники є складовими не лише фізичних і хімічних структур виробленої продукції рослинництва, але входять і в біологічну структуру вирощуваних рослин.

По-третє, земля є основним складовим елементом навколишнього природного середовища, в якому живуть рослини. Земля створює не лише життєвий простір, необхідний для розвитку рослин, але й уособлює широко зрозуміле поняття навколишнього природного середовища, а головне — біологічного, мікрокліматичного і фізико-хімічного середовища [11].

Сільське господарство безпосередньо обумовлено властивостями землі, що визначає організаційну, виробничу, інфраструктурну та інституціональну його побудову. Зауважимо, що можливості розширення площ для сільського господарства майже не існує. Хоча, на-

приклад, останніми роками в Голландії вдалося розширити ареал орних земель завдяки осушенню і експлуатації прибережних територій [2].

З іншого боку, відбувається скорочення площ сільськогосподарських угідь, які використовують на потреби будівництва будинків, доріг, інших об'єктів інфраструктури, що спричиняє їх забруднення.

Слід наголосити, що в Україні, як і загалом у світі, динамічні господарства (які розвиваються) потерпають від обмежень, зумовлених насамперед браком землі. Саме тому для вітчизняного сільського господарства останнім часом характерним є процес, за якого низка дрібних сільськогосподарських товаровиробників, зокрема фермерських господарств, відмовляються від ведення сільського господарства, продають або здають землю в оренду, хоча такі можливості теж є доволі обмеженими, оскільки дрібні масштаби виробництва економічно нерентабельні.

На відміну від інших чинників виробництва, сільськогосподарська земля є особливим ресурсом, тобто нерухомим об'єктом. Відповідно, перемішуватися можуть лише інші чинники виробництва. Специфіка землі як чинника виробництва полягає в можливості репродукції елементів, необхідних для життя і розвитку рослин. Це залежить від рівня, розвитку і культури землеробства.

Характерною особливістю землі є також те, що на відміну від інших чинників виробництва, в процесі виробництва вона не підлягає зношенню. Науково обгрунтоване використання землі є вічним необмеженим в широкому розумінні цього слова. Однак в умовах безгосподарного вжиття агротехнічних заходів відбувається посиленний винос поживних речовин, що спричиняє виснаження ґрунту, зниження його ресурсності та урожайності, і зрештою — обмеження господарського використання. Відтворення родючості потребує значних затрат коштів, праці і значного часу. Унаслідок природних змін і антропогенного впливу сільськогосподарська земля зазнає істотних фізичних, хімічних і біологічних змін.

Сукупність всіх властивостей землі як засобу праці визначає її функції, а саме:

— пасивні (розташування, форма рельєфу, геологічна будова тощо):

активні (родючість ґрунту, властивості мікроклімату), які формують якість, цінність, її вартість і корисність [13].

Земля виконує кілька істотних економічних і неекономічних функцій. Наприклад, ґрунт, є основним чинником виробництва в сільському господарстві — як у рільництві, так і в годівлі тварин.

Земля також є простором (територією), у рамках якої реалізуються поселенські процеси та інфраструктурні заходи (об'єкти), такі як дороги, мости, залізниці, технічне оснащення, добувної промисловості і сільського господарства, а останніми роками, особливо у високорозвинених країнах, заходів, що забезпечують охорону навколишнього природного середовища або відповідно до стратегії сталого розвитку використання засобів цього середовища.

Традиційно, земля вважається засобом виробництва. Але на думку А. Третяка [19], в чистому вигляді земля не здатна виробляти продукцію. Для цього потрібна низка компонентів, які характеризують навколишнє природне середовище і без яких продукування рослин. Ще одним термінологічним базисом дослідження землі як основного ресурсу сільськогосподарського виробництва є поняття земельних відносин. У вітчизняних наукових працях останніх років відсутні суттєві розбіжності у тлумаченні поняття "земельні відносини". Базовим прийнято вважати визначення земельних відносин, що наведено в Земельному кодексі України: "Земельні відносини — це суспільні відносини щодо володіння, користування і розпорядження землею".

Окрім того, Малік М.Й. зазначає, що земельні ділянки, особливо сільськогосподарського призначення, ви-

ступають у якості просторово обмеженого, відновлюваного (тільки за умов збалансованого раціонального використання) базису, який забезпечує створення додаткової вартості, формує продовольчу безпеку окремої громади, регіону, країни [14].

Враховуючи усі наведені вище аргументи, варто значити, що з метою раціональної організації обліково-контрольного процесу на сільськогосподарському підприємстві землю треба розглядати різноаспектно. З позиції природного ресурсу — в обліковій системі підприємства доцільно передбачити реєстри для систематизації інформації про якість та безпечність використання землі. З позиції засобу виробництва увага має бути зосереджена на обліку даних для проведення аналізу ефективності використання земельних ресурсів. З точки зору об'єкта власності в системі бухгалтерського обліку мають знайти відображення дані щодо юридичних аспектів володіння та користування сільськогосподарськими землями.

ВИСНОВКИ

Отже, земля в системі компонентів виробництва має ту особливість, що вона є предметом праці, на яку людина скеровує свої знаряддя та механізми. З метою сільськогосподарського виробництва землю застосовують як основний ресурс, а визначення як економічної категорії є досить багатогранним.

Дослідження сутності категорій "земельні ресурси" та "земельні відносини" через призму наукових публікацій та вітчизняного і міжнародного законодавства дало змогу визначити, що земля є ключовим фактором ефективності сільськогосподарського виробництва. Її облік та оцінка регламентуються багатьма законодавчими актами, а земельна реформа та зняття мораторію на продаж землі є очевидним поступальним кроком до розвитку української економіки. З метою раціональної організації обліково-контрольної роботи на сільськогосподарському підприємстві землю треба розглядати різноаспектно: з позиції природного ресурсу, засобу виробництва та об'єкта власності.

Література:

1. Agricultural Policy Monitoring and Evaluation. — 2018. — URL: https://www.oecd-ilibrary.org/agriculture-and-food/agricultural-policy-monitoring-and-evaluation-2018_agr_pol-2018-en
2. Efficiency of land use for agriculture / I. N. Kustysheva, E. V. Gayevaya, V. S. Petukhova, O. A. Buldakova // Revista Espacios. — 2018. — URL: <http://www.revista-espacios.com/a18v39n26/18392620.html>.
3. Борисова В.А. Відтворення природного ресурсного потенціалу АПК: економічні аспекти. — Суми: Видавництво "Довкілля", 2003.
4. Боровик П. М. Проблеми податкового регулювання земельних відносин в агросфері в умовах євроінтеграції / П.М. Боровик, П.К. Бечко, С.М. Броварна // Науковий вісник Херсонського державного університету. — 2015. — Вип. 4. — С. 85—96.
5. Герасимчук З.В. Земельні ресурси — консолідуючий фундамент господарської самодостатності / З.В. Герасимчук, А.І. Крисак // Інноваційна економіка. — 2013. — № 2. — С. 129—135.
6. Гуцуляк Ю.Г. Управління раціональним використанням і охороною земельних ресурсів сільськогосподарського призначення в умовах ринкової економіки: автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.08.01 / Гуцуляк Ю.Г.; Львів. держ. аграр. ун-т. — Л., 2000. — 17 с.
7. Добряк Д.С. Земельна реформа і формування ринку землі в Україні // Економічний часопис. — 2015. — № 6. — С. 31—34.
8. Жук В.М. Бухгалтерський облік земель сільськогосподарського призначення: теорія і практика / В.М. Жук // Економічні науки. Серія "Облік і фінанси". Збірник наукових праць. Луцький національний техніч-

ний університет. Випуск 5(20). — Ч.1. — Редкол.: відп. ред. д.е.н., професор З.В. Герасимчук. — Луцьк, 2008. — 367 с. — С. 179—185.

9. За які земельні ділянки платник єдиного податку четвертої групи повинен сплачувати земельний податок? // Державна фіскальна служба України Офіційний портал. — 2018. — URL: <http://dp.sfs.gov.ua/media-ark/news-ark/print-229452.html>

10. Ільчак О. В. Бухгалтерський облік і контроль земельних ресурсів сільського господарства: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. ек. наук: спец. 08.00.09 "Бухгалтерський облік, аналіз та аудит (за видами економічної діяльності)" / Ільчак О.В. — Київ, 2016. — 24 с.

11. Ільчак О.В. Бухгалтерський облік і контроль земельних ресурсів сільського господарства: дис. канд. екон. наук: 08.00.09 / Ільчак О.В.; Нац. ун-т біоресурсів і природокористування України. — К., 2016. — 234 с.

12. Кірейцев Г.Г. Розвиток бухгалтерського обліку: теорія, професія, міжпредметні зв'язки: монографія / Г.Г. Кірейцев. — Житомир: ЖДТУ, 2007. — 236 с.

13. Лобунько А.В. Еколого-економічні основи розподілу земель за їх категоріями як основним цільовим призначенням: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. ек. наук: спец. 08.00.06 "Економіка природокористування та охорони навколишнього середовища" / А.В. Лобунько. — Київ, 2018. — 24 с.

14. Малік М.І. Управління земельними ресурсами аграрного сектору України: стан та пріоритетні напрями вдосконалення / М.І. Малік // Актуальні проблеми інноваційної економіки. — 2017. — № 3. — С. 5—11.

15. Михасюк І., Косович Б. Регулювання земельних відносин: монографія. — Львів, Львівський національний університет ім. Івана Франка, 2012. — 264 с.

16. Пантюхова А.В. Облік та аналіз використання та відновлення земельних ресурсів: автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.00.09 / А.В. Пантюхова; Київ. нац. торг.-екон. ун-т. — К., 2017. — 24 с.

17. Сохніч А.Я. Проблеми використання та охорони земель в умовах ринкової економіки: монографія. — Львів: НВФ "Українські технології", 2002.

18. Ступень М.Г. Земля — основний ресурс сільського господарства Закарпаття / М.Г. Ступень, Ю.І. Дума, З.С. Кок // Збалансоване природокористування. — 2016. — URL: http://natureus.org.ua/repec/archive/3_2016/24.pdf

19. Третяк А.М. Економіка землекористування та землепорядкування: навч. посіб. / А.М. Третяк. — К.: ТОВ ЦЗРУ, 2004. — 542 с.

20. Фесіна Ю.Г. Еколого-економічне регулювання розвитку ринку земельних ресурсів (на прикладі Волинської області): автореф. дис. ...канд. екон. наук: 08.08.01 / Фесіна Ю.Г.; Луцький держ. технічний ун-т. — Рівне, 2006. — 20 с.

21. Хвесик М. А. Кругообіг безгосподарності у природі // Урядовий кур'єр. — 2006. — № 96. — С. 7.

References:

1. Agricultural Policy Monitoring and Evaluation (2018), available at: https://www.oecd-ilibrary.org/agriculture-and-food/agricultural-policy-monitoring-and-evaluation-2018_agr_pol-2018-en (Accessed 20 April 2019).

2. Kustysheva, I.N. Gayevaya, E.V. Petukhova, V.S. and Buldakova, O.A. (2018), "Efficiency of land use for agriculture", *Revista Espacios*, [Online], available at: <http://www.revistaespacios.com/a18v39n26/18392620.html> (Accessed 5 April 2019).

3. Borysova, V.A. (2003), *Vidtvorennia pryrodnoho resursnoho potentsialu APK: ekonomichni aspekty [Reproduction of the natural resource potential of the AIC: economic aspects]*, *Vydavnytstvo "Dovkillia"*, Sumy, Ukraine.

4. Borovyk, P.M. Bechko, P.K. and Brovarna, S.M. (2015), "Problems of Tax Regulation of Land Relations in the Agro-Environment in the Conditions of European

Integration", *Scientific Bulletin of Kherson State University*, vol. 4, pp. 85—96.

5. Herasymchuk, Z.V. and Krysak A.I. (2013), "Land resources — the consolidating foundation of economic self-sufficiency", *Innovation Economy*, vol. 2, pp. 129—135.

6. Hutsuliak, Yu.H. (2000), "Management of rational use and protection of land resources of agricultural purpose in a market economy", Ph.D. Thesis, *Global economy*, Lviv State Agrarian University, Lviv, Ukraine.

7. Dobriak, D.S. (2015), "Land reform and the formation of the land market in Ukraine", *Economic Journal*, vol. 6, pp. 31—34.

8. Zhuk, V.M. (2008), "Accounting for agricultural land: theory and practice", *Economics. Series "Accounting and Finance"*. Collection of scientific works of Lutsk National Technical University, vol. 5 (20), pp. 179—185.

9. The official site of State Fiscal Service of Ukraine (2018), "For which land plots the payer of the unified tax of the fourth group must pay the land tax?", available at: <http://dp.sfs.gov.ua/media-ark/news-ark/print-229452.html> (Accessed 25 April 2019)

10. Il'chak, O.V. (2016), "Accounting and control of land resources of agriculture: author's abstract. dis for the sciences", Ph.D. Thesis, *Economy*, National University of Life and Environmental Sciences, Kyiv, Ukraine.

11. Il'chak, O.V. (2016), "Accounting and control of land resources of agriculture: author's abstract. dis for the sciences", Abstract of Ph.D. dissertation, *Economy*, National University of Life and Environmental Sciences, Kyiv, Ukraine.

12. Kirejtsev, H.H. (2007), *Rozvytok bukhalters'koho obliku: teoriia, profesiia, mizhpredmetni zv'iazky: monohrafiia [Development of accounting: theory, profession, interpersonal relations: monograph]*, Zhytomyr, ZhDTU, 236 p.

13. Lobun'ko, A.V. (2018), "The ecological and economic basis of land distribution by their categories as the main target destination: author's abstract. dis for the sciences", Ph.D. Thesis, *Environmental economics and environmental protection*, National University of Life and Environmental Sciences, Kyiv, Ukraine.

14. Malik M.Y. (2017), "Land Resources Management in Ukrainian Agrarian Sector: Status and Priorities for Improvement", *Current problems of the innovative economy*. vol. 3, pp. 5—11.

15. Mykhasyuk, I. and Kosovich, B. (2012), *Rehulivannia zemel'nykh vidnosyn: Monohrafiia [Regulation of land relations: Monograph]*, Ivan Franko National University of Lviv, Lviv, Ukraine.

16. Pantiukhova, A.V. (2017), "Accounting and analysis of the use and restoration of land resources" Ph.D. Thesis, *Accounting, analysis and audit (by type of economic activity)*; Kyiv National University of Trade and Economics, Kyiv, Ukraine.

17. Sohnych, A.Ya. (2002), *Problemy vykorystannia ta okhorony zemel' v umovakh rynkovoї ekonomiky: monohrafiia [Problems of using and protecting land in a market economy: a monograph]* — Lviv: Scientific-Production Enterprise "Ukrainian Technologies", 2002.

18. Stupen', M.H. Duma, Yu.I. and Kok, Z.S. (2016), "Land — the main resource of agriculture in Transcarpathia", *Zbalansovane pryrodokorystuvannia*, [Online], available at: <http://natureus.org.ua/repec> (Accessed 5 April 2019).

19. Tretiak, A.M. (2004), *Ekonomika zemlekorystuvannia ta zemlevporiadkuvannia [Economics of Land Use and Land Management]*, TOV TsZRU, Kyiv, Ukraine.

20. Fesina, Yu.H. (2006), "Ecological and economic regulation of land market development (on the example of the Volyn region)", Ph.D. Thesis, *Economics of nature management and environmental protection*, Rivne, Ukraine.

21. Khvesyk, M.A. (2006), "Circulation of mismanagement in nature", *Uryadovy Courier*, vol. 1, p. 7.

Стаття надійшла до редакції 13.05.2019 р.

I. I. Білоус,

к. е. н., доцент кафедри економічної безпеки та фінансових розслідувань,

Тернопільський національний економічний університет

ORCID ID: 0000-0001-8203-1350

DOI: 10.32702/2306-6806.2019.5.82

СУТНІСНА ХАРАКТЕРИСТИКА ЛЕГАЛІЗАЦІЇ ДОХОДІВ, ОТРИМАНИХ ЗЛОЧИННИМ ШЛЯХОМ

I. Bilous,

*PhD in Economics, Associate Professor of the Department of Economic Security
and Financial Investigations, Ternopil National Economic University*

ESSENTIAL CHARACTERISTIC OF LEGALIZATION OF INCOME RECEIVED BY CRIMINAL WAY

У статті охарактеризовано поняття та суть легалізації доходів, отриманих злочинним шляхом. Зокрема досліджено історію розвитку і формування цього поняття. Висвітлено погляди різних науковців щодо визначення терміну "відмивання" грошей. Розглянуто визначення легалізації (відмивання) доходів у міжнародному праві та в українському законодавстві.

Для більш повного визначення поняття "легалізація доходів, отриманих злочинним шляхом" досліджено процес "відмивання" (легалізація) грошей, зокрема, основні фінансові інструменти та фінансові операції, які дозволяють приховати справжнє походження, а у деяких випадках, і справжнього власника грошей. Розкрито окремі способи легалізації доходів, отриманих злочинним шляхом.

Також висвітлено основні негативні фінансово-економічні наслідки легалізації доходів, отриманих злочинним шляхом. На основі проведеного дослідження запропоновано авторське визначення "легалізація доходів, отриманих злочинним шляхом".

In article it is characterized a concept and an essence of legalization of income gained in the criminal way. In particular, it is investigated the history of development and formation of this concept. Views of different scientists concerning determination of term of money laundering are lit. It is considered definitions of legalization (washing) of income in international law and in the Ukrainian legislation.

For more complete definition of the concept "legalization of income gained in the criminal way" it is investigated process of "washing" (legalization) of money, in particular, the main financial instruments and financial transactions which allows to hide true origin, and in certain cases, and the real owner of money. It is defined that process of "washing" (legalization) of money quite difficult: Income gained in the criminal way is carried out through a financial system for the purpose of concealment of their illegal origin and granting a type of lawfully received to them.

Are characterized historical aspect of the main ways of legalization of income gained in the criminal way. It is discovered separate modern ways of legalization of income gained in the criminal way. It is considered some state mechanisms of fight against legalization of criminal money in the European and other countries.

The problem of legalization of criminal assets at different times in varying degrees, have faced most of the world. However, the laundering of proceeds of crime, one of the clearest examples of how easily criminals oriented gaps in the legislation of different countries.

The international community recognizes that the laundering of proceeds obtained as a result of criminal or other illegal activity, has become a global threat to economic security, and therefore the states required the adoption of agreed measures to combat this socially dangerous activities both nationally and internationally.

It is noted that the problem of legalization of proceeds from crime is very important and actual at the present stage of development of our country, as it is a real and one of the greatest threats to its economic growth. The main negative financial and economic consequences of legalization of proceeds from crime are highlighted. On the basis of the research, the author proposed the definition of "legalization of proceeds from crime".

Ключові слова: злочинні кошти, злочинні доходи, легалізація доходів, отриманих злочинним шляхом, відмивання грошей, способи легалізації злочинних доходів.

Key words: criminal money, criminal incomes, legalization of proceeds from crime, money laundering, ways to legalize criminal proceeds.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Процес глобалізації світової економіки, розвиток фінансових технологій породжують не лише позитивні зміни, але й низку проблем, у тому числі і проблему легалізації доходів, отриманих злочинним шляхом. Ця проблема є значною загрозою фінансово-економічній безпеці та стабільності держави, а також впливає на рівень соціально-економічного розвитку країни. Легалізація злочинних доходів набуває глобального характеру, адже різні схеми "відмивання" грошей мають транснаціональний характер та мають зв'язок з організованою злочинністю (фінансовими аферистами, наркобізнесом, фінансуванням тероризму тощо).

Усі зусилля, які спрямовані на боротьбу з легалізацією доходів, здобутих злочинним шляхом без створення ефективної системи протидії з цим явищем не дають позитивних результатів. Тому протидія легалізації доходів, одержаних злочинним шляхом, вимагає вивчення походження та способів поширення цього суспільно-небезпечного явища, а також належного правового забезпечення, відповідно до міжнародних стандартів. Враховуючи думку багатьох українських науковців та національні стандарти в галузі українського законодавства, терміни "легалізація" та "відмивання" грошових коштів (доходів), варто розуміти як рівнозначні категорії, як синоніми.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ ТА ПУБЛІКАЦІЙ

Питанню легалізації доходів, отриманих злочинним шляхом та її протидії приділяється увага з боку багатьох вчених, зокрема, таких: А.І. Аркуша, А.М. Бабій, О.М. Бандурка, О.І. Барановський, В.Т. Білоус, С.А. Буткевич, О.М. Ващенко, Н.М. Голованов, О.О. Дудоров, М.В. Корнієнко, В.А. Кротюк, Т.М. Тертиченко та інші. Результати теоретичних досліджень та практичного досвіду, пов'язаних з протидією легалізації доходів, отриманих злочинним шляхом, опубліковані у працях закордонних вчених, як-от: А. Наполеоні, М. Ольсон, С. Сигрейв, Г. Тосунян та інших.

МЕТА СТАТТІ

Метою цієї роботи є дослідження поняття "легалізація доходів, отриманих злочинним шляхом" та визначення його сутності, а також характеристика фінансових інструментів та окремих способів легалізації злочинних доходів.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

Приховування справжнього джерела своїх доходів практикувалося вже досить давно. Існує думка проте, що сам процес "відмивання" доходів розпочався ще понад дві тисячі років назад, коли успішні китайські торговці відмивали свої прибутки після того, як відповідно

до рішення тодішньої регіональної влади поза законом опинилося багато форм комерційної торгівлі [1, с. 67]. Також вважається, що ознаки "відмивання" коштів можна простежити і в період середньовіччя, коли Римська Католицька Церква заборонила зовсім позичку грошей під процент або заставу (лихварство), тоді торговці придумали інші способи обходу такої заборони (відсотки приписувалися до капітального боргу, кредитор вважався учасником у прибутку тощо) [2, с. 26].

Проте сам термін легалізація (відмивання) є відносно новим та досить дискусійним. Так, деякі науковці вважають, що це поняття вперше з'явилося на початку 20-х рр. ХХ ст. у США, коли злочинні угруповання вклали кошти, отримані від своєї гангстерської діяльності, в мережу належних їм пралень для легалізації цих доходів. Так, М.В. Корнієнко у своїй праці "Протидія органів внутрішніх справ легалізації коштів, одержаних злочинним шляхом" зазначав, що "з метою надання законного вигляду прибуткам у готівці від нелегального продажу горілки під час "сухого" закону, азартних ігор, рекету гангстери придбали пральні, в яких пральні автомати вмикалися за допомогою дріб'язку і шляхом змішування трудових копійчин і "брудних" грошей маскували справжнє джерело останніх. Термін "відмивання" грошей означає процес перетворення нелегально отриманих грошей на легальні" [3, с. 6].

Інші вчені зазначають, що вперше термін "відмивання грошей" з'явився в 1973 р. у зв'язку з "уотергейтським" скандалом, пов'язаним з іменем президента США Річардом Ніксоном. Саме для майбутньої виборчої кампанії Річарда Ніксона, його партнери почали таємно створювати фінансову базу для її проведення. До них потоками зливалися анонімні пожертвування, що було тоді заборонено законом, а потім через підставні фірми були перераховані в Комітет по переобранню, який був створений в 1973 році, в якості офіційних платежів. Саме технологія перерахування цих анонімних пожертвувань через підставні фірми (фактично легалізація) і отримала назву "відмивання грошей". Подібні технології вже були до цього, проте саме "уотергейтський" скандал став першим широко відомим [4, с. 57].

Також багато науковців схильна вважати, що термін "відмивання грошей" виник і знайшов поширення на початку 80-х рр. минулого століття, коли зарубіжні засоби масової інформації почали приділяти особливу увагу незаконному обігу наркотиків та величезним сумам коштів, які отримуються наркоділками від торгівлі наркотичними речовинами. Використовувався цей термін саме для позначення доходів від наркобізнесу, а точніше для позначення процесу перетворення нелегально отриманих від цього бізнесу грошей у легальні [5]. Існують і інші думки щодо виникнення поняття "відмивання доходів".

Щодо самого визначення терміну "відмивання (легалізація) коштів", то запропоновано багато трактувань. Зокрема на офіційному рівні, як стверджують більшість науковців та спеціалістів, термін "відмивання" грошей був вперше визначено Президентською комісією США по боротьбі з організованою злочинністю в 1984 р. і тлумачилося як процес, за допомогою якого приховується існування, незаконне походження чи незаконне використання доходів, ці доходи маскуються таким чином, аби вони здавалися такими, що мають законне походження [6, с. 20].

Значна кількість науковців вважають, що у міжнародній практиці вперше поняття легалізації (відмивання) доходів від злочинної діяльності було сформульовано у Віденській конвенції ООН "Про боротьбу проти незаконного обігу наркотичних засобів і психотропних речовин" від 19 грудня 1988 р. і що даний документ був основою для створення та подальшого розвитку міжнародного законодавства щодо протидії легалізації злочинних доходів [7]. Однак варто відмітити, що в цій конвенції поняття "відмивання грошей" не визначено, у ній чітко окреслюються перелік дій та способів, які за змістом є формами легалізації доходів від наркобізнесу. Віденська конвенція ООН визнала злочином — відмивання грошей, отриманих від незаконного обігу наркотиків. Така конвенція була прийнята на підставі багатьох факторів, зокрема, у зв'язку з значними масштабами і тенденцією зростання незаконного виробництва, попиту і обігу наркотичних засобів і психотропних речовин, що становлять серйозну загрозу для здоров'я і добробуту людей і справляють негативний вплив на економічні, культурні й політичні основи суспільства; усвідомленням, що незаконний обіг забезпечує великі прибутки і фінансові кошти, що дає змогу транснаціональним злочинним організаціям проникати в урядові механізми, закону торговельну і фінансову діяльність і суспільство на всіх його рівнях, розкладати і підірвати їх тощо.

У 1989 році, у результаті зростання проблеми відмивання грошей, на зустрічі керівників країн Великої Сімки в Парижі було створено Групу з розробки фінансових заходів боротьби з відмиванням грошей (FATF). FATF є найвпливовішою міжнародною організацією, що займається боротьбою з відмиванням брудних грошей. Менш ніж через рік після створення, FATF склала звіт, у якому було сформульовано базові Сорок Рекомендацій, які забезпечують широкі засади для заходів, необхідних у боротьбі проти відмивання грошей. В 1996 році ці Рекомендації було переглянуто з метою відображення типів відмивання грошей, які змінюються, а у 2003 році додано 8 (пізніше розширених до 9) Спеціальних Рекомендацій по запобіганню фінансуванню тероризму. Ці Рекомендації є міжнародними стандартами з протидії відмиванню коштів та фінансуванню тероризму і розповсюдженню зброї масового знищення, усі країни-члени FATF взяли на себе зобов'язання боротися з відмиванням грошей і будувати свої програми боротьби на основі цих Рекомендацій.

У "Конвенції про відмивання, пошук, арешт та конфіскацію доходів, одержаних злочинним шляхом", затвердженій в Страсбурзі у 1990 році було рекомендовано "розглядати внутрішнім законодавством дії, вчинені навмисно, як злочини, а саме:

— перетворення або передача власності, усвідомлюючи, що така власність є доходом, з метою приховування або маскування незаконного походження власності або з метою сприяння будь-якій особі, замішаній у вчиненні предикатного злочину, уникнути правових наслідків її дії;

— приховування або маскування справжнього характеру, джерела, місцезнаходження, стану, переміщення, прав стосовно власності або володіння нею, усвідомлюючи, що така власність є доходом; і з урахуванням її конституційних принципів і фундаментальних засад її правової системи:

— набуття, володіння або використання власності, усвідомлюючи під час отримання, що така власність була доходом;

— участь у вчиненні, об'єднання або змова з метою вчинення, замах на вчинення, пособництво, підмова, сприяння і поради щодо вчинення будь-якого із злочинів, визначених відповідно до цієї статті" [8, ст. 6].

У Директиві Європейського Парламенту та Ради про запобігання використанню фінансової системи з метою відмивання коштів та фінансування тероризму в розділі 1 стаття 1 зазначено, що "для цілей цієї Директиви відмиванням коштів вважаються вчинені умисно такі дії:

a) обмін або передача власності, якщо відомо, що така власність виникла в результаті кримінальної діяльності чи участі в подібній діяльності з метою приховування або маскування незаконного походження власності чи сприяння будь-якій особі, яка здійснює подібну діяльність і прагне ухилитися від юридичних наслідків своїх дій;

b) приховування або маскування справжньої природи, джерела, місцезнаходження, розміщення, руху, прав щодо власності чи прав на власність, якщо відомо, що така власність виникла в результаті кримінальної діяльності або участі в подібній діяльності;

c) придбання, володіння або використання власності, якщо на момент отримання було відомо, що подібна власність виникла в результаті кримінальної діяльності чи участі в подібній діяльності;

d) участь у будь-яких діях, об'єднання з метою здійснення, спроби здійснення і надання допомоги, співучасті, сприяння і консультування здійснення будь-яких дій, зазначених у попередніх підпунктах.

Відмивання грошей повинно розглядатись як таке, навіть коли діяльність, у результаті якої створювалася власність для відмивання, здійснювалася на території іншої держави-члена або на території третьої країни" [9].

Нині вітчизняними вченими також запропоновано багато визначень поняття "легалізація (відмивання) доходів, отриманих злочинним шляхом". Зокрема О.М. Бандурка відмивання доходів, одержаних злочинним шляхом, трактує як приховування істинного джерела отриманих матеріальних цінностей, перетворення незаконної готівки в іншу форму активу, приховування істинного власника незаконно набутих доходів тощо [10, с. 35].

Барановський О.І. в своїй монографії "Відмивання" грошей: сутність та шляхи запобігання" визначає, що відмивання грошей — це поняття, яке використовується для позначення дій, спрямованих на маскування джерела походження коштів і майна, одержаних злочинним шляхом, та переведення їх з кримінального у легальний обіг [11, с. 68].

А.М. Доля трактує легалізацію грошових коштів та іншого майна, здобутих злочинним шляхом, як здійснення різних економічно значущих дій з одержаними внаслідок вчинення злочину грошовими коштами та іншим майном [12, с. 93].

Дудоров О.О. та Тертиченко Т.М. під легалізацією (відмиванням) доходів, одержаних злочинним шляхом, пропонують розуміти вчинення дій з майном, здобутим внаслідок вчинення предикатного злочину, спрямованих на надання йому вигляду майна законного походження задля подальшого використання в господарській чи іншій законній діяльності. Як зазначають науковці, для позначення предмета аналізованого злочину варто використовувати один термін — "майно", який більше притаманний вітчизняному кримінальному законодавству, ніж термін "дохід"; до того ж поняття майна включає в себе поняття "кошти". Під майном розуміється будь-яка економічна вигода, що може складатися з рухомого чи нерухомого майна будь-якого виду [13, с. 38].

Професор В.А. Журавель визначає спосіб легалізації злочинних доходів як систему дій, прийомів, опе-

рацій, що спрямована на підготовку до легалізації та приховання, маскуванню її наслідків, а також безпосереднє введення злочинним доходів у легальний сектор [14, с. 323].

Г.А. Матусовський вважає, що способом вчинення легалізації (відмивання) доходів, одержаних злочинним шляхом є виведення "брудних" коштів зі сфери обігу тіншового капіталу з наданням видимості їх законного походження [15, с. 99—100].

На думку Н.М. Мироненко, під "відмиванням" коштів слід розуміти інвестування або переказ грошових коштів, зароблених злочинним шляхом, з метою приховування джерела їх надходження" [16, с. 25].

В економічній енциклопедії за редакцією Мочерного С.В. визначення "відмивання грошей" розтлумачується як операції, які проводять власник грошей, аби приховати справжні джерела їх надходження і надати таким операціям законного характеру. При цьому використовуються такі прийоми, як численні переведення грошей через дочірні компанії, у ході яких "губляться" першоджерела платежів, надходження переводяться у готівку. Таким чином часто гроші, одержані в незаконному бізнесі, вкладаються у цілком легітимні й прибуткові проекти [17].

Термін "легалізація" в законодавство України введений Кримінальним кодексом в 2001 р. Частина 1 статті 209 "Легалізація (відмивання) доходів, одержаних злочинним шляхом" Кримінального кодексу України кваліфікує легалізацію (відмивання) доходів, одержаних злочинним шляхом як "вчинення фінансової операції чи правочину з коштами або іншим майном, одержаними внаслідок вчинення суспільно небезпечного протиправного діяння, що передувало легалізації (відмиванню) доходів, а також вчинення дій, спрямованих на приховання чи маскуванню незаконного походження таких коштів або іншого майна чи володіння ними, прав на такі кошти або майно, джерела їх походження, місцезнаходження, переміщення, а так само набуття, володіння або використання коштів чи іншого майна, одержаних внаслідок вчинення суспільно небезпечного протиправного діяння, що передувало легалізації (відмиванню) доходів" [18].

Згідно зі статтею 209 Кримінального Кодексу України предметом злочину є грошові кошти та інше майно, одержані внаслідок вчинення суспільно небезпечного протиправного діяння, що передувало легалізації (відмиванню) доходів. Під коштами, згідно зі ст. 2 Закону України "Про банки і банківську діяльність" слід розуміти гроші в національній або іноземній валюті або їх еквівалент.

Відповідно до статті 4 Закону України "Про запобігання та протидію легалізації (відмиванню) доходів, отриманих злочинним шляхом, або фінансуванню тероризму та фінансуванню розповсюдження зброї масового знищення" "до легалізації (відмивання) доходів, одержаних злочинним шляхом, належать будь-які дії, пов'язані із вчиненням фінансової операції чи правочину з активами, одержаними внаслідок вчинення злочину, а також вчиненням дій, спрямованих на приховання чи маскуванню незаконного походження таких активів чи володіння ними, прав на такі активи, джерел їх походження, місцезнаходження, переміщення, зміну їх форми (перетворення), а так само набуттям, володінням або використанням активів, одержаних внаслідок вчинення злочину" [19].

У вузькому розумінні, термін "легалізація (відмивання)" доходів означає процес перетворення нелегально отриманих доходів на легальні. Цей термін почав використовуватись з того часу, коли виникла необхідність у приховуванні справжнього походження грошей або майна при здійсненні фінансових операцій та інших угод.

За своєю суттю, легалізація доходів, отриманих злочинним шляхом, це виведення в законний обіг грошових коштів, отриманих злочинним шляхом. Процес

"відмивання" (легалізація) грошей доволі складний: доходи, одержані злочинним шляхом, проводяться через фінансову систему з метою приховання їх нелегального походження і додання їм виду законно отриманих. Власне виведення цих доходів здійснюється за допомогою незаконних фінансових інструментів та фінансових операцій, які дозволяють приховати справжнє походження, а у деяких випадках, і справжнього власника грошей. Операції по відмиванню — це, як правило, легальні фінансові операції. Втім, походження коштів, що в них використовуються, є злочинним.

Варто зазначити, що вже в XVIII ст. існували різні фінансові інструменти, за допомогою яких могли легалізовувати злочинні доходи. Зокрема таким першим інструментом можна вважати номерні рахунки. Так, у кінці XVIII ст. деякі європейські банки стали відкривати для своїх клієнтів рахунки на умовах збереження таємниці імені їхніх власників. До кінця XIX ст. створення таких номерних рахунків стало звичайною практикою у усьому світі. Вперше, закон про банки, згідно з яким усякий банківський службовець, який розголосив інформацію про будь-який рахунок, притягувався до кримінальної відповідальності, був прийнятий в Швейцарії в 1934 році. Пізніше аналогічні закони прийняли Люксембург, Ліхтенштейн і Австрія, причому в Люксембурзі ім'я вкладника міг знати лише директор банку, а в Австрії господар рахунку міг і зовсім не називати свого імені. Власне це законодавство про дотримання банківської таємниці було визнане основною перешкодою в запобіганні та розслідуванні відповідної незаконної діяльності.

Ще одним фінансовим інструментом для легалізації грошей, отриманих злочинним шляхом стала система "податкових гаваней", тобто зон звільнених від податкового навантаження, яка зародилася ще наприкінці XIX ст. У середині 1880-х років губернатор штату Нью-Джерсі вів закон, що дозволяв власника, чий підприємства розташовувалися вздовж річки Гудзон, реєструвати свої фірми на території штату. Тобто бізнесмени з Нью-Йорка, де податки були суттєво вищими, ніж у Нью-Джерсі, отримали можливість значно полегшити податковий тягар, а власті Нью-Джерсі могли поповнювати казну штату за рахунок податкових надходжень, які текли з Нью-Йорка. Нью-Джерсі не був офшором у сучасному розумінні цього слова, оскільки цей штат залишався в межах юрисдикції США, а отже, й захвати гроші на його території було нелегко. Тому в ті часи "податкові гавані" використовувалися за прямим призначенням, тобто для ухилення від сплати податків [5].

Ще одним способом легалізації злочинних доходів стали казино. Так, спочатку злочинці, які контролювали їх, просто стежили за тим, щоб частина денного надходження до каси зникала перш, ніж потрапляла до бухгалтерської звітності. Згодом стало вигідним, щоб гроші, які були отримані злочинним шляхом, приписувалися до доходів казино, після чого їхали подалі від Америки, а поверталися вони шляхом цілком легальних трансакцій. З роками схема ставала складнішою, гроші починали переказуватися на рахунки різних підставних фірм, тому відстежити їх переміщення ставало практично неможливо [5].

У 60-ті роки XX ст. доходи від наркобізнесу досягли астрономічної позначки, тому послуги по їх відмиванню користувалися великою популярністю. Як вважають деякі науковці, саме в цей час почали розвиватися та використовуватися справжні офшори — Багами, для відмивання "брудних" грошей торговців наркотиками [20].

Проте деякі лідери, зокрема малорозвинених держав, з 1980-х років використовували прибутки з відмивання грошей задля збагачення своїх країн, а не тільки задля власної вигоди. Наприклад, уряд певних країн дозволяв надавати банківські офшорні послуги у своїй державі, причому не існувало ніяких вимог, щодо регулювання фінансової діяльності.

Варто зауважити, що чимало з технік відмивання, які описує С. Сигрейв (а саме конвертація грошей в активи, що швидко просуваються, переміщення готівкових коштів за межі юрисдикції для інвестування в бізнес, торгівля за завищеними цінами заради експатріації фондів), використовуються і сучасними "відмивачами" грошей [1].

Сьогодні до злочинних доходів відносять кошти, одержані від нелегальної торгівлі зброєю, наркотиками, людьми, контрабандою, викрадення людей, несплати податків, а також отриманих в результаті злочинів у кредитно-банківській сфері, у сфері службової діяльності, хабарництвом, корупцією та інших незаконних джерел.

Законодавство таких європейських країн, як Німеччина, Італія до злочинних доходів відносять доходи, отримані від вчинення злочинів, пов'язаних із наркотиками, фальшуванням грошей, контрабандою, банківськими шахрайськими операціями, банківськими пограбуваннями та крадіжками, шантажем, вимаганням, комп'ютерним шахрайством тощо [21, с. 153]. Ці злочини є предикатними злочинами, тобто це будь-який кримінальний злочин, у результаті якого виникли доходи, що можуть стати предметом злочину, зазначеного в Конвенції про відмивання, пошук, арешт та конфіскацію доходів, одержаних злочинним шляхом [22, с. 1104]. Як бачимо, щоб протидіяти легалізації доходів, отриманих злочинним шляхом, потрібно паралельно довести причетність особи або групи осіб до основного (предикатного) злочину, в результаті якого і були одержані грошові кошти або інше майно.

За даними Департаменту фінансів США, відмивання грошей — це процес отримання незаконно отриманих доходів (тобто "брудних грошей") як законний (тобто "чистий"). Як правило, цей процес включає три етапи: розміщення, розшарування і інтеграція. Спочатку незаконно отримані кошти вводяться у фінансову систему певним чином через кредитно-фінансові установи або установи нефінансового сектору. Потім гроші розшаровуються, щоб створити плутанину, шляхом проведення складних фінансових операцій з метою маскуванню незаконного джерела грошових коштів. Заключний етап процесу легалізації злочинних коштів полягає в інтеграції таких доходів у фінансову систему країни через додаткові операції, в результаті чого злочинні кошти набувають легального виду та інвестуються в офіційну економіку. Проте є випадки, коли деякі етапи можуть бути виключені.

Варто відмітити, що спосіб легалізації (відмивання) доходів, отриманих злочинним шляхом, залежить саме від сфери, до якої мають доступ правопорушники (підприємницька діяльність, обслуговування населення, банківська сфера, ігровий бізнес тощо) [23]. До основних способів, які використовуються для легалізації коштів, одержаних злочинним шляхом відносять: відкриття банківських рахунків, депонування коштів; створення фіктивних суб'єктів підприємництва; залучення підставних осіб, укладення реальних або фіктивних угод, залучення посадових осіб банків, органів влади; підробка фінансово-господарських або статутних документів тощо.

Світовий та вітчизняний досвід дає змогу виділити основні способи, які використовують організовані злочинні групи для легалізації доходів, одержаних злочинним шляхом:

1) способи легалізації готівкових коштів: контрабанда валюти; розміщення брудних коштів дрібними внесками на депозитні рахунки (смарфінг); використання підприємницьких структур, що постійно здійснюють операції готівкою; використання пунктів обміну валюти; придбання цінних паперів на пред'явника; отримання споживчих кредитів із наступним їх достроковим погашенням;

2) способи легалізації безготівкових коштів: закупівля та продаж імпортованих товарів; структурування безготівкових коштів; використання фондових бірж; укладання правочинів для подальшого використання грошових коштів, отриманих злочинним шляхом, у господарській діяльності [23].

Охарактеризуємо декілька способів легалізації доходів, отриманих злочинним шляхом. Так, найбільш поширеним і простим у злочинному середовищі способом легалізації злочинних коштів є контрабанда валюти. Кур'єри перевозять гроші, в основному у вигляді американських доларів, в іншу країну, де на цю валюту існує великий попит на "чорному ринку". Іноді кур'єр ховає валізу з готівкою у загальному вантажі або посилає гроші у спеціальному міжнародному пакеті. Тобто це фізичне транспортування контрабандної готівки в іншу країну.

Структурування або смарфінг — спосіб розміщення, який використовується для легалізації злочинних коштів шляхом уникнення документального сліду. Структурування і смарфінг практично один і той самий спосіб, проте є певна відмінність, яка полягає в тому, що метод структурування використовується при "відмиванні" коштів для уникнення "документального сліду" при проведенні величезних трансконтинентальних фінансових операцій, тобто безготівкових коштів. Суть його полягає у штучному роздрібненні такої фінансової угоди на багато маленьких одиничних операцій з невеликими сумами, які не перевищують встановлених фінансових лімітів. Термін "смарфінг" вперше був застосований слідчими органами штату Флоріда (США). Суть цього методу полягає в тому, що готівка, отримана злочинним шляхом, розбивається на незначні грошові суми, які потім проводяться певною кількістю людей (см арфами) на депозитні рахунки в різні банки та їх філіали.

Погорецький М.А. також відрізняє ці способи, зокрема, на його думку, структурування — це внесок, переказ чи зняття грошей невеликими сумами, а смарфінг — це проведення операцій на суми, що не перевищують встановлених фінансових лімітів [24, с. 281].

Ще одним методом легалізації злочинних доходів є контрабанда масових грошових коштів. Це фізичне переміщення контрабанди готівки в іншу юрисдикцію та внесення її у фінансову установу, як-от офшорний банк, з більшою банківською таємницею або менш суворим законодавством щодо легалізації злочинних доходів.

Суть методу грошово-активні підприємства полягає в тому, що підприємства, які задіяні в процесі легалізації злочинних доходів, використовують свої рахунки для зарахування грошових коштів, одержаних злочинним шляхом і отримують значну частину доходу. Ці підприємства часто діють відкрито і при цьому формують грошові доходи від певних законних справ з залученням до них незаконних грошових коштів. Для цього методу використовують переважно підприємства сфери послуг, оскільки мають невеликі змінні витрати та/або не мають великого співвідношення між доходами та змінними витратами, що ускладнює виявлення розбіжностей між ними. Прикладами є стрип-клуби, салони для засмаги, автомийки, бари, ресторани та казино тощо.

Ще одним способом легалізації злочинних коштів є казино. Суть цього методу в тому, що людина купує фішки в казино за гроші, які одержанні незаконно, грає досить короткий проміжок часу, але вже при обміні грошей на фішки злочинець розраховує отримати чек, за яким має право вимагати готівку як виграш від азартних ігор.

Чорні зарплати теж є одним із способів легалізації злочинних доходів. Так, фірма, компанія чи підприємство бере на роботу працівників без офіційних контрактів, тобто незареєстрованих і виплачує їм зарплати в конвертах, грошима, які отримані злочинним шляхом.

Також злочинці, які мають на меті легалізувати доходи, отримані злочинним шляхом купують контрольний пакет у банку, переважно в юрисдикції зі слабким контролем за відмивання грошей і потім можуть перевести гроші через цей банк без перевірки. Такий метод називають банківське захоплення.

Як бачимо, зарубіжна і вітчизняна практика дослідження даної проблеми свідчать, що основними шляхами, через які злочинні доходи проникають в економіку, є фінансові та кредитні установи, а також зовнішньоекономічна діяльність. Головна проблема полягає в тому, що злочинці постійно вигадують нові способи легалізації злочинних доходів. Така проблема становить реальну загрозу не лише стабільності та репутації фінансового сектору України, але й будь-якій державі та світовій фінансовій системі в цілому. Тому надзвичайно важливо приділити серйозну увагу питанню протидії легалізації злочинних доходів, і радикально та жорстко посилити контроль за цим видом злочинної діяльності.

Починаючи з 2002 року, уряди у всьому світі удосконалили закони про відмивання грошей та системи спостереження і моніторингу фінансових операцій. В багатьох економічно розвинутих країнах створено законодавчу базу, яка чітко регламентує заходи з протидії легалізації доходів, отриманих злочинним шляхом, а також відповідні вимоги щодо обмеження банківської та комерційної таємниці. Багато країн також запровадили або посилили прикордонний контроль за кількістю грошових коштів, які можна перевозити, і запровадили центральні системи звітності про фінансові операції, які здійснюються в усіх фінансових установах в електронному вигляді.

Історично в Україні не було розповсюджено відмивання грошей, пов'язаних з фінансуванням тероризму (за винятком окремих випадків за участю нерезидентів). Останні події в Україні актуалізували цю проблему [25].

ВИСНОВКИ

Події глобалізаційного розвитку підтверджують важливість питання забезпечення ефективного фінансового моніторингу в нашій державі, яке є невід'ємною частиною фінансової діяльності, котру здійснюють вітчизняні банки. Створення високоефективної національної системи протидії легалізації доходів, отриманих злочинним шляхом є однією з найбільш гострих і першочергових проблем. Варто відмітити, що операції з легалізації коштів, отриманих злочинним шляхом, мають значний негативний вплив і на всі суб'єкти фінансово-економічної діяльності. Головна роль у боротьбі з легалізацією доходів, отриманих злочинним шляхом в організаціях відіграє ефективна система внутрішнього контролю.

Власне, проблема легалізації доходів, отриманих злочинним шляхом є досить важливою та актуальною на сучасному етапі розвитку нашої країни, адже становить реальну та одну з найбільших загроз її економічному зростанню. Так, до негативних фінансово-економічних наслідків легалізації доходів отриманих злочинним шляхом відноситься: погіршення репутації фінансового сектору; підвищення рівня відтоку капіталів; зменшення інвестицій; погіршення міжнародного іміджу; зростання корупції; розвиток організованої злочинності; недобросовісна конкуренція; значне розшарування населення за рівнем доходів; розвиток тіншового бізнесу; висока частка неофіційних доходів; послаблення суспільного устрою; посилення диспропорції у розподілі податкового тягаря тощо. Для ефективного боротьби з легалізацією доходів, отриманих злочинним шляхом, в сучасних умовах необхідно здійснювати комплексні заходи, направленні на ліквідацію кримінальної економіки. Таким чином, основою протидії легалізації злочинних доходів є досконале законодавство та високий рівень кваліфікації

службовців, що забезпечить необхідні умови для подальшого розвитку країни. А також в обов'язковій розробці міжнародних програм протидії легалізації доходів, отриманих злочинним шляхом; укладенні багатосторонніх договорів про правову допомогу у боротьбі з легалізацією доходів, отриманих злочинним шляхом; обмеженні використання готівки; посиленні нагляду за офшорним сектором економіки; створенні та публікації списку країн, які не борються з легалізацією доходів, отриманих злочинним шляхом на своїй території; блокуванні банківських активів при виявленні підозрілих операцій тощо.

Таким чином, на основі вище викладеного, можна зазначити, що легалізація доходів, отриманих злочинним шляхом — це складний процес здійснення легальних фінансових операцій, в ході яких приховується незаконне походження цих доходів, а у деяких випадках, і справжнього власника грошей.

Література.

1. Segrave S. *Lords of the Rim: the invisible empire of the overseas Chinese/Sterling Segrave*. — New York: Putnam Publishers, 1995. — 354 p.
2. Коваленко В.В. *Фінансовий моніторинг банків: навч. посіб. / В.В. Коваленко*. — Суми: Видавничо-видавниче підприємство "Мрія-1", 2005. — 120 с.
3. Корнієнко М.В. *Протидія органів внутрішніх справ легалізації коштів одержаних злочинним шляхом*. — К.: Національна академія внутрішніх справ України, 2002. — 228 с.
4. Болотский Б.С., Волевод А.Г., Воронова Е.В., Калачев Б.Ф. *Борьба с отмыванием доходов от индустрии наркоторговли в странах содружества*. — М.: ООО Издательство "Юрлитинформ", 2001 — 248 с.
5. *Борьба з легальним результатом [Електронний ресурс]*. — Режим доступу: https://zib.com.ua/ua/print/2735-borotba_z_legalnim_rezultatom.html
6. *Енциклопедія банківської справи / За ред. В. Ющенка*. — К.: Атіка, 2001. — 640 с.
7. *Конвенція Організації Об'єднаних Націй про боротьбу проти незаконного обігу наркотичних засобів і психотропних речовин. Режим відкритого доступу: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/995_096*
8. *Конвенція про відмивання, пошук, арешт та конфіскацію доходів, одержаних злочинним шляхом. Режим відкритого доступу: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/995_029*
9. *Директива 2005/60/ЄС Європейського Парламенту та Ради про запобігання використанню фінансової системи з метою відмивання коштів та фінансування тероризму. Режим відкритого доступу: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/994_774*
10. *Бандурка А.М. Украина против "грязных" денег [Текст]: науч.-практ. пособие / А.М. Бандурка, С.В. Симовьян / Национальный университет внутренних дел*. — Х.: Основа, 2003. — 224 с.
11. *Барановський О.І. "Відмивання" грошей: сутність та шляхи запобігання*. — Харків: Форт, 2003. — 472 с.
12. *Доля А.М. Небезпека легалізації (відмивання) грошових коштів та іншого майна, одержаних злочинним шляхом / А. Доля // Право України*. — 2002. — № 2. — С. 89—93.
13. *Дудоров О.О., Тертиченко Т.М. Протидія відмиванню "брудного" майна: європейські стандарти та Кримінальний кодекс України: монографія*. — К.: Ваіте, 2015. — 392 с.
14. *Панов М.І., Шепітько В.І., Коновалова В.О. Настільна книга слідчого: Наук.-практ. видання для слідчих і дізнавачів / М.І. Панов, В.Ю. Шепітько, В.О. Коновалова та ін.* — 2-ге вид., перероб. і доп. — К.: Вид. дім "Ін Юре", 2007. — 728 с.
15. *Матусовський Г.А. Особливості формування криміналістичної характеристики легалізації (відмивання) доходів, одержаних злочинним шляхом / Г.А. Ма-*

тусовський // Питання боротьби зі злочинністю. — Х.: Право, 2004. — Вип. 9. — С. 94—101.

16. Мироненко Н.М. Легалізація (відмивання) коштів — різні підходи до поняття: бюлетень з обміну досвідом роботи / Н.М. Мироненко. — К.: МВС України, 2001. — № 136. — С. 25—28.

17. Економічна енциклопедія: У трьох томах. Т. 1. / Редкол.: С. В. Мочерний (відп. ред.) та ін. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://studentbooks.com.ua/content/view/40/39/1/32/#156713>

18. Кримінальний кодекс України. Режим відкритого доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2341-14>

19. Закон України "Про запобігання та протидію легалізації (відмиванню) доходів, отриманих злочинним шляхом, або фінансуванню тероризму та фінансуванню розповсюдження зброї масового знищення". Режим відкритого доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1702-18#n101>

20. Железняк В.Ю., Остропольська Є.В. Тенденції розвитку інвестиційних відносин України з офшорними зонами // ВІСНИК МНТУ "Серія Економіка" № 2 (5) — 2011. — С. 5—57.

21. Ніколаюк С.І. Проблеми оперативного забезпечення протидії легалізації коштів, здобутих злочинним шляхом / С.І. Ніколаюк, А.Г. Семчук // Науковий вісник. — К.: НАВСУ, 2003. — № 4. — С. 153—161.

22. Великий тлумачний словник сучасної української мови (з дод. і допов.) / Уклад. і голов. ред. В.Т. Бусел. — К.; Ірпінь: ВТФ "Перун", 2005. — 1728 с.

23. Ортинський В.Л. Характеристика легалізації (відмивання) доходів, одержаних злочинним шляхом: криміналістичні аспекти [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://ena.lp.edu.ua/bitstream/ntb/37453/1/79_533-540.pdf

24. Розслідування окремих видів злочинів: навч. посіб. / О.В. Бишовець, М.А. Погорецький, Д.Б. Сергеева та ін.; за ред. М.А. Погорецького та Д.В. Сергеевої. — К.: Алерта, 2015. — 536 с.

25. Баранов Р.О. Сучасні схеми відмивання злочинних коштів у світі та в Україні / Р.О. Баранов // Аспекти публічного управління: наук. журн. — 2015. — № 7—8 (21—22). — С. 62—69.

References:

1. Seagrave, S. (1995), *Lords of the Rim: the invisible empire of the overseas Chinese*/ Sterling Seagrave, Putnam Publishers, New York, USA.

2. Kovalenko, V. V. (2005), *Finansovyyu monitorynh bankiv* [Financial Monitoring of Banks], Mriya-1, Sumy, Ukraine.

3. Kornienko, M. V. (2002), *Protydiya orhaniv vnutrishnikh sprav lehalizatsiyi koshtiv oderzhanykh zlochnymshlyakhom* [Counteraction of the internal affairs bodies of the legalization of proceeds from crime], *Natsional'na akademiya vnutrishnikh sprav Ukrayiny*, Kyiv, Ukraine.

4. Bolotskyu, B. S. Volevod, A. G. Voronova, E. V. and Kalachev, B. F. (2001), *Bor'ba s otmyvaniyem dokhodov ot industrii narkobiznesa v stranakh sodruzhestva* [Combating the laundering of income from the drug industry in the countries of the Commonwealth], *ООО Izdatel'stvo "Yurlitinform"*, Moscow, Russia.

5. Novikov, K. (2007), "Fighting with the legal result", available at: https://zib.com.ua/ua/print/2735-borotba_z_legalnim_rezultatom.html (Accessed 18 Apr 2019).

6. Yushchenko, V. (2001), *Entsyklopediya bankivs'koyi spravy* [Encyclopedia of banking], Atika, Kyiv, Ukraine.

7. UN (1991), "United Nations Convention against Illicit Traffic in Narcotic Drugs and Psychotropic Substances", available at: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/995_096 (Accessed 18 Apr 2019).

8. UN (1997), "Convention on Laundering, Search, Seizure and Confiscation of the Proceeds from Crime", available at: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/995_029 (Accessed 18 Apr 2019).

9. European Union (2005), "Directive 2005/60 / EC of the European Parliament and of the Council on the prevention of the use of the financial system for the purpose of money laundering and terrorist financing", available at: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/994_774 (Accessed 18 Apr 2019).

10. Bandurka, A. M. and Simovyan, S. V. (2003), *Ukraina protiv "gryaznykh" deneg* [Ukraine against "dirty" money], *Natsional'nyy universitet vnutrennikh del, Osnova*, Kharkov, Ukraine.

11. Baranovsky, O. I. (2003), "Vidmyvannya" hroshey: sutnist' ta shlyakhy zapobihannya ["Money Laundering": the essence and ways to prevent it], Fort, Kharkov, Ukraine.

12. Dolya, L. M. (2002), "The danger of legalization (laundering) of money and other property obtained by criminal means", *The law of Ukraine*, no. 2, pp. 89—93.

13. Dudorov, O. O. and Tertichenko, T. M. (2015), *Protydiya vidmyvannu "brudnoho" mayna: yevropeys'ki standarty ta Kryminal'nyy kodeks Ukrayiny* [Anti-laundering of "dirty" property: European standards and the Criminal Code of Ukraine], Vait, Kyiv, Ukraine.

14. Panov, M. I. Shepit'ko, V. I. and Konovalova, V. O. (2007), *Nastil'na knyha slidchoho: naukovu— praktychne vydannya dlya slidchykh i diznavachiv* [Desk book of the investigator: Scientific and practical publication for investigators and detectives], 2nd ed, In Yure, Kyiv, Ukraine.

15. Matusovsky, G. A. (2004), "Features of the formation of forensic characteristics of legalization (laundering) of proceeds from crime", *Pravo*, vol. 9, pp. 99—100.

16. Mironenko, N. M. (2001), "Legalization (laundering) of funds — different approaches to the concept: a bulletin on the exchange of work experience", *Ministerstvo Vnutrishnikh Sprav Ukrayiny*, no. 136, pp. 25—28.

17. Mochernyy, S. V. ed. (2000), *Ekonomichna entsyklopediya: U tr'okh tomakh* [Economic Encyclopedia: Three volumes], [Online], available at: <http://studentbooks.com.ua/content/view/40/39/1/32/#156713> (Accessed 18 Apr 2019).

18. The Verkhovna Rada of Ukraine (2001), *The Law of Ukraine "The Criminal Code of Ukraine"*, available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2341-14> (Accessed 18 Apr 2019).

19. The Verkhovna Rada of Ukraine (2014), *The Law of Ukraine "On Prevention and Counteraction to the Legalization (Laundering) of the Proceeds from Crime, or the Financing of Terrorism and the Financing of the Proliferation of Weapons of Mass Destruction"*, available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1702-18#n101> (Accessed 18 Apr 2019).

20. Zheleznyak, V. Yu. and Ostropolskaya, Ye. V. (2011), "Trends in the development of investment relations of Ukraine with offshore zones", *Bulletin of the MNTU "Series Economics"*, no. 2 (5), pp. 5—57.

21. Nikolayuk, S. I. (2003), "Problems of Operative Support to Counteracting the Legalization of Criminal Proceedings", *Scientific Bulletin of the National Academy of Internal Affairs of Ukraine*, no. 4, pp. 153—161.

22. Buzel, V. T. (2005), *Velykyy tлумачnyy slovnyk suchasnoyi ukrayins'koyi movy* [Great explanatory dictionary of the modern Ukrainian language], Perun, Kyiv, Ukraine.

23. Ortynsky, V. L. (2016), "Characteristics of legalization (laundering) of proceeds from crime: criminalistics aspects", [Online], available at: http://ena.lp.edu.ua/bitstream/ntb/37453/1/79_533-540.pdf (Accessed 18 Apr 2019).

24. Pogoretsky, M. A. and Sergeeva, D. B. (2015), *Rozsliduvannya okremykh vydiv zlochnyiv* [Investigation of certain types of crimes], Alerta, Kyiv, Ukraine.

25. Baranov, R.O. (2015), "Modern schemes of money laundering in the world and in Ukraine", *Aspects of Public Administration*, no. 7—8 (21—22), pp. 62—69.

Стаття надійшла до редакції 13.05.2019 р.

УДК 657:332:33

Л. В. Коваль,
к. е. н., доцент кафедри бухгалтерського обліку,
Вінницький національний аграрний університет
ORCID ID: 0000-0003-3637-850x

В. В. Домбровська,
магістр факультету обліку та аудиту,
Вінницький національний аграрний університет
ORCID ID: 0000-0001-6697-2126

DOI: 10.32702/2306-6806.2019.5.89

ОБЛІК В УПРАВЛІННІ ЗЕМЕЛЬНИМИ РЕСУРСАМИ

L. Koval,
PhD in Economics, Associate Professor of the Accounting Department, Vinnytsia National Agrarian University, Vinnytsia
V. Dombrowska,
Master's degree of the Accounting Department, Vinnytsia National Agrarian University, Vinnytsia

ACCOUNTING IN MANAGEMENT OF LAND RESOURCES

У статті розглянуто, що земля на сьогодні розглядається як простір, на якому відбуватиметься господарська діяльність на основі права на землю, що відповідає чинному законодавству. Земельні відносини в сучасному світі, відіграють важливу роль. Земля як об'єкт управління є багатовимірним "тілом", але засобом виробництва стає тільки тоді, коли починає функціонувати в процесі виробництва. Сформовано сучасний землеустрій в системі управління земельними ресурсами. Визначено та охарактеризовано мету обліку земельних ресурсів, що є наданням інформації у кількісному, якісному та вартісному вимірниках землі, які належать підприємству. Представлено облік земельних ділянок за якістю, що проводиться за всіма категоріями земель, а також проведення обліку якості земель.

The article considers that the land today is considered as the space on which the economic activity will take place on the basis of the right to land, which is in accordance with the current legislation. Today, land relations in the modern world, play an important role. The land as a control object is a multidimensional "body", but a means of production becomes only when it begins to function in the production process. Formed land management system in the system of land resources management. The purpose of land resources accounting is defined and characterized, which is the provision of information in quantitative, qualitative and cost meters of land owned by the enterprise. The registration of land plots in quality carried out for all categories of land, as well as the quality of land registration is presented.

The purpose of land registry management is to provide information in quantitative, qualitative and cost metrics for land belonging to the enterprise by ownership or lease, based on data from primary documents and registers of analytical and synthetic accounting. The received information allows to receive effective operational and strategic management decisions concerning optimal and purposeful use of land resources taking into account the ecological component. Getting this information in a complete, unbiased and reliable state allows you to conduct a complete accounting of land plots. The methodological bases for keeping records of land plots and the costs of their ecologization are fixed in the accounting regulations (standards). The account provides for a quantitative description of land owned, in particular in the state, private and communal, as well as land leased. There is also information on land taxed and not taxed. Particular attention is paid to accounting irrigated and drained lands. It is conducted according to the generally accepted classification of lands, by the actual state and use of land reclamation. However, this record is not only for the lands and their subspecies, but also for the degree of irrigation and drainage, irrigation and drainage, the state of the irrigation and drainage network.

Data on the number of land registers reflect the actual state of their use and annually brought to the attention of all general economic and general government and land management bodies.

*Ключові слова: земля, земельні ресурси, земельні відносини, облік земель, якість земель, управління.
Key words: land, land resources, land resources, land registration, land quality, management.*

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Земельні відносини в сучасному світі відіграють важливу роль. Збільшення чисельності населення, відведення все більших територій під промислові підприємства

та об'єкти інфраструктури посилюють дефіцит землі у всьому світі, сприяють її подорожчання. Україна сьогодні знаходиться практично за межами цього процесу. Не зважаючи на трансформаційні процеси, які три-

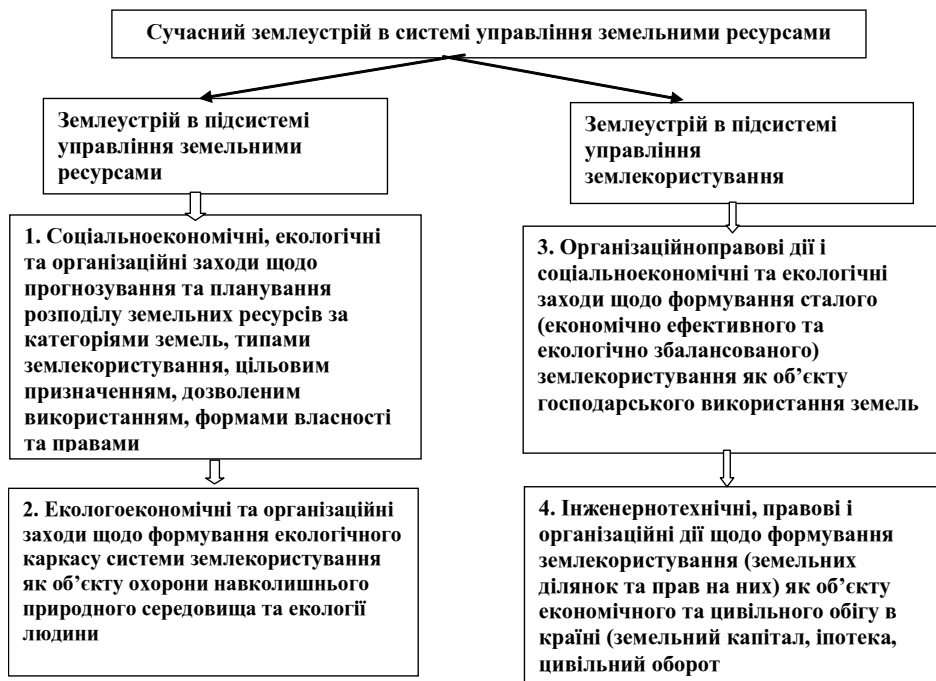


Рис. 1. Логічно-смыслова модель розвитку сучасного землеустрою в Україні у системі управління земельними ресурсами та землекористуванням

Джерело: [6].

вають уже майже три десятиліття ми все ще перебуваємо на стадії усвідомлення реальної цінності нашої землі і відпрацювання дієвих механізмів її раціонального використання. На рівні адміністративного району управління земельними відносинами має досить обмежені можливості, які не можуть суперечити загальнодержавному вектору, проте, за умови ефективного управління, сам процес землекористування може перебувати на вищому рівні організації і давати кращі результати як для землевласників чи землекористувачів, так і для суспільства в цілому.

Проблема управління земельними ресурсами завжди була актуальною, оскільки земля є основою будь-якого виробництва. Правда, якщо в сільськогосподарській сфері землі відводиться пасивна, другорядна роль, то в сільськогосподарському і лісовому господарстві вона виступає головним засобом виробництва. Це й свідчить про велике її значення.

Облік, як інформаційна база для прийняття управлінських рішень щодо землі має суперечності термінології та обрахунок земель різного цільового призначення у земельностатистичній звітності суб'єктів землегосподарювання, недоступність даних обліку земель за формами власності та суб'єктами землегосподарювання, а також неможливість зіставлення даних у часі внаслідок змін, впроваджених редакцією та подальшими змінами земельного та ресурсного законодавства. Саме ці аспекти організації та управління земельними ресурсами є найбільш актуальними на сучасному етапі розвитку ринкових відносин і становлення ринку землі в Україні.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ ТА ПУБЛІКАЦІЙ

Теоретичні аспекти ефективного управління земельними ресурсами досліджували багато вітчизняних вчених: Калетник Г.М. [1], Коваль А.В. [2], Іщенко Я.П. [3], Присяжнюк С.В., Любар О.О., Новоदворська В.В. [4], Глушенкова І.С., Анопрієнко Т.В., Кошкалда І.В., Трегуб О.М. [5], Третяк А.М. [6], Булигін С.Ю. [10] та інші вчені. Однак у наукових розвідках мало уваги приділено бухгалтерському обліку земель сільськогосподарського призначення в управлінні підприємством, а також узагальнення управлінської інформації.

МЕТА СТАТТІ

Метою статті є управління обліку земельних ресурсів та надання інформації у кількісному, якісному та вартісному вимірниках про землі, що належать підприємству.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ ДОСЛІДЖЕННЯ З ПОВНИМ ОБГРУНТУВАННЯМ ОТРИМАНИХ НАУКОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ

В умовах здійснення земельної реформи виникла необхідність поглибленого вивчення проблеми екологічних і економічних аспектів ефективності використання, відтворення й охорони земельних ресурсів. Це пов'язано з тим, що земельні ресурси — один із найважливіших компонентів природного середовища, які використовуються для виробництва матеріальних благ. Земля як об'єкт управління є багатовимірним "тілом". З природноекологічної точки зору вона є матерією, фізичним тілом. Засобом виробництва вона стає лише після того, коли починає функціонувати в процесі виробництва [5].

Розвиток системи землеустрою необхідно розглядати в контексті із системою управління земельними ресурсами та землекористуванням. Враховуючи, що землеустрій є основним механізмом у виробленні та реалізації управлінських рішень він теж носить багатофункціональний характер (рис. 1) потребує формування інституціонального середовища.

Метою управління обліку земельних ресурсів є надання інформації в кількісному, якісному та вартісному вимірниках про землі, що належать підприємству на правах власності чи оренди, на підставі даних первинних документів і реєстрів аналітичного та синтетичного обліку. Отримана інформація дає змогу приймати ефективні оперативні та стратегічні управлінські рішення щодо оптимального та цільового використання земельних ресурсів з урахуванням екологічної складової. Отримання даної інформації у повному, неупередженому та достовірному стані дозволяє здійснювати повноцінний облік земельних ділянок. Методологічні основи ведення обліку земельних ділянок та здійснення витрат на їх екологізацію закріплюються в положеннях (стандартах) бухгалтерського обліку.

Процес управління є процесом збору, передачі та опрацювання інформації, яка служить основою для

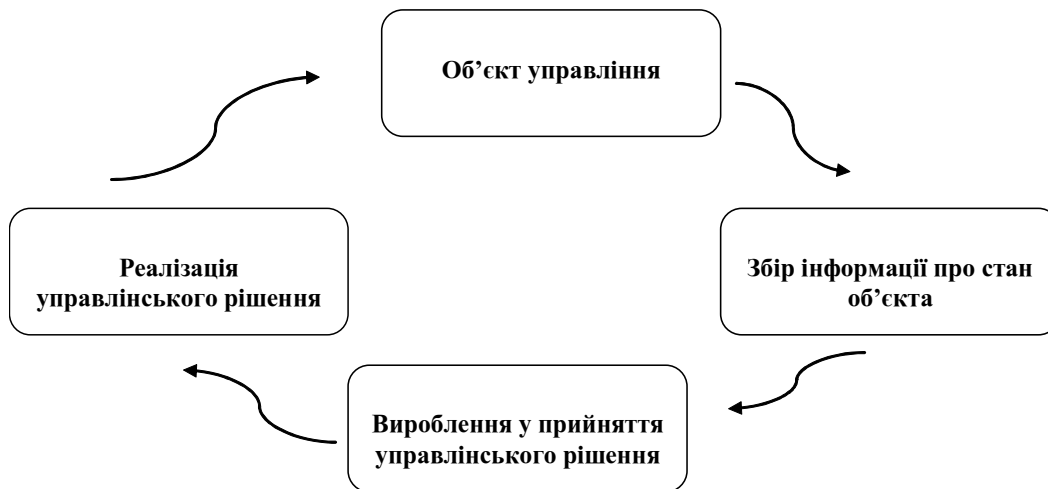


Рис. 2. Схема управління земельними ресурсами

Джерело: [5].

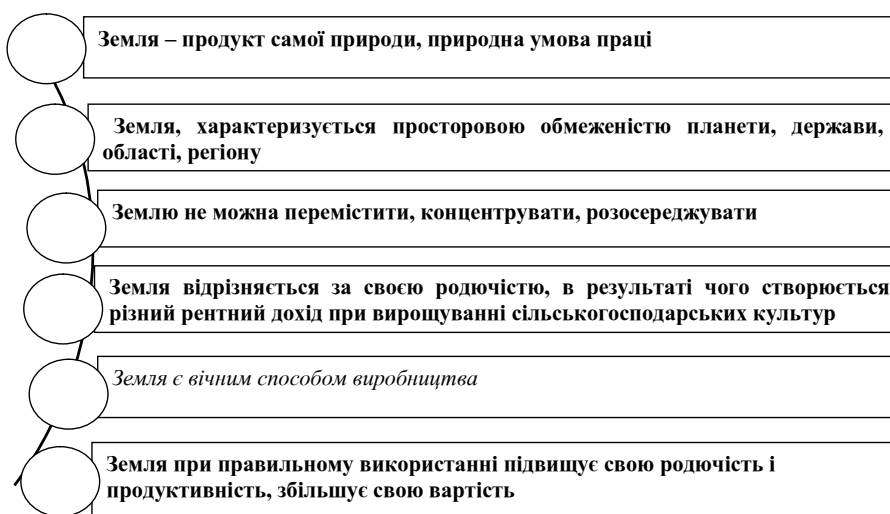


Рис. 3. Особливості землі як засобу виробництва

Джерело: [5].

підготовки рішень, здійснення цілеспрямованих дій, контролю та управління господарським комплексом. Процес управління земельними ресурсами можна подати у вигляді схеми (рис. 2).

З економічної точки зору земля виступає у ролі засобу виробництва, поєднуючи в собі властивості і функції предмета і засобу праці. Але її роль у сільсько-

му господарстві у порівнянні з іншими галузями виробництва дуже відмінна. Якщо у всіх інших галузях виробництва вона виконує пасивну роль, функціонує як фундамент виробництва, то у сільському господарстві вона виступає і як предмет праці, і як знаряддя виробництва, за допомогою якого людина вирощує необхідні їй культури. Це дає підстави вважати землю у сільському господарстві головним засобом виробництва. Земля як засіб виробництва має низку специфічних особливостей, які суттєво відрізняють її від інших засобів виробництва (рис. 3) [5].

Земля на сьогодні розглядається як простір, на якому відбувається господарська діяльність на основі права на землю, що відповідає чинному законодавству. Важливо у цьому зв'язку виділити такі

особливості використання землі як об'єкта управління (рис. 4).

У минулому державний земельний кадастр України, який був призначений для вирішення аграрних завдань, мав усі риси земельної інформаційної системи, де переважала інформація про кількість і якість земель, технічні та екологічні характеристики землекористування тощо.

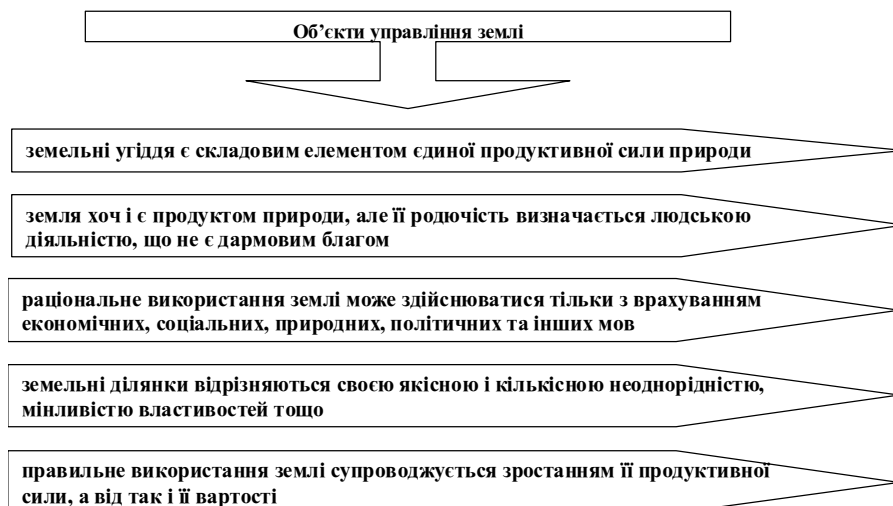


Рис. 4. Особливості використання землі як об'єкта управління

Джерело: [7].

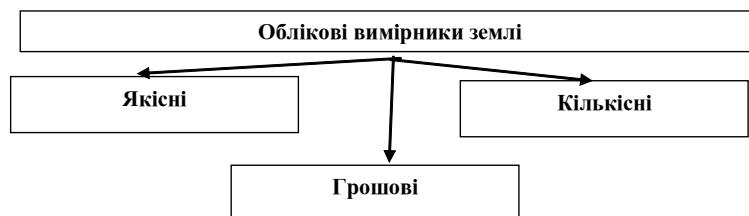


Рис. 5. Облікові вимірники землі

З прийняттям у 2001 р. Земельного кодексу України державний земельний кадастр набуває нового змісту і призначення. Йому відводиться важлива роль у реформуванні земельних відносин. Однією з його складових частин є облік кількості та якості земель. Інформація про площі земельних ділянок, склад земельних ґрунтів та їх якісний стан є найбільш вживаною споживачами [8].

Україна має значний земельно-ресурсний потенціал. Станом на 1 січня 2017 р. земельний фонд України становить 60,3 млн гектарів, або близько 6 % території Європи. Сільськогосподарські угіддя становлять близько 19 % загальноєвропейських, у тому числі рілля — близько 27 %. Показник площі сільськогосподарських угідь у розрахунку на одну особу є найвищим серед європейських країн і становить 0,9 гектара, у тому числі 0,7 гектара ріллі (середній показник європейських країн — 0,44 і 0,25 гектара відповідно). Площа чорноземів в Україні становить від 15,6 млн до 17,4 млн гектарів, або близько 8 % світових запасів [5].

Водночас у структурі земельних ресурсів країни та землекористуванні спостерігаються значні диспропорції, поглиблення яких може становити загрозу навколишньому природному середовищу та життєвому середовищу, а також ефективності господарської діяльності, стійкому розвитку національної економіки в цілому.

В Україні для господарського використання залучено понад 92 % території. Надзвичайно високим є рівень розораності території і становить понад 54 % (у розвинутих країнах Європи — не перевищує 35 %). Фактична лісистість території України становить лише 16%, що недостатньо для забезпечення екологічної рівноваги (середній показник європейських країн — 25—30 %). Надмірна розораність земель (понад 54 % земельного фонду України), у тому числі на схилах, призвела до порушення екологічно збалансованого співвідношення сільськогосподарських угідь, лісів та водойм, що негативно вплинуло на стійкість агроландшафтів і зумовило значне техногенне навантаження на екологічну сферу [5].

В Україні нараховується понад 1,1 млн гектарів деградованих, малопродуктивних та техногенно забруднених земель, які підлягають консервації, 143,4 тис. гектарів порушених земель, які потребують рекультивациі, та 315,6 тис. гектарів малопродуктивних угідь, які потребують поліпшення [5].

Найбільш істотним фактором зниження продуктивності земель і зростання деградації агроландшафтів є водна ерозія ґрунтів. Загальна площа сільськогосподарських угідь, які зазнали згубного впливу водної ерозії, становить 13,3 млн гектарів (32 %), у тому числі 10,6 млн гектарів орних земель. У складі еродованих земель перебуває 4,5 млн гектарів із середньо- та сильнозмитими ґрунтами, у тому числі 68 тис. гектарів повністю втратили гумусовий горизонт. Інтенсивно розвиваються процеси лінійного розмиву та яроутворення. Площа ярів становить 140,4 тис. гектарів, а їх кількість перевищує 500 тисяч. Інтенсивність ерозії в окремих яружно-балкових системах перевищує середні показники у 10—20 разів. Очевидно, ці процеси, які відбуваються у землекористуванні, є об'єктивними, їх не уникнути, оскільки в результаті приросту населення виникає об'єктивна необхідність у відведенні значних площ для розширення житлового будівництва, промисловості, транспорту та ін. Але в будь-якому випадку цей процес повинен бути керованим через відповідне управління. Адже існуючі нормативи відведення земельних ділянок для потреб промисловості, транспорту, енергетики тощо в Україні у 2,5—2,7 рази перевищують нормативи, прийняті в країнах Західної Європи. Значні території зайняті відходами виробництва, відвальними породами, хвостосховищами тощо. У чорній металургії і теплоенергетиці більше 40 % займають шлаконакопичувальні та інші вмістилища відходів [5].

На якісний стан земельних ресурсів та цілого ряду об'єктів галузей економіки істотно впливають гідрометеорологічні та небезпечні екзогенні геологічні процеси і явища (селі, зсуви, обвали, карсти, просідання ґрунту, абразія, руйнування берегів водосховищ

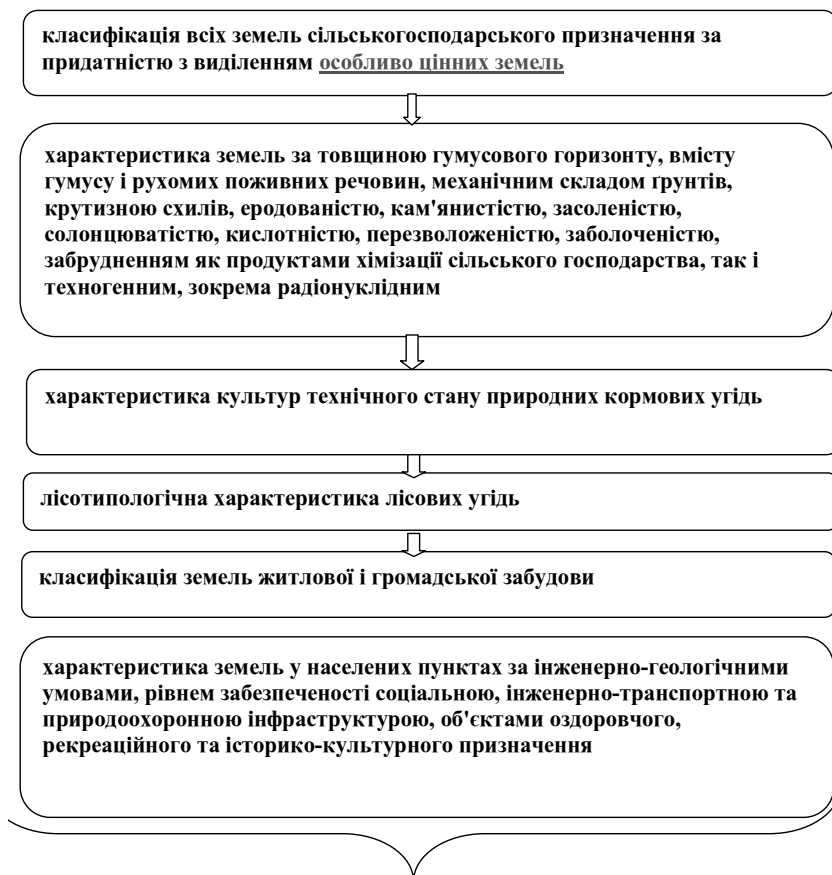


Рис. 6. Облік земель за якістю проводиться за всіма категоріями земель

Джерело: сформовано авторами на основі [8].

тощо), які поширені більш як на 50 % території [5].

Облік земель слід розглядати як державний захід щодо накопичення, систематизації й аналізу всебічних відомостей про кількість, розміщення, господарське використання земельних ресурсів та їх природний стан.

Так, як облік має важливе значення в управлінні земельними ресурсами, то він має розкривати наступне.

Основне завдання обліку кількості земель полягає в тому, щоб дати характеристику кожній земельній ділянці, землеволодінню і землекористуванню щодо їх розмірів, складу угідь, їх підвидів відповідно до прийнятої класифікації [8].

Земельно-обліковою одиницею є земельна ділянка — частина земної поверхні з установленними межами, певним місцем розташування, з визначеними щодо неї правилами, яка має ідентифікаційний (кадастровий) номер. Порядок ведення обліку земель визначається Положенням про порядок ведення державного земельного кадастру, затвердженим Урядом України. Облік земель ведеться за окремими земельними ділянками, власниками землі і землекористувачами, у тому числі орендарями. При обліку земель виділяють землі населених пунктів, які є просторовим операційним базисом для житлового, адміністративного, культурно-побутового та виробничого будівництва в містах, селищах міського типу і сільських населених пунктах з густою забудовою дрібними ділянками, та землі поза ними. Це переважно землі сільськогосподарського призначення, лісового фонду, які виступають головним засобом виробництва відповідно в сільському й лісовому господарстві та інші. Кожна земельна ділянка характеризується відповідною сукупністю земельних угідь за категоріями земель, в основі яких лежить її цільове призначення. При цьому слід мати на увазі, що цільове призначення земельної ділянки може уточнюватися або змінюватися обмеженнями прав на неї, внаслідок чого може змінюватися склад земельних угідь.

Обліком передбачена кількісна характеристика земель, що перебувають у власності, зокрема в державній, приватній і комунальній, а також земель, які перебувають в оренді. Виділяється також інформація про землі, що оподатковуються і не оподатковуються.

Особлива увага надається обліку зрошуваних і осушуваних земель. Він ведеться за загальноприйнятою класифікацією угідь, за фактичним станом і використанням меліоративних земель. Однак цей облік ведеться не тільки за угіддями та їх підвидами, але й за ступенем зрошуваності й осушуваності, способами зрошення й осушення, станом зрошувальної й осушувальної мережі [8].

Дані обліку кількості земель відображають фактичний стан їх використання і щорічно доводяться до відома всіх загальногосподарських і державних органів управління земельними ресурсами.

Облік земель за якістю проводиться за всіма категоріями земель і містить такі дані, зокрема, характеристику земель за товщиною гумусового горизонту, вмістом гумусу і рухомих поживних речовин, механічним складом ґрунтів, крутизною схилів, еродованістю, кам'янистістю, засоленістю, солонцюватістю, кислотністю, перезволоженістю, заболоченістю, забрудненням як продуктами хімізації сільського господарства, так і техногенним, включаючи радіонуклідне; лісотипологічну характеристику лісових угідь [9].

На сьогодні важливим є якість земель, що має як теоретичне, так і практичне значення. По-перше, характеристики якості земель використовуються в системі

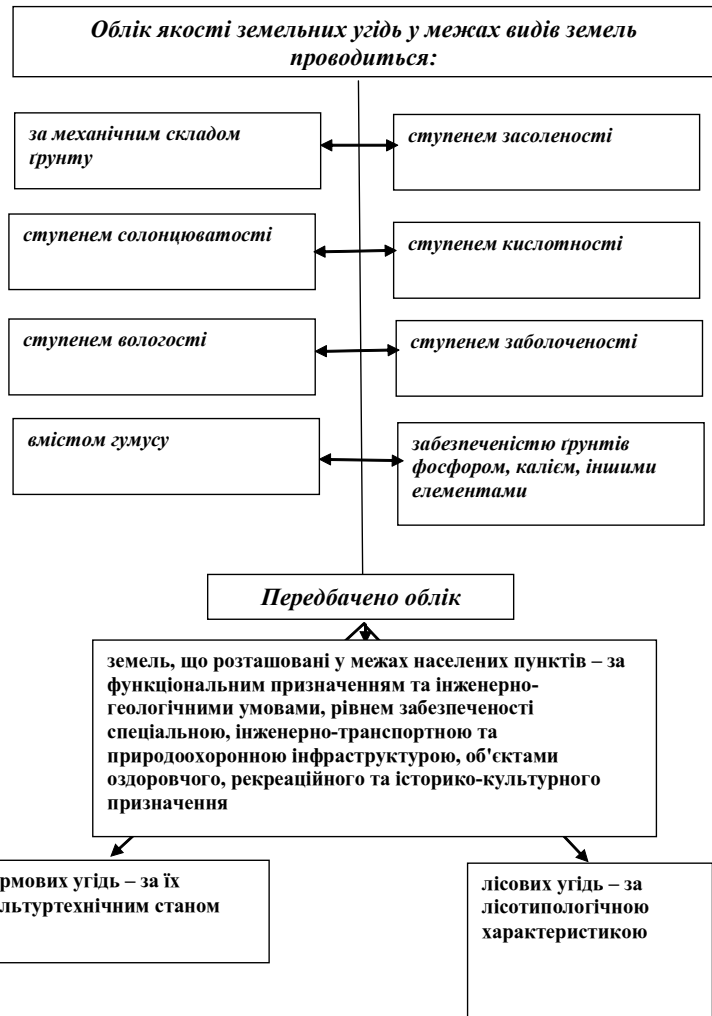


Рис. 7. Проведення обліку якості земель

Джерело: сформовано авторами на основі [12].

моніторингу земель для прогнозу і своєчасного запобігання деградаційним процесам, для їх охорони і раціонального використання. По-друге, облік якості земель, бонітування ґрунтів є складовими Державного земельного кадастру, відомості з якого використовуються для регулювання земельних відносин, визначення розміру плати за землю і цінності земель у складі природних ресурсів [10].

Облік якості земель, проводиться із урахуванням ДСТУ 4362:2004 "Якість ґрунту". Показники родючості ґрунтів". Згідно з нормативним документом, для оцінювання родючості ґрунту повинні використовуватись:

- матеріали великомасштабного обстеження ґрунтів і їх коригування (нариси, ґрунтові карти);
- матеріали детального агрохімічного обстеження ґрунтів;
- матеріали еколого-меліоративного моніторингу;
- результати тривалих стаціонарних польових дослідів наукових установ у конкретних ґрунтово-кліматичних умовах [11].

У системі державного земельного кадастру передбачено проведення класифікації не тільки ґрунтів, але й земель.

У природничих науках під ґрунтом переважно розуміють верхній пухкий шар земної суші, сформований під впливом різних чинників ґрунтоутворення. Класифікація ґрунтів будується за принципом їх походження і розвитку.

Під час класифікації земель виділяють ділянки території з характерним не тільки конкретним ґрунтовим покривом, але й усіма іншими умовами, від яких зале-

жить спосіб їх використання. До таких умов належать: клімат, характер водного і теплового режимів ґрунту та прилеглих шарів атмосфери, рельєф місцевості, експозиція схилів окремих ділянок, конфігурація, розміри й розміщення, природна рослинність і придатність земель для вирощування певних культур, господарська діяльність людини (обробіток, удобрення, меліорація земель тощо).

Дані обліку якості земель за кількістю показників є дуже об'ємними. У повному обсязі ще не вдалося їх зібрати і відобразити у наявній земельно-кадастровій інформації [12].

Що стосується обліку лісових угідь та земель у межах населених пунктів, то в земельному обліку було б доцільно давати тільки якісні характеристики земельних угідь, а решту — відповідно у системі лісового та містобудівного кадастрів.

Облік якості земель у складі державного земельного кадастру забезпечує одержання необхідних і вірогідних відомостей для вирішення важливих завдань регулювання земельних відносин у країні. Його дані є базою для бонітування ґрунтів і представляють собою порівняльну оцінку ґрунтів за основними природними властивостями, що мають сталий характер та істотно впливають на урожайність сільськогосподарських культур у природних кліматичних умовах [12].

ВИСНОВКИ З ПРОВЕДЕНОГО ДОСЛІДЖЕННЯ І ПЕРСПЕКТИВИ ПОДАЛЬШИХ РОЗВІДОК У ДАНОМУ НАПРЯМІ

На нашу думку, земельні ресурси відіграють важливу роль у житті суспільства. В економіці їх розцінюють з позиції просторового розміщення виробничих потужностей та об'єктів інфраструктури, а також з позиції фактору виробництва у сільському господарстві. При цьому основними параметрами, які беруться до уваги є локалізація земельних ділянок і родючість ґрунтів. Окрім названих параметрів, земля — простір для життя людини, тому особливу увагу приділяють її екологічній складовій.

Література:

1. Калетнік Г.М. Перспективи розвитку земельних відносин та ринку землі в Україні Г.М. Калетнік, С.В. Козловський Агросвіт. — 2012. — № 12. — С. 2—6.
2. Коваль А.В., Заболотчук А.В. Облік земельних ресурсів сільськогосподарських підприємств в Україні. Ефективна економіка. 2018. № 4. — URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=6236>
3. Іщенко Я.П. Облік використання земель сільськогосподарського призначення на умовах емфітеузису. Облік і фінанси. — 2016. — № 4. — С. 34—39. — URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Oif_apk_2016_4_6
4. Присяжнюк С.В., Новодворська В.В., Любар О.О. Земельні ресурси як об'єкт бухгалтерського обліку. Збірник наукових праць ВНАУ. Сер. Економічні науки. — 2012. — № 1 (56). — Т. 2. — С. 219—223.
5. Управління земельними ресурсами: конспект лекцій (для магістрів спеціальності 193 — Геодезія та землеустрій) І.С. Глушенкова, Т.В. Анопрієнко, І.В. Кошккалда, О.М. Трегуб; Харків. нац. ун-т. міськ. госп-ва ім. О.М. Бекетова. — Харків: ХНУМГ ім. О. М. Бекетова, 2018.
6. Третяк А.М., Третяк Н. А. Сучасний землеустрій в Україні: поняття, сутність, тенденції розвитку. Землеустрій, кадастр і моніторинг земель. 2016. № 3. С. 3—11. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Zemleustriy_2016_3_3 Земельні ресурси як об'єкт управління URL: <https://buklib.net/books/35317/>
7. Земельні ресурси як об'єкт управління (2006) URL: <https://buklib.net/books/35317/>
8. Облік кількості і якості земель URL: <http://www.novageografia.com/vogels-2133-1.html>

9. Постанова Кабінету Міністрів України "Про порядок ведення державного земельного кадастру" від 12.01.1993 р. № 15. — URL: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=15-93-%EF&p=130022-4718675542>

10. Булигін С.Ю. Якість земель як основа контролю землекористування [Текст]: библиографія С.Ю. Булигін Агроекологічний журнал. — 2015. — № 1. — С. 36—46.

11. Закон України "Про державний земельний кадастр" від 01.01.2019, — стаття 33 Облік кількості та якості земель. URL: <https://zem.ua/uk/53-komentar-do-zakonu-ukrajini-pro-derzhavnij-zemelnij-kadastr/409-zakon-pro-derzhavnij-zemelnij-kadastr-stattya-33-oblik-kilkosti-ta-yakosti-zemel>

12. Облік кількості та якості земель (2016) URL: <https://studfiles.net/preview/5286773/page:26/>

References:

1. Kaletnik, G. M. (2012), "Prospects for the development of land relations and the land market in Ukraine", *Ahrosvit*, vol. 12, pp. 2—6.
2. Koval, L.V. and Zabolotchuk, A.V. (2018), "Accounting of land resources of agricultural enterprises in Ukraine", *Efektivna ekonomika*, [Online], available at: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=6236>, (Accessed 17 Apr 2019).
3. Ishchenko, Ya. P. (2016), "Accounting for the use of agricultural land under conditions of emphyteusis", *Accounting and finance*, [Online], vol. 4, pp. 34—39, available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Oif_apk_2016_4_6, (Accessed 19 Apr 2019)
4. Prisyazhnyuk, S.V. Novodvorskaya, V.V. and Lyubar, O.O. (2012), "Land resources as an object of accounting", *Zbirnyk naukovykh prats' VNAU*, vol. 1 (56), pp. 219—223.
5. Glushenkova, I. S. Anoprienko, T. V. Koshkalda I. V. and Tregub, A. M. (2018), *Upravlinnia zemel'nyy resursamy: konspekt leksij (dlia mahistriv spetsial'nosti 193 — Heodeziia ta zemleustriy)* [Land Management: A summary of lectures (for masters of specialty 193 — Geodesy and land management)], *nats. un-t. mis'k. hosp-va im. Beketova O. M.*, Kharkiv, Ukraine.
6. Tretyak, A. M. Tretyak, N. A. (2016). "Modern organization of the use of land in Ukraine: concept, essence and progress trends". *Organization of the land, cadastre and monitoring of land* [Online], vol. 3, available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Oif_apk_2016_4_6 (Accessed 20 Apr 2019).
7. Tretyak, A. M. (2006), "Land resources as an object of management", available at: <https://buklib.net/books/35317/> (Accessed 18 Apr 2019).
8. Stupen', M.H. Hul'ko, R.J. and Mykula, O.Ya. (2006), "Accounting for the quantity and quality of land", available at: <http://www.novageografia.com/vogels-2133-1.html> (Accessed 20 Apr 2019).
9. Cabinet of Ministers of Ukraine (1993), Resolution "On the procedure for conducting state land cadastre", available at: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=15-93-%EF&p=1300224718675542>, (Accessed 16 Apr 2019).
10. Bulygin, S. Yu. (2015), "Land quality as the basis of land use control", *Ahroekolohichnyy zhurnal*, vol. 1, pp. 36—46.
11. Verkhovna Rada of Ukraine (2019), The Law of Ukraine "About the state land cadastre", available at: <https://zem.ua/uk/53-komentar-do-zakonu-ukrajini-pro-derzhavnij-zemelnij-kadastr/409-zakon-pro-derzhavnij-zemelnij-kadastr-stattya-33-oblik-kilkosti-ta-yakosti-zemel>, (Accessed 16 Apr 2019).
12. Stupen', M.H. Hul'ko, R.J. and Mykula, O.Ya. (2006), "Accounting for the quantity and quality of land", available at: <https://studfiles.net/preview/5286773/page:26/> (Accessed 18 Apr 2019).

Стаття надійшла до редакції 25.04.2019 р.

УДК 330.88

*Н. М. Пилипенко,
к. е. н., доцент, доцент кафедри економіки,
Сумський національний аграрний університет, м. Суми
ORCID ID: 0000-0002-1064-389X*

*В. В. Беляєва,
студентка, Сумський національний аграрний університет, м. Суми
ORCID ID: 0000-0002-8806-1144*

DOI: 10.32702/2306-6806.2019.5.95

МОЖЛИВОСТІ ЗАСТОСУВАННЯ ІНСТРУМЕНТАРІЮ ПОВЕДІНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ ПРИ ПРОВЕДЕННІ ЕКОНОМІЧНОЇ ПОЛІТИКИ В УКРАЇНІ

*N. Pylypenko,
PhD in Economics, Associate Professor of Economic Department,
Sumy National Agrarian University of Ukraine
V. Bieliaieva,
student, Sumy National Agrarian University of Ukraine*

THE POSSIBILITY OF APPLYING THE TOOLS OF BEHAVIORAL ECONOMICS FOR ECONOMIC POLICY IN UKRAINE

У статті розглянуто сутність та особливості поведінкової економіки та проаналізовано можливості та перспективи використання інструментарію поведінкової економіки для підвищення ефективності проведення економічної політики в Україні. Актуальність дослідження можливості застосування принципів поведінкової економіки при розробці заходів економічної політики в Україні з її національними традиціями, які були сформовані протягом десятиріччя в умовах адміністративно-командної економіки. Досліджено сутність наджингу як інструменту поведінкової економіки, проаналізовано світовий досвід використання наджингу, позитивні і негативні сторони наджингу при здійсненні державної політики. Акцентовано увагу, що нездатність урядовців поглянути на ситуацію з погляду виборців може привести до неочікуваних результатів та звести нанівець впровадження реформ.

У статті доведено, що розуміння поведінки людей може привести до розробки та впровадження нових інструментів економічної політики, які можуть бути більш ефективними у порівнянні із традиційними. У статті зроблено висновки щодо необхідності підвищення обізнаності осіб, які приймають відповідні рішення із можливими упередженнями з метою зменшення від помилок при проведенні політики. Встановлено, що для покращення державної політики слід використовувати механізми зворотного зв'язку, тобто як заходи державної політики реалізуються в дійсності, якщо результати не відповідають очікуваним. Авторами запропоновано активніше використання інструментів поведінкової економіки при проведенні економічної політики України, бо формування соціально-психологічних якостей людського потенціалу може мати значний ефект на загальний рівень економічного добробуту.

The article examines the essence and characteristics of the behavioral economy and analyzes the possibilities and prospects of using the tools of behavioral economy for increasing the efficiency of conducting economic policy in Ukraine. Relevance of the study of the possibility of applying the principles of behavioral economics in the development of economic policy measures in Ukraine with its national traditions, which were formed over a decade in an administrative-command economy. The essence of superstring as an instrument of behavioral economy is explored, the world experience of using superzhing, the positive and negative sides of superzhing in the implementation of state policy is analyzed. The proposed superstring direction is the middle ground between two conflicting currents: libertarianism and paternalism. Attention is drawn to the fact that the inability of government officials to look at the situation from the point of view of voters can lead to unexpected results and undermine the implementation of reforms. The article argues that understanding people's behavior can lead to the development and implementation of new instruments of economic policy that can be more effective than traditional ones. That is, knowing how the human psyche works can change the behavior of people in the predicted direction, predict the choice and influence it, thereby helping those who are not able to make decisions on their

own, which will ensure the welfare of both the individual and society in as a whole The article concludes that it is necessary to raise the awareness of persons who make appropriate decisions with possible biases in order to reduce errors in policy implementation. It has been determined that feedback mechanisms should be used to improve public policy, that is, as state policy measures are implemented in reality, if the results do not meet the expectations. The strategic direction can be to expand government cooperation with scientists engaged in research in the field of behavioral and experimental economics. It is necessary to conduct online discussions on the feasibility of introducing certain possible policy measures that make it possible to consider and take into account different views. The authors suggest more active use of the tools of behavioral economy in conducting economic policy of Ukraine, as the formation of socio-psychological qualities of human potential can have a significant effect on the overall level of economic prosperity.

Ключові слова: поведінкова економіка, ірраціональна поведінка, наджинг, економічна політика, лібертаріанський патерналізм.

Key words: behavioral economy, irrational behavior, nudging, economic policy, libertarian paternalism.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Останнім часом при розробці заходів економічної політики все ширше стали застосовуватися принципи поведінкової економіки. Застосування ідей поведінкової економіки в державній політиці означає, що урядовці при прийнятті певного управлінського рішення враховують людську поведінку. Поведінкова економіка — це поєднання психології та економіки, яке досліджує те, що відбувається на ринках, де деякі агенти демонструють людські обмеження та ускладнення [1]. Поведінкова економіка як сфера економіки вивчає економічні результати впливу емоційних, когнітивних та соціальних чинників на прийняття рішень економічними суб'єктами за умови обмеженої раціональності [2]. Орієнтуючись на реальних людей, вона надає можливість для побудови ефективних стратегій, підвищує ефективність прогнозування фінансових ринків [3].

Поведінкова економіка привертає увагу в багатьох країнах світу. Принципи поведінкової економіки впроваджені наприклад в США і в Великобританії в сфері пенсійних накопичень, охорони здоров'я, освіти [4]. В цілому 135 держав використовують елементи поведінкової науки, а 51 країна використовує ці елементи централізовано в державному управлінні включаючи Австралію, Канаду, Данію, Нідерланди, Німеччину, Сінгапур, Гватемалу, Японію, Ліван [5; 6]. Використання елементів поведінкової економіки активно пропагується відомими міжнародними організаціями, а саме Світовий банк, ОЕСР, Глобальний економічний форум і Європейська комісія [7]. Прем'єр-міністром Великобританії Кемероном було створено групу з поведінкових досліджень з метою використання принципів поведінкової економіки в розробці стратегій державної політики, що дало можливість збільшити податкові надходження на 200 млн фунтів стерлінгів [8].

Наглядним прикладом застосування принципів поведінкової економіки при розробці заходів економічної політики є розвиток наджингу. Чи можливо використати принципи наджингу при проведенні економічної політики в Україні в умовах сьогодення? Як м'яке підштовхування може посприяти наповненню бюджету, зменшити рівень ухилення від сплати податків? Чи можливо підштовхнути людей до покращення їхнього добробуту та бережливого ставлення до навколишнього середовища, не перешкоджаючи свободі прийняття рішень, а лише шляхом впливу зміни середовища в якому приймається певне економічне рішення?

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ПУБЛІКАЦІЙ ТА ДОСЛІДЖЕНЬ

Концепція поведінкової економіки, взагалі, і наджингу, зокрема, викликає багато дискусій в наукових та економічних колах.

Значний внесок у розвиток досліджень поведінкової економіки зробили такі вчені, як Д. Канеман, Дж. Ло-

венштейн, А. Тверські, Г. Саймон, Р. Капелюшников, К. Санстейн, А. Діоба, М. Холсворт, М. Іган, Д. Раттер, Д. Маккрей, А. Чорнобай, С. Малленатан, Р. Четті, Д. Левенштейн, В. Грецька-Миргородська. Останніми роками почастишали випадки отримання нобелівських премій поведінковими економістами. Родоначальником концепції поведінкової економіки є Герберт Саймон (1978 рік). Саймон стверджував, що можливості людини сприймати, запам'ятовувати і обробляти інформацію обмежені. У 2002 р. Деніель Канеман з Амосом Тверські отримали Нобелівську за біхевіористські дослідження.

Слід відзначити, що у вітчизняній науковій літературі такий напрям досліджень, як поведінкова економіка, висвітлений недостатньо. З тих пір з'явилося багато нових досліджень щодо обмеженості раціональної економічної теорії. Водночас єдина думка щодо використання ідей поведінкової економіки при проведенні економічної політики відсутня. Зокрема потребують більш поглибленого дослідження можливості використання поведінкової економіки при формуванні заходів та виборі інструментів економічної політики у вітчизняній економіці.

ФОРМУЛЮВАННЯ ЦІЛЕЙ СТАТТІ

Метою статті є обґрунтування можливостей застосування інструментарію поведінкової економіки при проведенні економічної політики України.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ ДОСЛІДЖЕННЯ

У класичній економіці прийняття рішень базується на раціональності поведінки, тобто люди можуть раціонально здійснити вибір між теперішнім і майбутнім. Традиційна економіка концептуалізує світ, населений розрахунковими, беземоційними максимізаторами, які отримали назву Homo Economicus. У певному сенсі неокласична економіка визначила себе явно "проти поведінки" [1]. Але результати соціологічних досліджень ставлять під сумнів раціональність прийняття рішень індивідами. В дійсності люди ведуть себе нераціонально, не враховують свої майбутні інтереси, а користуються теперішньою вигодою. Люди є нереалістично оптимістичні і роблять інколи небезпечний вибір [9]. Існує три риси ірраціональної поведінки: обмежена раціональність, проблеми з самоконтролем та суспільний вплив [10; 11]. Люди, навіть коли знають, що найкраще, іноді не можуть вибрати це з міркувань самоконтролю. Така людська природа. Навіть економісти також зволікають [1]. Агенти зволікають, тому що вони думають що те, що вони будуть робити пізніше, не буде таким же важливим, як те, що вони роблять зараз. Згідно з "гіпотезою життєвого циклу", люди самі вирішують проблему заощаджень та свого майбутнього життя на пенсії. Відповідно до цієї теорії, люди будуть обчислювати

відповідний коефіцієнт заощаджень і, як передбачається, розподіляють своє багатство протягом всього свого життя, щоб жити стабільним життям. Але багато людей відхиляються від цієї гіпотези, і навіть ті, хто хоче і має намір накопичити достатні пенсії, іноді не можуть заощадити досить для їх виходу на пенсію [13]. Люди можуть звертати увагу лише на обмежену кількість речей, ігноруючи інші, навіть собі на шкоду. Приділяючи увагу впливу кожного окремого рішення, а не загального ефекту, відбувається спрощення прийняття фінансових рішень. Відбувається переміщення переваг в оцінці на поточні вигоди, порівняно із майбутніми. Таким чином, наявний нереалістичний оптимізм може привести до економічних втрат та небажаних наслідків [9].

Вивчення психології в аналізі прийняття економічних рішень займається поведінкова економіка, яка припускає ірраціональну поведінку і допомагає пояснити причини та наслідки такої поведінки [8]. За включення психологічних припущень в аналіз економічних рішень, Р. Талер була присуджена премія Королівської шведської академії наук імені А. Нобеля [8]. Річард Талер розробив теорію наджингу, яка є найбільш наглядним прикладом застосування принципів поведінкової економіки в нашому житті. Ця теорія стверджує, що ірраціональна поведінка може бути скорегована за допомогою архітектури вибору. Архітектура вибору допомагає людям краще зрозуміти всі можливості і вибрати оптимальний варіант. Архітектор вибору — це той, хто відповідає за організацію контексту, в якому людина приймає рішення. Прикладом архітектури вибору є подання інформації у більш доступному вигляді. Навіть правдива інформація (наприклад, щодо статистики злочинності) може підштовхнути до певних дій (підвищується схильність до злочинів, вважаючи це соціальною нормою). Деякі підштовхування можуть бути шкідливими, як для добробуту людини, так і для навколишнього середовища. Забруднення є наслідком несприятливої архітектури вибору.

Наджинг і архітектура вибору є неминучими і виправданими. Наджинг, з однієї сторони, це втручання, що управляє людьми, а з іншої — дозволяє йти своїм шляхом. Зрозуміло, що субсидія, податок, штраф або термін ув'язнення не є підштовхуванням. Для ідентифікації наджингу, підштовхування повинно повністю зберегти свободу вибору. Одним із видів підштовхування є правило за згодою, бо увага є досить дефіцитним ресурсом. Коли договори є складними (щодо іпотeki, освіти, фінансових вигід) люди можуть не розібратися і це може привести до фінансових втрат. У зв'язку з цим, приватний бізнес може як допомогти, так і нашкодити добробуту людини, користуючись їхніми незнаннями [12]. Отже, наджинг призначений для захисту людей від їх власних помилок. Тобто, знаючи, як працює людська психіка, можна змінити поведінку людей в передбачуваному напрямку, спрогнозувати вибір і впливати на нього, допомігши таким чином тим, хто не в змозі завжди самостійно приймати рішення, які забезпечать підвищення добробуту, як індивіда, так і суспільства в цілому. "Якщо ми вчимося у інших соціологів, ми можемо поліпшити економіку і збільшити її пояснювальну силу, і вона може дати нам нові інструменти, які ми можемо використовувати для поліпшення результатів людей. Коротше кажучи, ми можемо підштовхнути їх" [5].

Наджинг — це поведінкова теорія, яка дає можливість впливати на вибір без заборон і примусу, тобто це система м'якого впливу [9]. Зрозуміло, що ринкова економіка, яка базується на дії конкурентних сил, вирішує автоматично проблеми стосовно забезпечення приватними благами, але з іншого боку, у приватних виробників виникає стимул використовувати прояви людських слабкостей зі своєю вигодою (продаж алкогольних напоїв, цигарок) [14]. У таких випадках втручання держави є необхідним. Держава може бути архітектором вибору, підштовхуючи громадян до розумної поведінки.

Наджинг аналогічно маркетингу використовує розуміння людської психології для впливу на поведінку. Різниці полягає в намірах: метою наджингу є підвищення добробуту людей в довгостроковому періоді [16]. Теорія наджингу полягає у використанні важелів держави щодо покращення поведінки людей при прийнятті рішень з відкладеними наслідками, з невизначеним наперед результатом. При створенні умов вибору потрібно враховувати особливості людської поведінки. Через особливості сприйняття люди часто не можуть приймати раціональні рішення. Більшість робить вибір, який потребує найменших зусиль. Людям не подобається багатогранність і складність вибору, тому стандартні установки знаходять своє практичне застосування (продовгація вкладів та підписки на журнали) [14].

Запропонований напрям наджингу є середнім шляхом між двома конфліктними течіями: лібертаріанством (людям слід дозволити робити те, що їм подобається, якщо вони не порушують закон) та патерналізмом (у суспільстві більш успішні повинні турбуватися за менш успішних). Наджинг є проявом лібертаріанського патерналізму [15]. Лібертаріанський патерналізм полягає в тому, що при прийнятті рішення ніхто не обмежений в реалізації свободи вибору. Патерналістський аспект полягає у впливі на поведінку людей з метою покращення їх життя [14]. Слабкий патерналізм фіксує правила, які можуть підштовхувати людей в певному напрямку, наприклад, повідомляючи їм про здоровий спосіб життя. Сильний патерналізм фіксує правила, які зменшують вибір (наприклад, через податки) або навіть обмежують вибір (наприклад, як слід дотримуватися правил дорожнього руху). Існує суттєвий зв'язок між самоконтролем і попитом на патерналізм. Підтримка сильних форм патерналістської політики значно вище серед респондентів з хорошим самоконтролем, ніж серед респондентів з низьким рівнем самоконтролю. Ті, хто мають хороший самоконтроль, вважають, що людям з низьким самоконтролем потрібен сильний патерналізм [17]. Лібертаріанський патерналізм не розширює межі влади, а покращує існуючу систему управління і тому може бути застосований при проведенні державної політики

Поведінкова економіка може бути використана для розробки ефективних програм для важливих економічних рішень. Класична економічна теорія пояснює розподіл між заощадженнями (майбутнім споживанням) і теперішнім споживанням, з точки зору надання переваг. Але з точки зору поведінкової економіки найвищим чинником є самоконтроль (не вистачає сили волі, звична тенденція відкладати справи на потім). Відсутність самоконтролю призводить до відмови щодо досягнення довгострокових фінансових цілей [13]. Люди є далекоглядними планувальниками, але недалекоглядними діячами. Планувальник опікується максимізацією користності для життя, а діяч турбує лише поточна користність, тому поведінка стає недалекоглядною. Мета державної політики полягає у допомозі індивідам спланувати свої витрати [16]. Це знайшло практичне відображення при розробці програми заощаджень "Збережи більше завтра" [13]. Програма Save More Tomorrow не тільки підштовхує до більш високої норми заощаджень, ніж традиційний підхід — вона також здатна залучати людей, які не залучаються до традиційного підходу [13]. Ця програма дала можливість покращити результати заощаджень із використанням аспектів психології. Результати показують, що поведінкова економіка може бути використана для розробки ефективних програм для важливих економічних рішень. Наджинг може використовуватися при проведенні податкової політики, боротьби з бідністю, збереженні навколишнього середовища, пенсійному і соціальному забезпеченні, медичному обслуговуванні. Багато політиків закликають до енергозбереження, наголошуючи на дотриманні інтересів національної безпеки та захисту навколишнього середовища. Але це не спрацьовує. Отже, потрібно знай-

ти спосіб підштовхування до заощадливості [14]. Поведінка платників податків змінюється в залежності від отриманої інформації. В Мінесоті був проведений експеримент, який підтвердив серйозні зміни у поведінці. Платникам податків було надано чотири варіанти даних, що можуть вплинути на вчасність та повноту сплати ними податків. Першим було повідомлено, що сплачені ними кошти будуть використані на освіту та на фінансування інших соціальних програм, інша група була ознайомлена з можливими покараннями за несплату; третя група отримала інформацію щодо того, де можна отримати допомогу при заповненні податкових декларацій, а четвертій групі було доведено інформацію, щодо рівня сплати податків іншими (було оголошено, що 90% жителів уже сплатили всі податки). Аналіз засвідчив, що найбільший вплив здійснив четвертий вид інформації. Отже, більшість були готові сплатити податки, тільки через те, що їх сплачують всі [14]. Як і навпаки, несплату податків у суспільстві є наслідком розповсюдження інформації, щодо критичного рівня несплати податків [18]. Однією із причин економічної кризи в Греції є несплата податків. Зрозуміло, що ніхто не хоче платити податки, але ми повинні це робити. Несплата податків в цій країні є соціальною нормою. Якщо всі вчасно платять податки, ви також стараєтесь це робити. Це також стосується і проблеми несплати податків в Україні. Таким чином, поведінка людей тяжіє до культурних та соціальних традицій.

Використання поведінкових принципів може бути корисним і для аналізу наслідків проведення певних економічних реформ. Так, досліджено зв'язок поведінкових проявів із інерційністю створення моделі соціально-орієнтованої економіки в Україні. Патерналістичні налаштування переважної більшості громадян у нашому суспільстві призвели до затягування трансформаційних процесів [19].

Але існують дискусійні проблеми щодо ефективності використання елементів поведінкової економіки в державній політиці: невелика доказова база результатів проведених експериментів може ввести в оману. Те, що спрацювало для однієї групи, може не спрацювати для іншої; особи, які приймають певні управлінські рішення на державному рівні можуть не завжди мати самі чисті мотиви [20]. Тобто влада при проведенні економічної політики може використати таку нераціональність виборців на свою користь. Прикладів, які є підтвердженням цього в українських реаліях безліч. Чиновники самі знаходяться під впливом упередженості, думаючи, що інші мають схожі із ними погляди, тому їх схильність до самовпевненості може призвести до прийняття хибних рішень. Вони також переоцінюють розуміння людьми заходів політики, яка проводиться. Політики передбачають, що люди відреагують на зміну стимулів, але в дійсності цього може і не бути. Так, у Великобританії тільки половина із чотирьох мільйонів сімейних пар скористалися запропонованими податковими пільгами [21]. Також існування в уряді різних опозиційних груп може призвести до необгрунтованої критики та відторгнення певних запропонованих реформ, не дивлячись на їх ефективність [21]. Політичні цілі можуть відрізнятись від очікуваних. Лідери завжди відчувають неохоту здійснювати непопулярну політику, якою б ефективною вона не була [22]. Деякі вчені вважають, що підштовхування ризикують підірвати свободу дій людей. Люди, які піддаються впливу, ризикують втратити мотивацію і здатність до активного вибору, тобто самоконтролю, як важливої ознаки особистості, що робить підштовхування в кінцевому підсумку саморуйнівним. Тобто саме надмірна зручність підштовхування зокрема і поведінкової політики в цілому, може стати найбільшим недоліком [23]. Вчені вважають, що вплив на поведінку населення може викликати певне несприйняття та суперечливість, особливо в умовах українських реалій. Залучення громадськості та прогнозування

потенційно суперечливих наслідків впливу на поведінку економічних агентів дозволить усунути деякі проблеми поведінкової політики [24].

Не дивлячись на певні критичні зауваження, уряд не повинен відмовлятися від використання принципів поведінкової економіки при проведенні державної політики. На думку прихильників поведінкової економіки, заперечення проти наджингу криється в існуванні побоювання перед урядом. Якщо державні чиновники некомпетентні чи корумповані, то це вже питання іншої сфери. Це є проблемою не наджингу, а суспільного вибору. Помилкові концепції лише відволікають від роботи [25].

На думку вчених, поведінкова економіка не може усунути класичні невдачі ринкової економіки, а бути лише доповненням до традиційних інструментів. Інструменти розробки політики на основі поведінкових мотивів більше підходять для усунення внутрішніх збоїв, щодо проблем ринкових невдач — більш ефективним буде втручання на основі інструментів традиційної економіки, таких як податки, субсидії та ін. [26]. Розуміння психології чи інших соціальних наук може допомогти розробити ефективніші інструменти політики, з кращими результатами та вищою вірогідністю наслідків. Поведінкова економіка не повинна бути окремою сферою економічних досліджень, а частиною всього наявного інструментарію [27].

Вплив наджингу з корегуванням на вартість бажаніший ніж вплив традиційних інструментів, особливо коли мета політики полягає в тому, щоб змінити повсякденну поведінку людей, які приймають недосконалі рішення. Традиційні інструменти іноді занадто дорогі. Підштовхування не повинні замінити традиційні інструменти політики. Підштовхування не завжди є найкращим інструментом для досягнення цілей політики. У багатьох випадках підштовхування працюють спільно з іншими інструментами, що полегшує людям використання переваг вже існуючих вигідних програм і субсидій. Наприклад, підштовхування до активних рішень про пенсійні накопичення було направлено на приділення більшої уваги існуючому накопичувальному плану, автоматична реєстрація в планах заощаджень дозволила їм розпочати роботу з існуючими планами заощаджень. Необхідно збільшувати інвестиції в політику, обгрунтовану на поведінковій економіці, щоб доповнити традиційну політику. Дослідники поведінки повинні оцінити вплив на основі поведінкових інструментів в порівнянні з іншими доступними інструментами політики з метою визначення відносної ефективності [28; 29].

Забезпечити більшу ефективність прийнятих урядом рішень може підвищення обізнаності осіб, які приймають відповідні рішення із можливими упередженнями. Нездатність урядовців поглянути на ситуацію з погляду виборців може привести до неочікуваних результатів та звести нанівець впровадження реформ. Особливо це актуально для України з її особливими національними та культурними традиціями, які були сформовані протягом десятирічч в умовах адміністративно-командної економіки. Усвідомлення упереджень може убезпечити урядовців від помилок та прорахунків при проведенні політики. З метою покращення державної політики слід знаходити драйвери поведінкових змін у суспільстві, аналізувати їх складність та можливість застосування. Стратегічним напрямом може бути розширення співпраці уряду із вченими, які займаються дослідженнями в сфері поведінкової та експериментальної економіки. Необхідно проводити онлайн-дискусії щодо доцільності впровадження певних можливих заходів політики, що надають можливість розглянути і врахувати різні погляди. Також слід використовувати механізми зворотного зв'язку, тобто як заходи державної політики реалізуються в дійсності, якщо результати не відповідають очікуванню.

**ВИСНОВКИ
ТА ПЕРСПЕКТИВИ ПОДАЛЬШИХ
ДОСЛІДЖЕНЬ**

Отже, в сучасних умовах постіндустріального суспільства, найважливішим чинником економічного розвитку стає потенціал людини з її моделями поведінки. Формування соціально-психологічних якостей людського потенціалу може мати значний соціально-економічний ефект на загальний рівень економічного добробуту. Розуміння поведінки людей може привести до розробки та впровадження нових інструментів економічної політики, які можуть виявитися більш ефективними у порівнянні із традиційними. Поведінкова економіка є інноваційним методом аналізу причин неефективності економічної політики. Ідеї поведінкової економіки повинні активніше використовуватися при проведенні економічної політики України. Перед застосуванням будь-якого поведінкового інструменту необхідно здійснити аналіз його сприйняття на основі проведених вибіркових експериментальних досліджень. Це забезпечить вищу ефективність таких заходів з врахуванням традицій, культурних цінностей та очікуваної реакції. Отже, зміна системи цінностей і психології громадян є основою формування в Україні процвітаючого суспільства.

Література:

- Mullainathan, Sendhil and Thaler, Richard H., Behavioral Economics (October 2000). NBER Working Paper No. w7948. Available at SSRN: <https://ssrn.com/abstract=245733>
- Чернобай А. Поведінкова економіка: сутність та підходи до визначення / А. Чернобай, Ю. Широн // Психологічні виміри культури, економіки, управління. — 2016. — Вип. 8. — С. 71—78 <http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/42047/1/71-78.pdf>
- Крикун В. А. Теорія поведінкової економіки в дослідженні українського банківського ринку за роки незалежності / В. А. Крикун // Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Серія: Економіка і менеджмент. — 2017. — Вип. 24(1). — С. 18-22. — Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvmgu_eim_2017_24\(1\)_6](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvmgu_eim_2017_24(1)_6)
- Szczepanski, M. (2018). The application of behavioral economics to reforming pension systems—evidence from Great Britain and New Zealand. *Marketing and Management of Innovations*, 3, 201—209. Available at: <http://doi.org/10.21272/mmi.2018.2-16>
- Integrating Psychology with Economics: Chicago Booth Richard H. Thaler Delivers Nobel Prize Lecture in Sweden <https://gbsn.org/chicago-booth-richard-h-thaler-delivers-nobel-prize-lecture-sweden/>
- Whitehead M., Howell R., Jones R., et al. (2014) Nudging all over the World: Assessing the Global Impact of the Behavioural Sciences on Public Policy. Available at: https://www.researchgate.net/publication/271826328_Nudging_all_over_the_World_Assessing_the_Global_Impact_of_the_Behavioural_Sciences_on_Public_Policy
- Jones Rhys, Whitehead Mark. Politics done like science: Critical perspectives on psychological governance and the experimental state. Available at: <https://doi.org/10.1177/0263775817748330>
- What is behavioural economics? Available at: <https://www.theguardian.com/world/2017/oct/09/what-is-behavioural-economics-richard-thaler-nobel-prize>
- Sunstein, Cass R., The Storrs Lectures: Behavioral Economics and Paternalism (November 29, 2012). *Yale Law Journal*, Forthcoming. Available at SSRN: <https://ssrn.com/abstract=2182619> or <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.2182619>
- Thaler, Richard H. and Sunstein, Cass R. and Balz, John P., Choice Architecture (December 10, 2014). Available at SSRN: <https://ssrn.com/abstract=2536504> or <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.2536504>

- Gino, Francesca. Sidetracked: Why Our Decisions Get Derailed and How We Can Stick to the Plan. MA: Harvard Business, Boston, USA.
- Sunstein, Cass R. (2015). *Hudging and choice architecture: ethical considerations* / Harvard Law School Cambridge, Available at: http://www.law.harvard.edu/programs/olin_center/papers/pdf/Sunstein_809.pdf
- Thaler, R. H., & Benartzi, S. (2004). Save more tomorrow™: Using behavioral economics to increase employee saving. *Journal of political Economy*, 112(S1), S164-S187. Available at: <https://www.journals.uchicago.edu/doi/pdfplus/10.1086/380085>
- Талер, Р.; Санстейн, К. Nudge. Архитектура выбора. Как улучшить наши решения о здоровье, благосостоянии и счастье / Ричард Талер, Касс Санстейн; пер. с англ. Е. Петровой; [науч. ред. С. Щербаков]. — М.: Манн, Иванов и Фербер, 2017. ISBN 978-5-00100-785-2
- First Obama, now Cameron embraces nudge theory' Available at: <https://www.independent.co.uk/news/uk/politics/first-obama-now-cameron-embraces-nudge-theory-2050127.html>
- Richard H. Thaler: Integrating Economics with Psychology Available at: <https://assets.nobelprize.org/uploads/2018/06/advanced-economicsciences2017.pdf>
- Pedersen, Sofie Kragh and Koch, Alexander K. and Nafziger, Julia, Who Wants Paternalism? (December 2014). *Bulletin of Economic Research*, Vol. 66, Issue S1, pp. S147-S166, 2014. Available at SSRN: <https://ssrn.com/abstract=2552964> or <http://dx.doi.org/10.1111/boer.12030>
- Пилипенко Н.М. Податкова політика України на сучасному етапі в контексті дотримання принципу соціальної справедливості / Н.М. Пилипенко // Вісник Сумського національного аграрного університету. Серія "Економіка та менеджмент". — 2012. — № 3 (51). — С. 136—141.
- Грецька-Миргородська В.В. Формування соціально-орієнтованої економіки: поведінкові передумови аналізу. *Ефективна економіка*. 2018. № 5. — URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=6349> (дата звернення: 15.03.2019)
- Dobson, A (2014) Nudging is anti-democratic and anti-political. *Guardian*, 2 May. Available at: www.theguardian.com/politics/2014/may/02/nudging-anti-democratic-anti-political?CMP=twt_gu
- Hallsworth Michael. Behavioural Government: Using behavioural science to improve how governments make decisions / Michael Hallsworth, Mark Egan, Jill Rutter, Julian McCrae Available at: <https://www.instituteforgovernment.org.uk/.../behavioural-g...>
- Проценко О. Демократія: антологія. — К.: "Смолоскип", 2005. — 1097 с.
- Schubert, C., 2015. On the ethics of public nudging: Autonomy and agency. Working Paper, Available at: http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2672970
- Діоба А.В. Ключові питання впровадження поведінкової економіки в політику енергозбереження / А.В. Діоба // Комунальне господарство міст. Сер.: Економічні науки. — 2015. — Вип. 119. — С. 31—35. — Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/kgm_econ_2015_119_9
- Sunstein, C. R. (2018). Misconceptions about nudges. *Journal of Behavioral Economics and Policy*, 2, 61—67. Available at sabeconomics.org/wordpress/wp-content/.../JBEP-2-1-9.pdf
- Galizzi, Matteo M. (2017) Behavioral aspects of policy formulation: experiments, behavioral insights, nudges. In: Howlett, Michael, Mukherjee, Ishani and Fraser, Simon, (eds.) *Handbook of Policy Formulation*. Handbooks of Research on Public Policy. Edward Elgar Publishing, Cheltenham, UK. available at: <http://eprints.lse.ac.uk/69877>
- Chetty, Raj. 2015. "Behavioral Economics and Public Policy: A Pragmatic Perspective." *American Economic Review*, 105 (5): 1—33. DOI: 10.1257/aer.p20151108

28. Thaler, Richard H. (2017). "Misbehaving: The Making of Behavioral Economics Available at: <https://www.ethicalsystems.org/content/misbehaving-making-behavioral-economics>

29. Benartzi S., Beshears J., Milkman K. L., Sunstein C. R., Thaler R. H., Shankar M., Galing S. (2017). Should Governments Invest More in Nudging? Psychological Science, 28(8), 1041-1055. <https://doi.org/10.1177/0956797617702501>

References:

1. Mullainathan, S. and Thaler, R. H. (2000), "Behavioral Economics", NBER Working Paper, vol. w7948, Available at: <https://ssrn.com/abstract=245733> (Accessed 20 April 2019).

2. Chernobai, L. and Shyron, Yu. (2016), "Behavioral Economics: Essence and Approaches to Definition", Psykholohichni vymiry kultury, ekonomiky, upravlinnia, vol. 8, pp. 71-78, Available at <http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/42047/1/71-78.pdf> (Accessed 20 April 2019).

3. Krykun, V. A. (2017), "Theory of behavioral economics in the study of the Ukrainian banking market during the years of independence", Naukovyi visnyk Mizhnarodnoho humanitarnoho universytetu. Seriya: Ekonomika i menedzhment, vol. 24(1), pp. 18-22, Available at: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvmgu_eim_2017_24\(1\)_6](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvmgu_eim_2017_24(1)_6) (Accessed 20 April 2019).

4. Szczepanski, M. (2018), "The application of behavioral economics to reforming pension systems-evidence from Great Britain and New Zealand", Marketing and Management of Innovations, vol.3, pp. 201-209, Available at <http://doi.org/10.21272/mmi.2018.2-16> (Accessed 20 April 2019).

5. Zefran, N. (2017), "Integrating Psychology with Economics: Chicago Booth Richard H. Thaler Delivers Nobel Prize Lecture in Sweden", Available at <https://gbsn.org/chicago-booth-richard-h-thaler-delivers-nobel-prize-lecture-sweden/> (Accessed 20 April 2019).

6. Whitehead, M. Howell, R. and Jones, R. (2014), "Nudging all over the World: Assessing the Global Impact of the Behavioural Sciences on Public Policy", Available at: https://www.researchgate.net/publication/271826328_Nudging_all_over_the_World_Assessing_the_Global_Impact_of_the_Behavioural_Sciences_on_Public_Policy (Accessed 20 April 2019).

7. Jones, R. and Whitehead, M. (2018), "Politics done like science: Critical perspectives on psychological governance and the experimental state", Environment and Planning D: Society and Space, Available at <https://doi.org/10.1177/0263775817748330> (Accessed 20 April 2019).

8. Thaler, R. (2017), "What is behavioural economics?", Available at <https://www.theguardian.com/world/2017/oct/09/what-is-behavioural-economics-richard-thaler-nobel-prize> (Accessed 20 April 2019).

9. Sunstein, C. R. (2012), "The Storrs Lectures: Behavioral Economics and Paternalism", Yale Law Journal, Forthcoming, Available at SSRN: <https://ssrn.com/abstract=2182619>. or <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.2182619> (Accessed 20 April 2019).

10. Thaler, R. H. Sunstein, C. R. and Balz, J. P. (2014), "Choice Architecture", Available at: <https://ssrn.com/abstract=2536504> (Accessed 20 April 2019).

11. Gino, F. (2013), Sidetracked: Why Our Decisions Get Derailed and How We Can Stick to the Plan, MA: Harvard Business, Boston, USA

12. Sunstein, C. R. (2015), "Hudging and choice architecture: ethical considerations", Harvard Law School Cambridge, vol. 1, Available at http://www.law.harvard.edu/programs/olin_center/papers/pdf/Sunstein_809.pdf (Accessed 20 April 2019).

13. Thaler, R. H. and Benartzi, S. (2004), "Save more tomorrow™: Using behavioral economics to increase employee saving", Journal of political Economy, vol. 112(S1), pp.164—187, Available at <https://www.journals.uchicago.edu/doi/pdfplus/10.1086/380085> (Accessed 20 April 2019).

14. Taler, R. and Sanstein, K. (2017), Nudge. Arkhitektura vybora. Kak uluchshyt nashy resheniya o zdorove, blahosostoianny y schaste [Architecture of choice. How to improve our decisions about health, well-being and happiness], Mann, Yvanov and Ferber, Moscow, Russia

15. McSmith, A. (2010), "First Obama, now Cameron embraces nudge theory", Available at <https://www.independent.co.uk/news/uk/politics/first-obama-now-cameron-embraces-nudge-theory-2050127.html> (Accessed 20 April 2019).

16. Thaler, R. H. (2017), "Integrating Economics with Psychology", Available at <https://assets.nobelprize.org/uploads/2018/06/advanced-economicsciences2017.pdf> (Accessed 20 April 2019).

17. Pedersen, S. K. Koch, A. K. and Nafziger, J. (2014), "Who Wants Paternalism? Bulletin of Economic Research", vol. 66, no. S1, pp. 147-166, Available at: <https://ssrn.com/abstract=2552964> <http://dx.doi.org/10.1111/boer.12030> (Accessed 20 April 2019).

18. Pilipenko, N.M. (2012), "Tax policy of Ukraine at the present stage in the context of observance of the principle of social justice", Visnyk of Sumy National Agrarian University Series:Economics and Management, vol. 3 (51), pp. 136—141.

19. Hretska-Myrgorodska, V. V. (2018), "Formation of a socially oriented economy: behavioral prerequisites of analysis", Efektyvna ekonomika, [Online], vol. 5, Available at: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=6349> (Accessed 20 April 2019)

20. Dobson, A (2014), "Nudging is anti-democratic and anti-political", Guardian, vol. 2 May, Available at: www.theguardian.com/politics/2014/may/02/nudging-anti-democratic-anti-political?CMP=twt_gu (Accessed 20 April 2019).

21. Hallsworth, M. Egan, M. Rutter, J. and McCrae, J. (2018), "Behavioural Government: Using behavioural science to improve how governments make decisions", Available at: <https://www.bi.team/wp-content/uploads/2018/08/BIT-Behavioural-Government-Report-2018.pdf> (Accessed 20 April 2019).

22. Protsenko, O. (2005), Demokratiia: antolohiia. [Democracy: Anthology], Smoloskyp, Kyiv, Ukraine

23. Schubert, C., (2015), "On the ethics of public nudging: Autonomy and agency", Working Paper, Available at: http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2672970 (Accessed 20 April 2019).

24. Dioba, A. V. (2015), "Key issues of implementing behavioral economics in energy saving policy", Komunalne hospodarstvo mist. Ser.: Ekonomichni nauky, vol.119, pp. 31—35, Available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/kgm_econ_2015_119_9 (Accessed 20 April 2019).

25. Sunstein, C. R. (2018), "Misconceptions about nudges", Journal of Behavioral Economics for Policy, vol. 2, pp. 61-67, Available at sabeconomics.org/wordpress/wp-content/.../JBEP-2-1-9.pdf (Accessed 20 April 2019).

26. Galizzi, M. M. (2017), "Behavioral aspects of policy formulation: experiments, behavioral insights, nudges", Handbook of Policy Formulation. Handbooks of Research on Public Policy, Edward Elgar Publishing, Cheltenham, UK, Available at: <http://eprints.lse.ac.uk/69877> (Accessed 20 April 2019).

27. Chetty, R. (2015), "Behavioral Economics and Public Policy: A Pragmatic Perspective", American Economic Review, vol. 105 (5): pp. 1—33. DOI: 10.1257/aer.p20151108

28. Thaler, R. H. (2017), "Misbehaving: The Making of Behavioral Economics", Available at <https://www.ethicalsystems.org/content/misbehaving-making-behavioral-economics> (Accessed 20 April 2019).

29. Benartzi, S. Beshears, J. Milkman, K. L. Sunstein, C. R. Thaler, R. H. Shankar, M. and Galing, S. (2017), "Should Governments Invest More in Nudging?", Psychological Science, vol. 28(8), pp. 1041—1055, Available at <https://doi.org/10.1177/0956797617702501> (Accessed 20 April 2019).

Стаття надійшла до редакції 06.05.2019 р.

В. А. Исмаилов,
докторант, Азербайджанский Государственный Экономический Университет (UNEC)
ORCID ID: 0000-0002-3780-469X

DOI: 10.32702/2306-6806.2019.5.101

МЕТОДЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ РАЗВИТИЯ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО РЫНКА

V. Ismayilov,
Doctoral candidate of Azerbaijani State Economic University

METHODS OF ENSURING DEVELOPMENT OF THE CONSUMER MARKET

В статье изучается обеспечение развития национального потребительского рынка. Анализ развития динамики потребительского рынка в Азербайджанской Республике является одним из главных аспектов. Автор проводит анализ проблем, препятствующих развитию потребительского рынка и проблем, которые могут возникнуть в связи с этим в будущем.

Представленная статья описывает пути развития потребительского рынка. Здесь была отмечена важность эффективного использования существующих возможностей в стране. В то же время было отмечено, что использование опыта развитых стран также целесообразно. В статье анализируются проблемы развития потребительского рынка, возникающие в условиях кризиса нефтяного сектора страны, а также выдвигаются предложения и рекомендации по их решению.

В статье раскрывается сущность потребительского рынка, который отражает в себе совокупность товаров и услуг, активно участвует в комплексном обеспечении социально-экономического развития экономики как сложной системы, включающей тесную взаимосвязь и комбинацию элементов услуг и товаров. В условиях рыночной экономики эффективные модели управления потребительским рынком привели к его достаточно быстрому развитию в стране. В связи с этим автор, раскрывает позитивные направления и результаты развития потребительского рынка, которые произошли в экономике Азербайджана после обретения независимости.

В статье рассматриваются также основные направления регулирования деятельности потребительского рынка, условия зарождения национального потребительского рынка в период приобретения независимости, а также современные позитивные тенденции в экономике страны в целом. Наряду с тем, что исследование социально-экономической значимости обеспечения развития потребительского рынка страны является актуальным вопросом, также, на наш взгляд, необходимо изучение проблем, которые могут возникнуть в процессе регулирования потребительского рынка. В связи с этим, необходимо повысить интерес к изучению вопросов потребительского рынка (конкретных потребителей продукции, торговых агентов и потребителей), а также направлениям развития потребительского рынка.

У статті вивчається забезпечення розвитку національного споживчого ринку. Аналіз розвитку динаміки споживчого ринку в Азербайджанській Республіці є одним з головних аспектів. Автор проводить аналіз проблем, що перешкоджають розвитку споживчого ринку та проблем, які можуть виникнути в зв'язку з цим у майбутньому.

Представлена стаття описує шляхи розвитку споживчого ринку. Також наголошується на важливості ефективного використання існуючих можливостей в країні. Водночас було відзначено, що використання досвіду розвинених країн також доцільно. У статті аналізуються проблеми розвитку споживчого ринку, що виникають в умовах кризи нафтового сектора країни, а також висувуються пропозиції і рекомендації щодо їх вирішення.

У статті розкривається сутність споживчого ринку, який відображає в собі сукупність товарів і послуг, активно бере участь у комплексному забезпеченні соціально-економічного розвитку економіки як складної системи, що включає тісний взаємозв'язок і комбінацію елементів послуг і товарів. В умовах ринкової економіки ефективні моделі управління споживчим ринком призвели до його досить швидкого розвитку в країні. У зв'язку з цим автор, розкриває позитивні напрями та результати розвитку споживчого ринку, які відбулися в економіці Азербайджану після здобуття незалежності.

У статті розглядаються також основні напрями регулювання діяльності споживчого ринку, умови зародження національного споживчого ринку в період набуття незалежності, а також сучасні позитивні тенденції в економіці країни в цілому. Поряд з тим, що дослідження соціально-економічної значущості забезпечення розвитку споживчого ринку країни є актуальним питанням, також, на наш погляд, необхідно вивчити проблеми, які можуть виникнути в процесі регулювання споживчого ринку. У зв'язку з цим, необхідно підвищити зацікавленість до вивчення питань споживчого ринку (конкретних споживачів продукції, торгових агентів і споживачів), а також до напрямів розвитку споживчого ринку.

In article ensuring development of the national consumer market is studied. The analysis of development of dynamics of the consumer market in the Azerbaijan Republic is one of the main aspects. At the same time, the author carries out the analysis of the problems interfering development of the consumer market and problems which can arise in this regard in the future.

The submitted article describes ways of development of the consumer market. Here importance of effective use of the existing opportunities in the country was noted. At the same time, it was noted that use of experience of the developed

countries is also expedient. In article problems of development of the consumer market, arising in the conditions of crisis of the oil sector of the country are analyzed and also proposals and recommendations about their decision are made.

In this article the essence of the consumer market which reflects in itself(himself) set of goods and services reveals, actively participates in complex ensuring social and economic development of economy as the complex system including close interrelation and a combination of elements of services and goods. In the conditions of market economy effective models of management of the consumer market led to its rather fast development in the country. In this regard the author, the proizshedshikh in economy of Azerbaijan after independence finding the positive directions and results of development of the consumer market.

In article also main directions of regulation of activity of the consumer market, a condition of origin of the national consumer market in период independence acquisitions and also current positive trends in national economy in general are considered. That the research of the social and economic importance of ensuring development of the consumer market of the country is topical issue, also, in our opinion studying of problems which can arise in the course of regulation of the consumer market is necessary. In this regard, it is necessary to increase interest in studying of questions of the consumer market (specific consumers of products, sales agents and consumers) and also the directions of development of the consumer market.

Ключевые слова: потребительский рынок, товарный рынок, производственные площади, потребительские товары, мировая экономика, товаропроизводители, промышленность, сельское хозяйство, импортно-экспортный процесс.

Ключові слова: споживчий ринок, товарний ринок, виробничі площі, споживчі товари, світова економіка, товаровиробники, промисловість, сільське господарство, импортно-експортний процес.

Key words: consumer market, service market, commodity market, production areas, consumer goods, world economy, commodity producers, industry, agriculture, import-export process.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМЫ

Одним из основных направлений экономических реформ, осуществляемых в Азербайджанской Республике, является обеспечение динамичного развития потребительского рынка, в том числе и в условиях спада нефтяного сектора страны. С целью ускорения развития потребительского рынка, приведения структуры спроса на данном рынке в соответствие с современными требованиями необходимо обеспечить соответствующую стабильность в развитии потребительского рынка.

Отдельные аспекты государственной политики по регулированию развития потребительского рынка, такие, как регулирование таможенных тарифов, регулирование средней и минимальной заработной платы в экономике, рост доходов населения в предпринимательском секторе и т.д. являются специальным предметом исследования многих экспертов в сфере регулирования потребительского рынка. Обеспечение высокой динамичности развития потребительского рынка имеет жизненно важное значение не только для ускоренного экономического роста страны, но и в целом роста экономической активности во всех отраслях экономики. Кроме того, эффективная политика государства по обеспечению ускоренного развития потребительского рынка страны позволит ускорить и темпы экономического роста и в нефтяных отраслях страны, что носит стратегическое значение для развития национальной экономики Азербайджана в целом.

АНАЛИЗ ПОСЛЕДНИХ ИССЛЕДОВАНИЙ И ПУБЛИКАЦИЙ

В работах Н.Н. Терещенко "Экономическая диагностика состояния и развития потребительского рынка", Чусова А.Е. "Потребительский рынок России: диагностика отраслевых и региональных проблем", а также Т. В. Усковой, О.И. Поповой, Т.В. Воронцовой "Потребительский рынок города: состояние и перспективы" были широко анализированы и получены эффективные результаты по регулированию потребительского рынка.

ЦЕЛЬ СТАТЬИ

Анализ в современных условиях возможных подходов и методов в регулировании потребительского рынка Азербайджана и подготовка рекомендаций для дальнейшего совершенствования этого процесса с учетом актуальных задач национальной экономики.

ИЗЛОЖЕНИЕ ОСНОВНОГО МАТЕРИАЛА

На современном этапе вопросы развития потребительского рынка являются актуальной проблемой рыночной экономической системы. Потребительский рынок являет-

ся ведущим игроком в социально-экономическом развитии общества и представляет собой сильную конкурентную арену. После обретения независимости и в результате осуществления экономических реформ в Азербайджанской Республике, в первую очередь, был разработан план неотложных действий по интенсивному развитию потребительского рынка. В соответствии с международными стандартами, наша республика осуществляет регулирование своей экономики. Контроль над потребительским рынком было поручено осуществлять Министерству Экономики Азербайджанской Республики (Государственная Служба по Антимонопольной Политике и защите Прав Потребителей при Министерстве Экономики Азербайджанской Республики). Определение принципов системного подхода к формированию развития потребительского рынка в республике, выявление специфических аспектов рынков продовольственных и непродовольственных товаров, исследование проблем диверсификации и конкурентной среды на потребительском рынке, а также прогнозирование рынка потребительских товаров считаются важными факторами экономического развития страны. В связи с этим, решения, принимаемые на государственном уровне, имеют важное значение для развития потребительского рынка.

Потребительский рынок, который отражает в себе совокупность товаров и услуг, активно участвует в комплексном обеспечении социально-экономического развития как сложной системы экономики, включающей тесную взаимосвязь и комбинацию элементов услуг и товаров.

Экономическая эффективность производства, которая является важнейшим рыночным механизмом, выполняет функции регулирования в экономике, обуславливает увеличение объема товарооборота по товарам ежедневного пользования и тем самым способствует развитию потребительского рынка. В связи с этим, потребительский рынок выступает неотъемлемой частью расширенного воспроизводства во всех сферах экономики, в том числе в сельском хозяйстве и обрабатывающей промышленности, и регулирует экономические отношения в этих сферах [2, с. 77].

С этой точки зрения, одним из важнейших вопросов выступает изучение многих проблем развития рынка потребительских товаров, а именно:

— необходимо выявление критерия потребления самого потребителя;

— важно определить, каким товарам и ассортименту потребитель отдает предпочтение в современных условиях;

— необходимо уточнить, какие социально-психологические и экономические факторы влияют на выбор товаров.

Возникает необходимость сбора вышеуказанных показателей в едином центре, а это требует наличия информационной базы, разрабатываемой на основе определенной методики.

За период с 2014 по 2018 годы, в результате проводимой целенаправленной политики по развитию экономики, снизился уровень бедности в стране, создана надежная система социальной защиты населения, значительно улучшился его материальный достаток, выросли доходы и покупательная способность. Этот процесс, проходящий в нашей стране, привел к оживлению потребительского рынка, увеличению спроса людей на различные товары и качественному изменению спроса на услуги. В условиях рыночной экономики потребительский рынок имеет неоспоримое значение для экономического развития. С этой точки зрения, развитие потребительского рынка в нашей стране является одной из важнейших проблем.

Одним из основных направлений деятельности потребительского рынка является его активная роль в реализации валового внутреннего продукта и координация между производством и потреблением. Еще одна услуга потребительского рынка — доставка товаров потребителям. Еще одной функцией управления потребительским рынком является регулирование спроса, и в целом, регулирование экономической системы. Одна из самых важных функций потребительского рынка связана с реализацией определенной части ВВП на этом рынке, формированием связей между производителями и потребителями.

Необходимо учесть, что рынок характеризует глубокие противоречия между населением и производителями конечной продукции. Именно на потребительском рынке сталкиваются интересы обеих сторон. Потребительский рынок, где накапливаются как негативные, так и позитивные процессы экономики, по назначению выполняет многие функции по решению насущных проблем населения.

Социально-экономическое развитие потребительского рынка в Азербайджане совпало с трудным периодом в жизни страны. Изменения, которые произошли с конца прошлого века, привели к краху социалистической системы. Изменения в этом направлении оказали влияние на потребительский рынок, а также на все сферы общественно-политической и социально-экономической жизни общества. Мы уже наблюдали это в первые годы нашей независимости, во время экономических реформ 1990-х г.г.

Так, в 1991 году, во время распада Советского Союза, в Азербайджанской Республике наблюдался резкий спад производства, который характеризовался нестабильными экономическими условиями, высокими темпами инфляции и снижением спроса. Остановка действующих на территории республики заводов и фабрик, закрытие многих сфер деятельности, невыплата заработной платы, деформация семейного бюджета населения привели не только к сокращению объема потребления непродовольственных товаров, но и продуктов питания. Этот процесс привел к снижению уровня покупательской способности населения, что негативно сказалось на развитии потребительского рынка.

Трансформационные изменения привели к разрыву экономических связей, либерализации гарантированного государственного заказа, резкому спаду в производственном секторе. Неудовлетворение потребительского спроса на рынке привело к быстрому росту потребительских цен на фоне товарного дефицита.

В целях устранения существующих проблем, на ранних этапах перехода к рыночной экономике Азербайджанская Республика сосредоточилась на развитии рыночной инфраструктуры, в частности на развитии потребительского и производственного рынка, и осуществила большое количество реформ на государственном уровне. Например, принятие Концепции развития "Азербайджан 2020: Взгляд в будущее" можно рассматривать как прогрессивный шаг по ускорению развития Азербайджанской Республики на этом пути [6].

Реальные показатели социально-экономического развития Азербайджанской Республики, показывают, что, оставив позади все трудности, экономика Азербайджана сохранила высокие темпы роста. В 2017 году валовой внутренний продукт страны вырос на 0,1 процента по сравнению с прошлым годом и составил 70135,1 млн манатов. В нефтяном секторе экономики было произведено 62,8 процента ВВП, в нефтегазовом секторе — 37,2 процента.

В то же время, производство продукции в нефтяной промышленности увеличилось на 3,7 процента по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, а добавленная стоимость в этой области выросла на 3,8 процента.

На долю промышленности приходится 40,1 процента ВВП, на долю торговли и сферу ремонта транспортных средств — 10,4 процента ВВП, на долю строительства — 9,5 процента ВВП, на долю транспортного и складского хозяйства — 6,8 процента, на долю сельского хозяйства, лесного хозяйства и рыболовства — 5,6 процента, на размещение туристов и общественное питание — 2,3 процента ВВП, на долю сферы информации и связи — 1,6 процента, на долю других сфер — 16,4 процента ВВП. Чистые налоги на импорт товаров составили 7,3 процента от ВВП. В 2017 году ВВП на душу населения составил 7205,0 манат [1].

Эти цифры показывают, что в 2017 году доходы государственного бюджета значительно выросли. Наиболее важные показатели, такие как производство промышленности и сельскохозяйственной продукции, реальные и номинальные доходы населения, оборот розничной торговли, импорт и экспорт товаров, всегда характеризуют растущую динамику.

Наряду с тем, что исследование социально-экономической значимости обеспечения развития потребительского рынка страны является актуальным вопросом, также, на наш взгляд, необходимо изучение проблем, которые могут возникнуть в процессе регулирования потребительского рынка. В связи с этим, необходимо повысить интерес к изучению вопросов потребительского рынка (конкретных потребителей продукции, торговых агентов и потребителей), а также направлениям развития потребительского рынка.

Эти факторы оказывают непосредственное влияние на способы социально-экономического регулирования потребительского рынка. В современную эпоху постоянно растущий спрос дает основание говорить, что дальнейшее углубление развития потребительского рынка зависит от ряда объективных факторов.

Следует отметить, что потребительский рынок формируется и развивается в соответствии с функциями, которые они выполняют. В связи с этим, основными функциями потребительского рынка в любой экономической системе являются: возмещение общественного спроса, проявляющегося в форме платежеспособного спроса населения, замена стоимостной формы товаров, а также, обеспечение непрерывного воспроизводственного процесса при помощи взаимодействия рынков средств производства, производственных товаров, рабочей силы, капитала, формирование и изменение цен на потребительские товары и услуги, обеспечение макро- и микроструктурного баланса на потребительском рынке товаров и услуг и т.д. Все это мы отразили на рисунке 1.

Потребительский рынок составляет основу социально-экономического развития и выполняет функции обмена и распределения. Он выступает как важная фаза широкого воспроизводства, формируя классификационные признаки рынка потребления (см. рис. 1). Так, рынок потребительских товаров включает в себя региональные особенности потребителей, товаров, количественные и оценочные показатели сбалансированности процессов уровня их пропорциональности. Кроме того, как правило, потребительский рынок отражает в себе экономические, социальные, демографические, организационные и правовые аспекты. Кроме того, экономические аспекты потребительского рынка больше зависят от экономической политики государства и объединяют в себе факторы, оказывающие влияние на уровень производства и предложения.

Необходимо отметить, что потребительский рынок в Азербайджанской Республике можно классифицировать по нижеследующим признакам:

1. Население, число семей, количество членов семей, возрастная и половая структура, профессиональные признаки, национальная принадлежность, по характеру покупателей, принадлежности к социально-экономическим группам.
 2. По типу продовольствия, хозяйственных товаров, одежды, мебели, товаров и продукции долговременного пользования.
 3. По территории внутреннего и внешнего потребительских рынков.
 4. По уровням пропорционального развития сбалансированных и несбалансированных потребительских рынков.
- Рынок потребительских товаров и услуг в Азербайджане определяет: рынок сбыта, рынок заготовок, финансовый рынок, отраслевые структуры рынков, включая рыночных посредников, внутренний рынок (потребительские товары, услуги, внешние рынки, потребительские товары), оптовые

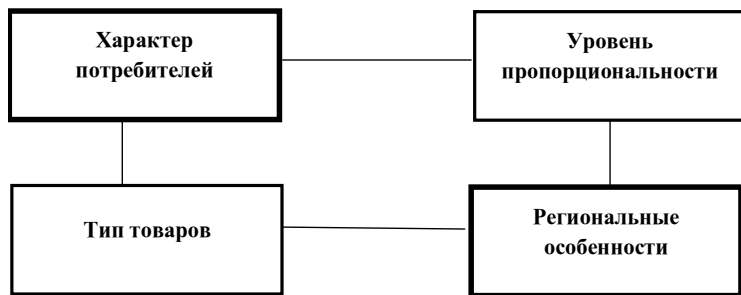


Рис. 1. Классификационные признаки развития потребительского рынка

Источник: схема составлена автором.

рынки (потребительские товары, розничные торговые базы, потребительские товары, пищевая продукция), продуктовый рынок (пшеница, мясо, рыба, овощи, фрукты, пищевая продукция и др.), рынок готовой продукции (машины-оборудование, здания и сооружения, одежда (одежда), рынок сырья (нефть и газ), а также структуру рыночных связей.

Для развития потребительского рынка в нашей республике необходимо выявление особенностей внешнего и внутреннего анализа конкурентной среды потребительского и вспомогательного рынков, совершенствование организационного механизма управления и регулирования потребительского рынка, обеспечение комплексного развития рынков общественного питания и обслуживания, установление на уровне современных требований совершенствования управления рынком потребительских товаров.

С точки зрения современных требований, выступая как стадия воспроизводства, потребительский рынок выполняет функции обмена и распределения, и подразделяется в соответствии с классификационными признаками по характеру потребителей, региональным особенностям, типу товаров, уровню пропорциональности.

Именно в соответствии с этой классификацией, можно представить социально-экономические цели обеспечения непрерывности процесса развития потребительского рынка в следующей последовательности:

- выявление характера потребителей на основе определения численности населения, его демографических особенностей, соотношения денежных доходов и расходов;
- определение типов товаров путем выявления потребностей на продовольствие и товары первой необходимости;

- выявление региональных особенностей внутренних и внешних потребительских рынков (здесь, к внешним рынкам относятся рынки, действующие за пределами границ страны, а к внутренним рынкам — локальные и национальные рынки);

- во многих случаях требуется определение уровня пропорциональности в соответствии с характером сбалансированности и несбалансированности.

Обобщая вышесказанное, можно показать следующие социально-экономические методы обеспечения развития потребительского рынка в Азербайджане:

- устранение различий в региональном развитии (обеспечение экономического баланса между регионами, улучшение социально-экономического уровня развития, устранение различий в уровнях производства товаров и услуг);

- улучшение социально-экономической, демографической и экологической ситуации во многих местах, повышение уровня социально-экономического развития регионов и минимизация разрыва между ними (улучшение качества муниципальных услуг и социальной инфраструктуры в регионах, повышение занятости населения и сокращение бедности);

- реализация важных мер по государственным программам в плане социально-экономического развития (принимая за основу Государственную Программу социально-экономического развития регионов Азербайджанской Республики на 2014—2018 годы) [8];

- восстановление производственной деятельности предприятий в стране и создание новых производственных предприятий, повышение эффективности использования местных ресурсов, обеспечение создания и развития необходимой инфраструктуры для развития регионов;

- совершенствование работы различных сервисных центров с целью помочь фермерам и другим работникам сельского хозяйства в регионах (упрощение заготовки, хранения, выхода на рынок произведенной продукции, обеспечение предоставления товаров и услуг в электронном виде);

- создание условий для привлечения инвесторов в регионы (предоставление льготных кредитов, низкий уровень процентной ставки предоставляемых кредитов).

Обобщая вышесказанное, можно сделать такой вывод, что социально-экономическое значение обеспечения развития потребительского рынка проходит несколько этапов. Первый из них начинается с обмена товаров ежедневного спроса. Второй этап формирования и развития потребительского рынка завершается формированием товарно-денежных отношений

в экономике. Третий этап формирования потребительского рынка завершается расширением либерально-ориентированной экономики. Четвертый этап развития потребительского рынка завершается увеличением производства сильной конкурентоспособной продукции с целью снижения влияния мировой экономической системы, и наконец, пятый этап развития потребительского рынка завершается расширением государственных регуляторных механизмов.

Конкурентная среда стимулирует развитие потребительского рынка, влияет на посредническую деятельность, контроль, ценообразование, выполняет информационную функцию и реализацию мер социальной защиты. В условиях рыночной экономики потребительский рынок имеет собственную конкурентную среду. В условиях конкурентной среды потребительский рынок ведет борьбу за более выгодные производственные и торговые условия.

Необходимо учесть, что "конкуренция" является экономическим термином и начала использоваться в середине прошлого века. Несмотря на то, что в сфере экономики ведутся многочисленные исследования, касающиеся экономической конкуренции, наиболее приемлемой считается теория конкуренции американского экономиста Майкла Портера — "Теория факторов производства" [4, с. 148].

Конкуренция выражает содержание рыночных отношений и выполняет на рынке функции регулирования, мотивации, распределения и контроля. Основная причина существования конкуренции — ограниченность экономических ресурсов и бесконечность спроса на рынке. Согласно Теории конкурентных преимуществ Портера, конкуренция присутствует в природе рынка и выступает как один из главных факторов, развивающих и ускоряющих рыночный экономик.

В отличие от Кругмана [5], американский экономист Майкл Портер [4] сделал попытку найти связь между теорией факторов производства и теорией внешнеторговой деятельности фирмы на качественно новой основе. В конце 1980-х годов он провел крупномасштабное исследование по 10 странам, касающееся более 50% экспорта около 100 сфер промышленности и подготовил оригинальную теорию о конкурентных преимуществах страны. Главное место в его концепции занимает идея о взаимосвязи четырех основных параметров, формирующих конкурентную макросреду, в которой действуют компании страны. М. Портер считает, что основными параметрами, определяющими развитие современной международной торговли, являются: условия факторов, условия потребностей, вспомогательные и обслуживающие сферы, стратегия фирмы и конкуренция [4, с. 148].

Теория М. Портера наиболее полно отражает основные параметры, которые определяют конкурентные преимущества конкретной страны в современную эпоху. Правительство играет важную роль в формировании конкурентных преимуществ страны. Правительство оказывает непосредственное влияние на факторы спроса и производства посредством своей денежно-кредитной, налоговой и таможенной политики. Осуществляя антимонопольное регулирование, правительство оказывает влияние на поддержание оптимальной конкурентной среды в ведущих сферах и секторах национальной экономики, и поддерживает развитие смежных и ориентированных на услуги областей, которые взаимодействуют с ключевыми сферами экспорта [4, с. 149].

Начиная с 2000-х годов, с развитием предпринимательства, начали развиваться отечественные производства и перерабатывающие хозяйства, что само по себе обеспечило положительное развитие внешнеторгового товарооборота. Так, если ранее товары экспортировались из страны в виде сырья, без создания добавленной стоимости, то в резуль-

тате запуска новых технологических линий производства, с помощью местной рабочей силы создавалась добавленная стоимость, что способствовало росту ВВП [1].

Чтобы защитить потребительский рынок в Азербайджанской Республике от негативных внешних воздействий, более целесообразно расширять внутреннее производство, выпускать конкурентоспособную продукцию, востребованную на внутреннем и внешнем рынках, избегать искусственного роста цен на рынках и принимать конкретные меры в этом направлении.

Развитие и проблемы сектора маркетинга в формировании потребительского рынка в Азербайджанской Республике проявили себя в новой форме, и заняли свое место в ряду важнейших проблем, которые необходимо экстренно решить. На наш взгляд, для развития потребительского рынка страны, необходимо активно использовать различные маркетинговые технологии [3, с. 374].

Учитывая, что защита внутреннего и внешнего рынков является частью социальных интересов государства, можно добиться развития потребительского рынка путем становления также и системы социальной защиты населения. В условиях рыночной экономики важно внести соответствующие изменения в экономическое поведение производственных субъектов, и привести рыночный механизм в соответствие с национальными традициями и установленными этическими нормами.

В отличие от плановой экономики, рыночная экономика характеризуется высоким уровнем прав собственности на средства производства. Это прямо указывает на то, что обеспечение развития потребительского рынка в каждой экономической системе в первую очередь зависит от характера производственных отношений. Чтобы обеспечить развитие потребительского рынка, необходимо изменить структуру расходов населения по отдельным товарам и услугам, а также ликвидировать баланс между структурой и объемом спроса и предложения.

Можно прийти к такому выводу, что отсутствие механизмов воздействия на снабжение населения товарами и услугами, несовершенство механизмов организационно-экономического взаимодействия между товаропроизводителями, сельским хозяйством, торговлей, низкая конкурентоспособность на внешних рынках товаров, производимых в стране, отсутствие рационального соотношения между экспортом и импортом потребительских товаров должны всегда быть в центре внимания как факторы, способствующие созданию серьезных проблем потребительскому рынку в будущем [7, с. 261].

Согласно данным Госкомстата Азербайджанской республики, из основных видов пищевой продукции, прошедшей промышленную переработку, объем производства свежего хлеба, в составе которого нет сиропа, яиц, сыра или фруктового джема, был снижен на 1,4%, сахарно-мучных кондитерских изделий — на 8%, объем производства фруктовых и овощных соков — на 38%, сливочного масла — на 27,7%, кефира, сливок, йогурта и другой продукции — на 8,43%, несладких минеральных и газированных вод — на 33,33%, сладких минеральных и газированных вод — на 20%.

Мы считаем, что на сегодняшний день необходимо учесть следующие факторы, влияющие на развитие потребительского рынка:

- низкое качество продукции;
- несоответствие доходов населения и потребности в них;
- слабая политика приватизации;
- расходование средств, выделенных на малый бизнес в стране, на другие цели;
- учет фактора необходимости в производимой продукции;
- несоответствие международным стандартам продуктов, которые будут выводиться на мировые рынки;
- зависимость организации производства для удовлетворения спроса на внутреннем рынке от иностранных кредитов и инвестиций;
- наличие барьеров на пути международных финансовых институтов в процессе восстановления потребительского рынка в стране.

Каждый из этих факторов влияет на потребительский рынок и отрицательно влияет на его развитие.

Для решения существующих и возникающих проблем развития потребительского рынка важно учитывать следующие процессы:

— проведение исследований продовольственных и непродовольственных рынков товаропроизводителей на уровне современных стандартов;

— диверсификация рыночной экономики и оздоровление конкурентной среды;

— подготовка организационного механизма управления потребительским рынком в соответствии с современными требованиями;

— развитие систем управления движением товаров и организация оптовых товарных рынков;

— необходимо создание совершенного рыночного механизма управления, электронного коммуникативного центра, охватывающего оптовый рынок продаж, рынок общественного питания и услуг, рынок товаров и услуг.

Обобщая вышеуказанное, мы можем сказать, что с учетом мировой практики, все эти выводы могут порочить в подготовке организационного механизма управления потребительским рынком на государственном уровне и способствовать достижению высокого уровня развития данного рынка в национальной экономике.

Литература:

1. Официальный сайт Государственного Статистического Комитета Азербайджанской Республики (режим доступа: <https://www.stat.gov.az/news/index.php?id=3736>)
2. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. — М.: Соцэкзис, 1962. — 684 с.
3. Аллавердиева М.А. Международный маркетинг. учебник. — Баку, Экономический Университет, 2010. — 444 с.
4. Хасбулатов Р.И. Международные экономические отношения: учебник для бакалавров / Р.И. Хасбулатов. — М.: Издательство Юрайт, 2014. — 808 с.
5. Paul R. Krugman, Maurice Obstfeld, and Marc J. Melitz. "International Economics" Theory Policy, Ninth edition, Copyright © 2012 p. 736.
6. Распоряжение Президента Азербайджанской республики об утверждении Концепции развития "Азербайджан 2020: взгляд в будущее" от 29 декабря 2012 года. Режим доступа: <https://president.az/articles/7022>
7. Исрафилов Г.А. Направления совершенствования потребительской кооперации в условиях глобализации: монография. — Баку: Элм, 2009. — 464 с.
8. Распоряжение Президента Азербайджанской Республики об утверждении Государственной Программы социально-экономического развития регионов Азербайджана в 2014—2018 г.г. Режим доступа: <https://president.az/articles/11089>

References:

1. Official site of the State Statistical Committee of Republic of Azerbaijan (2019), available at: <https://www.stat.gov.az/news/index.php?id=3736> (Accessed 10 may 2019).
2. Smit, A. (1962), Issledovanie o prirode i prichinah bogatstva narodov. [An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations] Socjekiz, Moscow, Russian Federation.
3. Allahverdieva, M.A. (2010), Mezhdunarodnyj marketing, uchebnik, [International marketing. Textbook], Ekonomicheskij Universitet, Baku, Republic of Azerbaijan.
4. Hasbulatov, R.I. (2014), Mezhdunarodnye ekonomicheskie otnoshenija: uchebnik dlja bakalavrov [International economic relations. Textbook for bachelor], Izdatelstvo Jurajt, Moscow, Russian Federation.
5. Krugman, P. R. Obstfeld, M. and Melitz, M. J. (2012), "International Economics" Theory Policy, Ninth edition, N.Y. USA.
6. President of the Azerbaijan Republic (2012), Order "About the approval of the Concept of development "Azerbaijan 2020: a prospecton", available at: <https://president.az/articles/7022> (Accessed 10 may 2019).
7. Israfilov, G.A. (2009), Napravlenija sovershenstvovanija potrebitel'skoj kooperacii v uslovijah globalizacii. Monografija, [The directions of improvement of consumer cooperation in the conditions of globalization. Monograph], Elm, Baku, Republic of Azerbaijan.
8. President of the Azerbaijan Republic (2014), Order "The order of the President of the Azerbaijan Republic about the approval of the State Program of social and economic development of regions of Azerbaijan in 2014—2018", available at: <https://president.az/articles/11089> (Accessed 10 may 2019).
Стаття надійшла до редакції 13.05.2019 р.

Н. Е. Гуда,
аспірант, Миколаївський національний аграрний університет
ORCID ID: 0000-0001-7964-595X

DOI: 10.32702/2306-6806.2019.5.106

ЕКОНОМІЧНА СУТЬ ЦІНИ ТА ЦІНОУТВОРЕННЯ В УКРАЇНІ: СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ

N. Huda,
Postgraduate student, Mykolayiv National Agrarian University

THE ECONOMIC ESSENCE OF PRICES AND PRICING IN UKRAINE: THE CURRENT STATE AND PROSPECTS OF DEVELOPMENT

У статті розглянуто історичну сутність ціни як складної та важливої економічної категорії та сутність ціни в сучасній економіці, сформовано структуру факторів впливу на ціну, де виділено внутрішні (прямого та непрямого впливу) та зовнішні (цінові та нецінові) фактори. Наведено методiku визначення ціни, яка включає шість послідовних етапів, що надасть змогу послідовно та обгрунтовано здійснювати встановлення ціни на товари, роботи, послуги. Наведено нормативно-правову основу регулювання цін, досліджено методи державного регулювання цін, які б дозволили максимально реалізувати позитивні ефекти від діяльності підприємств і мінімізувати їх негативний вплив.

Результати дослідження можуть бути використані в подальшому вивченні проблем підвищення ефективності ціноутворення, зокрема обгрунтування методологічних основ, підвищення ефективності національного ціноутворення стратегічних та соціально значущих галузей, які безумовно потребують державної підтримки.

In modern conditions, when economic relations developing in terms of ensuring competitiveness in the market, the entity must establish an effective pricing mechanism that directly affects its final financial result. Unjustified use of pricing methods or refusal to manage prices always turns out to be a negative result for the development of activities. Therefore, pricing problems are always relevant for both foreign and domestic enterprises.

Pricing is the process whereby a business sets the price at which it will sell its products and services. In setting prices, the business will take into account the price at which it could acquire the goods, the manufacturing cost, the market place, competition, market condition, brand, and quality of product. A pricing strategy takes into account segments, ability to pay, market conditions, competitor actions, trade margins and input costs, amongst others. It is targeted at the defined customers and against competitors.

The article deals with the historical essence of the price as a complex and important economic category and the essence of prices in the modern economy, as well as the structure of the price influence factors: internal (direct and indirect effects) and external (price and non-price). The method of price determination, which includes six consecutive stages, which will enable to consistently and reasonably establish the price of goods, work, and services, is presented. The normative and legal basis of price regulation is given, the methods of state regulation of prices, which would allow to maximize the positive effects of enterprise activity and minimize their negative impact, are investigated.

The results of the study can be used for further investigation of the problems of increasing the pricing effectiveness, in particular, of proposals, amendments and additions to the legislative acts, regulating the peculiarities of pricing in Ukraine, the substantiation of the methodological foundations, the increase of the national pricing efficiency of strategic and socially important industries, which undoubtedly require state support.

Ключові слова: ціна, ціноутворення, вплив на ціну, державне регулювання ціни, особливості ціноутворення, методи ціноутворення.

Key words: price, pricing, influence on price, state regulation of prices, peculiarities of pricing, methods of pricing.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Ціна є складною економічною категорією, яка має велике значення для підприємства, оскільки саме від неї багато в чому залежить прибутковість такого чи іншо-

го суб'єкта господарювання. Встановлення ціни сьогодні є досить складним процесом, який проводиться в декілька етапів із застосуванням певних методів формування ціни та є важливим та відповідальним для фірми.

Це пов'язано з багатьма причинами, зокрема, з прямим впливом на обсяг прибутку підприємства. Тому ефективне використання ціни в умовах ринкової економіки вимагає глибокого дослідження і розуміння економічної сутності категорії ціни, а також дослідження методів ціноутворення в сучасних умовах.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Питання розробки методичних питань ціноутворення на сільськогосподарську продукцію в умовах вітчизняного аграрного ринку знайшли своє відображення в працях В.Г. Андрійчук [1], І.В. Бакушевич [2], Ф.Ф. Бутинець [3], А.В. Войчак [4], Т.В. Гололобова, А.Г. Пенцова [5], Т.Т. Горобчук [6], М.А. Костів [7], Ю.С. Коваленка, О. Чудний [8], Л.О. Шкварчук [9], О.М. Шпичака та ін.

ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ

Дослідження проблеми цін і ціноутворення в Україні має свої особливості. Встановлення цін і цінового регулювання має відмінності від багатомірного еволюційного розвитку, результати якого розвинулась ринкова економіка з її механізмами господарювання.

МЕТА СТАТТІ

Метою статті є аналіз та узагальнення існуючої теорії та практики ціноутворення в Україні.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

Ціна — це важлива економічна категорія товарного виробництва і обміну, де проявляється ряд економічних законів, органічно властивих товарному виробництву — закону вартості, законів попиту і пропозиції, закону грошового обігу.

Історично сутність ціни як економічної категорії була розкрита на основі теорії трудової вартості. Відповідно до даної теорії ціни відображають не просто витрати праці, а суспільно необхідні витрати праці.

Найбільш цілісну характеристику ціни дає теорія трудової вартості (У. Петті, А. Сміт, Д. Рікардо, К. Маркс), що оперує зв'язком вартості і ціни. Ця теорія найбільш проста для сприйняття, але має складність в своєму практичному втіленні, бо в ній спотворено відбилися інші категорії товарно-грошових відносин, або відносин ринку. Позитивною стороною даної концепції є те, що в ній виділяється субстанція ціни, її об'єктивна основа. Безсумнівно, вартість лежить в основі ціни товару, і зміна величини вартості товару відображається на зміні ринкової ціни. Оскільки вартість товару складається з витрат уречевленої праці та новоствореної вартості, то і ціна, відповідно до цієї концепції, складається з матеріальних витрат і новоствореної вартості.

Останнім часом широко поширене поняття ціни як грошового вираження вартості товару стало предметом критики, що це положення економічної теорії не відповідає дійсності. Тому в умовах монополістичного ринку спостерігається стійке відхилення ринкових цін товарів у бік збільшення в порівнянні з їх вартістю на продукцію монополістичних підприємств. А при олігополії, навпаки, ціни залишаються стабільними, попри те, що вартість товарів, що лежить в їх основі, змінюється. Нездатність прихильників даної концепції відповісти на ці питання, пов'язана з тим, що методологія ціноутворення страждає однобічністю.

Ці всі обставини вимагали пошуку інших теорій та істин, тому що трудова теорія вартості не могла повною мірою задовольнити економістів-теоретиків і практиків. Внаслідок чого в економічній науці з'явилася ціла плеяда економістів, які зайнялися ретельно дослідженням ринкового ціноутворення, у тому числі А. Маршала, В. Парето, В. Мітчелла, П. Самуельсона, Дж. Хікса і багатьох інших [1].

Але, зважаючи на складність розуміння даної економічної категорії та неможливості охопити всі фактори, що впливають на ціну, вчені розглядали лише з однієї якої-небудь сторони, це зобразилося в розмаїтті оцінок цієї категорії й в нестиковці багатьох цінових взаємозв'язків.

Найбільшого теоретичного розвитку в розумінні економічної сутності ціни досягли маржиналісти, які оперували розумінням суті ціни як граничної корисності товару (У. Джевонс, К. Менгер, Ф. Візер, Е. Бем-Баверк і ін.). За цією теорією, ціна товару визначається тією жертвою, на яку йде людина, не купуючи або обмежуючи покупку цього товару. Даний погляд не дає можливості керувати нею в умовах ринку [1].

Таким чином, незважаючи на те, що вчені-економісти сумлінно і всебічно вивчали економічну сутність ціни, остаточно сутність ціни не виявлено ні в одній із теорій, це й призвело до розриву теорії і практики ціноутворення та відсутності повноцінних рекомендацій щодо способів управління цінами в умовах ринкового ціноутворення. Практика створення конкретних механізмів управління цінами в будь-якій економіці показує, що впливати на ціну можна лише, або формуючи й контролюючи елементи ціни, або керуючи ціноутворюючими факторами, можлива зміна яких треба ретельно відстежувати. Дане положення підтверджують теорії Д. Кейнса, Д. Кларка, Й. Шумпетера, Д. Хаймана і ін [1].

Отже, різні економісти брали за ціну лише одну якусь її сторону, не зумівши поєднати різні її складові в єдине ціле. До кінця економічна сутність ціни до сих пір не виявлено, але завдяки теоретикам зрозуміло, що управляти ціною можна лише, впливаючи в якійсь мірі одночасно і на її елементи, і на чинники, під впливом яких складається її рівень, але які можуть значно відрізнятись в один час на різних ринках в залежності від конкретних економічних умов цих ринків.

У сучасних умовах господарювання ціна, що встановлюється виробниками, має відповідати двом важливим критеріям:

— ціна, яка встановлюється на ринку має покривати всі витрати і приносити прибуток, який зображує позитивний фінансовий результат для підприємства. Отриманий результат має забезпечити ефективне функціонування та розвиток суб'єкта господарювання.

— ціна повинна задовольняти споживача і та індивідуальні його фактори, у тому числі платоспроможність, смаки й вподобання, якісні характеристики. Таким чином, утворюється оптимальне співвідношення між споживчою вартістю товару, послуги чи роботи та їх ціною. Необхідність встановлення даного оптимального співвідношення актуалізує дослідження факторів, які впливають на встановлення ціни. На формування ціни впливають як внутрішні, так і зовнішні фактори, значення яких на практиці визначити досить складно. Одні чинники є більш суттєвими, інші — менш.

До внутрішніх вчений-економіст І.В. Бакушевич пропонує відносити чинники, такі що впливають на прийняття рішень про ціни. Встановлення ціни містять маркетингові цілі фірми, встановлення маркетингового комплексу, розміри витрат виробництва і організацію діяльності [2, с. 6].

Зовнішні чинники, на думку вченого [2, с. 7], які впливають на цінові рішення, охоплюють стан ринку і попиту, конкуренцію та інші елементи навколишнього середовища. В той час, коли витрати встановлюють нижній рівень цін, ринок і попит встановлюють їх верхній рівень. Кінцеві споживачі та заготівельники промислових товарів врівноважують ціну на товари або види послуг з врахуванням одержаної вигоди від можливості мати або користуватися товаром чи послугою.

На основі синтезу поглядів І.В. Бакушевич та інших вчених-економістів, визначимо основні фактори впливу на ціноутворення (рис. 1).



Рис. 1. Фактори впливу на ціну

Джерело: узагальнено та систематизовано на основі [2, 6, 7].

Узагальнюючи усі чинники, що впливають на вибір конкретної цінової політики, систематизуємо дві основні групи: внутрішні або виробничі та зовнішні або ринкові. Внутрішні чинники впливу на ціну є фактично даними підприємства та є індивідуальними для кожного, а зовнішні — є загальними для усіх і не залежать від підприємства.

Проаналізувавши фактори, які впливають на ціноутворення, перейдемо до методики встановлення ціни на продукцію. Досліджуючи це питання, Войчак А.В. визначає таку методику розрахунку вихідної ціни, де передбачає певні етапи (рис. 2).

Дослідивши методику формування ціни, виділено її шість послідовних етапів, які є взаємопов'язаними і співзалежними та впливають один з одного.

Сьогодні в Україні суб'єкти господарювання усвідомлюють важливе значення ціноутворення, що є одним із чинників впливу на ефективність діяльності, тому даному питанню приділяється багато уваги як у науковій літературі, так і в практиці управління підприємством. Як основні чинники ціноутворення розглядаються результати дослідження ринку, що враховують, при встановленні ціни, мо-

тивацію споживачів щодо придбання тих чи інших товарів, а також витрати на виробництво, продаж товарів (робіт, послуг). Також значну частку дослідження займає такої складової ціноутворення, як планування ціни.

Планування ціни охоплює плановий розрахунок витрат підприємства та його прибутку. Проблемою на цьому етапі є те, що на більшості вітчизняних підприємств планування має формальний характер. Ми погоджуємось із К.О. Бужимською [3, с. 289], що основною причиною цього є використання застарілої нормативної бази, що є основою планування, і являє собою сукупність норм й нормативів витрат, як трудових, матеріальних, фінансових та інших ресурсів підприємства. Основними критеріями якості норм і нормативів є їх прогресивність та економічність, які є взаємозалежними. Тому для ефективного планування необхідно створення прогресивної нормативної бази.

Нормативну основу правового регулювання цін складає Конституція України, Господарський Кодекс України, Цивільний Кодекс України, Закон України "Про ціни і ціноутворення", відповідні нормативно-пра-

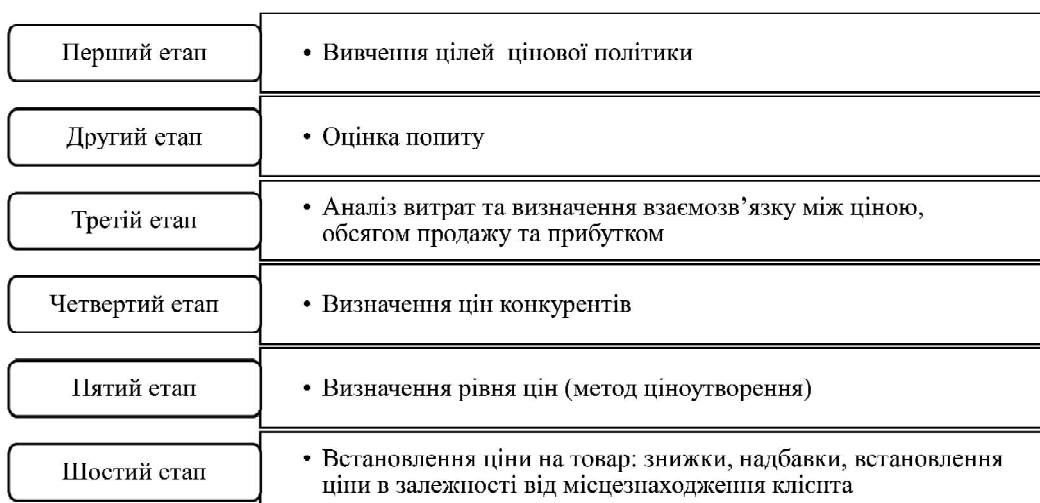


Рис. 2. Методика визначення ціни

Джерело: розроблено на основі [4, с. 147].



Рис. 3. Методи державного регулювання цін

Джерело: сформовано на основі [9].

вові акти органів виконавчої влади, органів, що здійснюють державне регулювання діяльності суб'єктів природних монополій, органів місцевого самоврядування щодо регулювання (встановлення) державних регульованих цін (тарифів), Закон України "Про підприємництво", Закон України "Про захист від недобросовісної конкуренції", Постанова Кабінету Міністрів України "Про затвердження Порядку декларування зміни оптово-відпускних цін на продовольчі товари" та Постанова Ка-

бінету Міністрів України "Про затвердження Порядку формування цін на продовольчі товари, щодо яких запроваджено державне регулювання".

Важливий регулюючий чинник ціноутворення є державна політика, що впливає на встановлення ціни продукції. Дана політика полягає в тому, щоб держава регулювала ріст цін та запобігала надмірному відсотку надбавки, що впливає на прибутковість виробників і при цьому повинна захищати вітчизняних товарови-

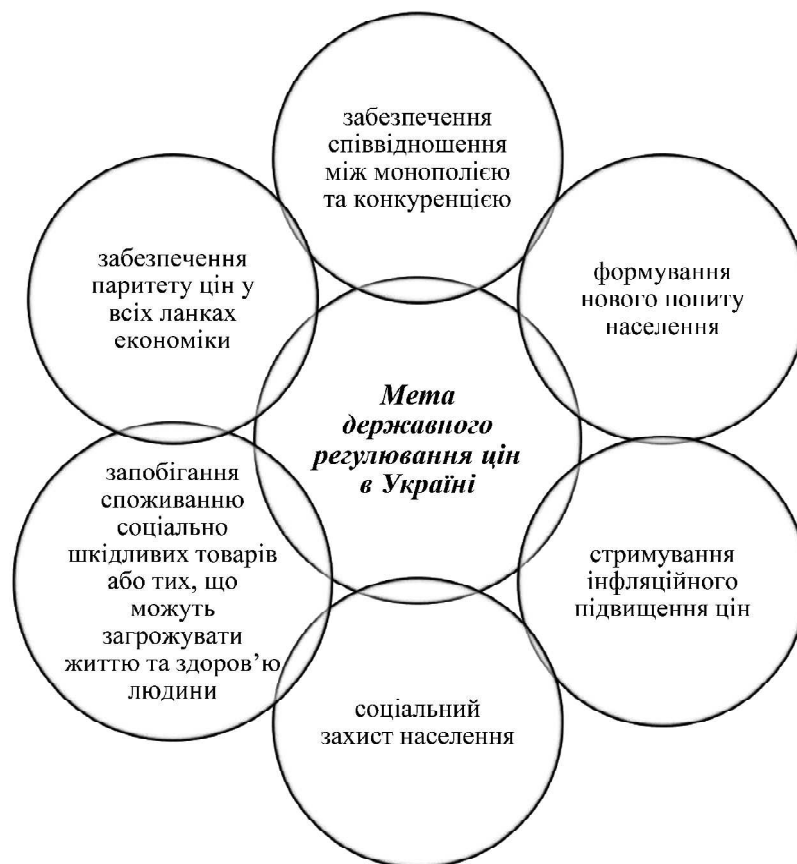


Рис. 4. Мета державного регулювання ціноутворення в Україні

Джерело: сформовано на основі [9].

робників, створюючи такі умови праці, які б призвели до беззбитковості підприємств та надавати їм пільги стосовно закордонних, які транспортують дешевшу продукцію. В такому випадку держава піднімає мито та інші транспортні збори на товари, які в достатній кількості виготовляються вітчизняними виробниками (в розумних межах), щоб захистити українські підприємства та сприяти стимулюванню державних товаровиробників.

Втручання держави у ціноутворення здійснюється за допомогою різноманітних методів державного регулювання цін, які можна об'єднати в дві групи: прямі й непрямі (опосередковані). Класифікацію методів державного регулювання цін наведено на рисунку 3. Метою державного регулювання цін в Україні на сучасному етапі розвитку економіки виступають наступні напрямки, наведені на рисунку 4.

Узагальнюючи рисунку 3 сформовано основну мету державного регулювання цін — захист споживачів і підтримування нормальних умов конкуренції. Завдання цінового регулювання полягає в тому, щоб не допустити високого рівня інфляції та забезпечити прибутковість виробників, тобто в системі заходів запроваджених урядом і направлених на збереження та заміну наявних рівнів цін як окремих товарів, так і загального рівня цін для усунення економічних та соціальних суперечностей.

Практика засвідчує, що найчастіше як в Україні, так і світі ціни регулюються на електроенергію [4, с. 87]. Тому що зростання цін на цей вид ресурсу однозначно впливає на підвищення цін всіх товарів, що виробляються в даній державі.

У країнах з ринковою економікою ціни є об'єктом постійної уваги й регулювання зі сторони держави. Таким чином, держава домагається здійснення певної кон'юнктури та структурної політики, приборкання та стримання інфляції, посилення конкурентоспроможності на міжнародному ринку. Державне регулювання цін носить законодавчий, адміністративний і судовий характер і здійснюється відповідними органами.

В економічно розвинутих країнах державний вплив на ціни та тарифи здійснюється переважно неадміністративними ринковими методами: квотування, ліцензування, внутрішньо- та зовнішньоторговельні обмеження. А у кризові періоди — це єдино дієвий метод і спосіб стабілізації економічної ситуації, що періодично і регулярно підтверджується, зокрема, вітчизняним досвідом [8, с. 48].

Тому в Україні потрібно запозичувати досвід розвинутих країн Західної Європи, які постійно проводять політику підтримки цін і доходів товаровиробників галузей, що відстають. Цим самим вони гарантують продовольчу безпеку і вирішують питання соціального захисту населення.

ВИСНОВКИ

Проаналізувавши сучасний ринок, в умовах кризи або після кризового періоду, суб'єкту господарювання слід достатньо продумувати методіку розрахунку цін на свою продукцію або послуги. Успішне здійснення ціноутворення на підприємстві неможливо уявити без заходів державного регулювання та контролю за додержанням цін, які призводять до дотримання всіх прийнятих нормативно-правових актів, що встановлюють особливості формування цін, їх встановлення, удосконалення, доповнення та використання за умов ринкової економіки.

Визначальним є те, що в умовах ринку ціна на продукцію роботи, і послуги формується під впливом попиту та пропозиції на них. Роль держави обмежується забезпеченням публічних інтересів у вигляді збалансованого розвитку економіки, рішення соціальних задач тощо. Держава за допомогою правових норм організує

систему органів ціноутворення і визначає їхню компетенцію; регламентує порядок розробки, затвердження і застосування цін; передбачає санкції за порушення правил ціноутворення і застосування цін.

Подальші дослідження ефективно проводити у напрямі розроблення практичних рекомендацій до чинного законодавства України у сфері ціноутворення.

Література:

1. Андрійчук В. Г. Економіка аграрних підприємств: підручник. 2-ге вид., допов. і переробл. Київ: КНЕУ, 2002. 624 с.
2. Бакушевич І.В., Семчишин Н.С., Тимошик М.М. Дослідження впливу чинників на ціноутворення: праці ІІ всеукр. наук.-практ. конф., м.Дніпропетровськ, м.Харків м. Донецьк. 2000. С. 6—8.
3. Бутинець Ф.Ф., Малюга Н.М., Петренко Н.І. Аудит: стан і тенденції розвитку в Україні: монографія / за ред. Ф.Ф. Бутиця. Житомир: ЖДТУ, 2004. 564 с.
4. Войчак А. Маркетинговий менеджмент: підручник. Київ: КНЕУ, 1998. 268 с.
5. Гололобова Т.В. Проблеми ціноутворення в зернопродовольчому комплексі України Економіка підприємства. електрон. фахове вид. Одеса. 2011. URL: http://www.rusnauka.com/7_NMIW_2011/Economics/10_81024.doc.htm
6. Горобчук Т.Т. Ціна в перехідній економіці. Вісник ЖІТІ: Економічні науки. Житомир. 2001. № 15. С. 179—182.
7. Костів М.А. Проблеми ціноутворення на підприємствах електротехнічної галузі. Вісник Львівської комерційної академії Львів. 2004. № 16. С. 254—258.
8. Чудний О. Законодавчі засади державної цінової політики та проблемні питання її реалізації в Україні. Управління економікою: теорія і практика. Преса України. Економіка України. 2005. № 10. С. 48—52.
9. Шкварчук Л.О. Ціни і ціноутворення: навч. посіб. 2-ге вид., виправл. Київ: Кондор, 2004. 214 с.

References:

1. Andriiuchuk, V. H. (2002), *Ekonomika ahrarnykh pidpriemstvy* [The economy of agrarian enterprises], 2nd ed, KNEU, Kyiv, Ukraine.
2. Bakushevych, I.V. Semchyshyn, N.S. and Tymoshyk, M.M. (2000), "Investigation of the influence of factors on pricing", *Zb. tez materialiv druhoi vseukrains'koi naukovo-praktychnoi konferentsii* [Collection of abstracts of materials of the second all-Ukrainian scientific-practical conference], Dnipropetrovsk, Kharkiv, Donetsk, Ukraine, pp. 6—8.
3. Butynets, F. F. Maliuha, N. M. Petrenko, N. I. (2004), *Audit: stan i tendentsii rozvytku v Ukraini* [Audit: the state and development trends in Ukraine], ZhDTU, Zhytomyr, Ukraine.
4. Voichak, A. (1998), *Marketynhovyi menedzhment* [Marketing Management], KNEU, Kyiv, Ukraine.
5. Hololobova, T.V. (2011), "Problems of pricing in the grainfood complex of Ukraine", *Ekonomika pidpriemstva. elektron. nauk. fakhove vyd.*, available at: http://www.rusnauka.com/7_NMIW_2011/Economics/10_81024.doc.htm (Accessed 10 April 2019).
6. Horobchuk, T.T. (2001), "Price in transition economy", *Visnyk ZhITI: Ekonomichni nauky*, vol. 15. pp.179—182.
7. Kostiv, M.A. (2004), "Problems of pricing at the enterprises of the electrical engineering industry", *Visnyk Lvivskoi komertsinoi akademii*, vol. 16, pp. 254—258.
8. Chudnyi, O. (2005), "Legislative principles of state pricing policy and problematic issues of its implementation in Ukraine", *Upravlinnia ekonomikoju: teoriia i praktyka. Ekonomika Ukrainy*, vol. 10, pp. 48—52.
9. Shkvarchuk, L.O. (2004), *Tsiny i tsinoutvorennia* [Prices and pricing], 2nd ed, Kondor, Kyiv, Ukraine.

Стаття надійшла до редакції 22.04.2019 р.

Т. В. Ляденко,
старший викладач кафедри комерційної діяльності та логістики, КНЕУ імені В. Гетьмана
ORCID ID: 0000-0001-5165-802X

DOI: 10.32702/2306-6806.2019.5.111

АНАЛІЗ СТАНУ РЕАЛІЗАЦІЇ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ МАРКЕТИНГУ ЗАЛІЗОРУДНИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ

T. Lyadenko,
Senior Lecturer of the Commercial Activity and Logistics Department,
Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman

ANALYSIS OF THE IMPLEMENTATION STATE OF THE ORGANIZATIONAL AND ECONOMIC MECHANISM OF MARKETING AT IRON ORE ENTERPRISES OF UKRAINE

У статті надано загальну оцінку забезпеченості України залізною рудою. Вказано на визначальну роль Криворізького залізорудного басейну у результатах діяльності гірничо-металургійного комплексу України (77% балансових запасів залізної руди та 80% діючих потужностей з видобутку і переробки залізорудної сировини країни). Надано загальну характеристику 6 підприємств, що задіяні у експлуатації Криворізького залізорудного басейну: Південний ГЗК, Північний ГЗК, Центральний ГЗК та три залізорудні шахти — "Батьківщина", "Жовтнева", "Ювілейна".

За результатами аналізу даних фінансової звітності обраних залізорудних підприємств показано, що усі досліджувані ГЗК та шахти за останні 5 років наростили обсяги виробництва та, відповідно, обсяг реалізації також збільшився. Відзначено переважно позитивну тенденцію щодо зміни фінансового результату на всіх суб'єктах господарювання.

За останні 5 років відбулося значне зростання операційних витрат на усіх досліджуваних підприємствах. Однак динаміка змін збутових та маркетингових витрат для різних підприємств виглядає по-різному. Стабільно зростають витрати на збут лише на "Центральному ГЗК". Неоднорідну тенденцію спостережено на "Північному ГЗК", де після значного зменшення показника у 2016 році, обсяг витрат на збут знову повернувся на попередню позицію. Що стосується "Південного ГЗК", то у 2015—2017 роках витрати на збут скорочуються з кожним роком.

Дослідження динаміки змін маркетингових витрат показало таку ситуацію: лише на "Північному ГЗК" маркетингові витрати мають тенденцію до зростання. Тоді як на "Центральному ГЗК" та "Південному ГЗК" значення даного показника за 2013—2017 рр. зменшилося.

Проведено експертну оцінку використання форм реалізації організаційно-економічного механізму маркетингового управління виробничо-збутовою діяльністю та використання маркетингових інструментів стимулювання збуту. Визначено інтегральну оцінку ефективності використання форм та інструментів реалізації організаційно-економічного механізму маркетингового управління виробничо-збутовою діяльністю на вітчизняних залізорудних підприємствах.

Продемонстровано, що використання форм та інструментів реалізації організаційно-економічного механізму маркетингового управління виробничо-збутовою діяльністю найбільш повно реалізовано на "Північному ГЗК". Посередня ефективність спостерігається на "Південному ГЗК". Тоді як, "Центральний ГЗК" має удвічі гірші результати, ніж "Північний ГЗК".

The article gives a general assessment of the availability of iron ore in Ukraine. The decisive role of the Krivoy Rog iron ore basin is indicated in the results of the iron ore mining and the steel industry of Ukraine (77% of the balance reserves of iron ore and 80% of the existing capacities for the extraction and processing of iron ore raw materials of the country). The general description is given of 6 enterprises involved in exploitation of the Krivoy Rog iron ore basin: PJSC Southern Iron Ore Enrichment Works, PJSC Northern Iron Ore Enrichment Works, PJSC Central Iron Ore Enrichment Works and three iron ore mines - "Batkivshchyna", "Zhovtneva", "Juvileina".

According to the results of the analysis of the financial statement data, it has been shown that all selected enterprises and mines have increased production volumes during the last 5 years, and, accordingly, the volume of sales has also increased. Also, a generally positive tendency was observed for changing of the financial result in all enterprises.

In 2013—2017 there was a significant increase in operating expenses for all investigated enterprises. However, the dynamics of changes in selling and marketing expenses for enterprises is different. The selling expenses steadily increase at PJSC Central Iron Ore Enrichment Works only. A heterogeneous trend is observed at the PJSC Northern Iron Ore Enrichment Works, where, after a significant decrease in the indicator in 2016, the volume of selling expenses returned to the previous position. As for the PJSC Southern Iron Ore Enrichment Works, in 2015—2017, selling expenses shrink every year.

The study of the dynamics of changes in marketing expenses has shown the following situation: marketing expenses on only the PJSC Northern Iron Ore Enrichment Works tend to increase. While at the PJSC Southern Iron Ore Enrichment Works and PJSC Central Iron Ore Enrichment Works the value of this indicator for 2013—2017 has decreased.

An expert evaluation was conducted of the usage of implementation forms of the organizational and economic mechanism of marketing management of production and sales activities and the usage of marketing tools for sales stimulating. The integral estimation is made of efficiency of the usage of forms and instruments of realization of organizational and economic mechanism of marketing management of production and sales activities at domestic iron ore enterprises.

The article shows that the usage of forms and instruments of realization of organizational and economic mechanism of marketing management of production and sales activities is most fully realized at the PJSC Northern Iron Ore Enrichment Works. Average efficiency is observed at the PJSC Southern Iron Ore Enrichment Works. Whereas, the PJSC Central Iron Ore Enrichment Works has twice worse results than PJSC Northern Iron Ore Enrichment Works.

Ключові слова: організаційно-економічний механізм маркетингу, виробничо-збутова діяльність, залізородні підприємства.

Key words: organizational and economic mechanism of marketing, production and sales activities, iron ore enterprises.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

В умовах зростання гостроти конкурентної боротьби у гірничо-металургійній галузі дедалі більшого значення набуває потенціал ефективного використання організаційно-економічного механізму маркетингу у формуванні конкурентоспроможності вітчизняних залізородних підприємств. Для використання даного потенціалу необхідним є проведення дослідження фактичного використання форм та інструментів реалізації механізму в контексті поточного стану маркетингового середовища підприємств галузі

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Великий внесок у розвиток управління гірничодобувними підприємствами зробили наукові школи Києва, Дніпра, Донецька, Харкова, Кривого Рогу. Ученими Національного гірничого університету, Донецького політехнічного інституту й Криворізького гірничорудного інституту (Криворізький технічний університет) розроблені наукові основи економіки й управління потужними гірничорудними підприємствами Кривбасу, а також вугільними підприємствами Донбасу. Тут насамперед слід відзначити роботи, що виконувалися протягом багатьох років під керівництвом академіка Г.М. Малахова, роботи Ю.П. Астаф'єва, А.С. Астахова, В.Ф. Бизова, Ю.Г. Вілкула, М.Г. Новожилова, А.Г. Темченка, А.М. Турила, А.А. Шершньова, В.М. Ткача.

Таблиця 1. Характеристика забезпеченості України залізною рудою у 2017 р.

Корисні копалини	Басейни, регіони	Кількість родовищ	Промислові запаси (на 2017 р.), млн
Залізна руда (руда багата, руда для збагачення)	Криворізький	33	15496,1
	Кременчуцький	5	4280,2
	Білозерський	3	2494,4
	Керченський	9	868,7

Джерело: [1].

ФОРМУЛЮВАННЯ ЦІЛЕЙ СТАТТІ

Основною метою статті є оцінка ефективності використання форм та інструментів реалізації організаційно-економічного механізму маркетингового управління виробничо-збутовою діяльністю на вітчизняних залізородних підприємствах.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ ДОСЛІДЖЕННЯ

Відомо, що експлуатаційний рудний ресурс в кар'єрах забезпечує виробництво залізородної продукції (ЗРП) у асортименті та якості, які заплановані на відведений термін, при результативному застосуванні потужності устаткування та передових технологій. У таблиці 1 наведено характеристику забезпеченості України залізною рудою.

Оскільки найбільш потужним об'єктом експлуатації ГЗК України на сьогодні є Криворізький залізородний басейн, то саме його запаси значною мірою визначають ефективність роботи ГМК країни. Криворізький залізородний басейн володіє 77% балансових запасів залізної руди та 80% діючих потужностей з видобутку і переробки залізородної сировини країни [11].

Рудні поклади Криворізького залізородного басейну представлені поодинокими та паралельно-зближеними тілами, які в свою чергу складаються з складноструктурних рудних покладів. При підземній розробці залізородних родовищ, представлених складноструктурними рудними покладами (ССРП), застосовують традиційні системи розробки. При цьому вміст заліза в видобутій рудній масі зменшується на 3—6% відносно основного вмісту корисного компонента в рудному покладі, а втрати руди збільшуються в 1,5—2,0 рази по відношенню до нормативних. Це призводить до зменшення вмісту заліза в видобутій рудній масі і як наслідок — погіршення конкурентоспроможності видобутих залізних руд на ринку ЗРП. Залишитись серед активних експортерів ЗРП можливо за рахунок селективного виймання корисної копалини з очисних блоків, що дозво-

литель отримати значну частину залізних руд з вмістом заліза понад 62% [2].

Комбінатами, які експлуатують сировину, що містить цей басейн, виготовляється весь обсяг металургійних сировин не лише для українських металургійних заводів, а й на експортні замовлення. Для визначення найбільш конкурентоспроможних підприємств необхідно проаналізувати основні показники діяльності підприємств добувної промисловості.

У контексті нашого дослідження для аналізу обрали 6 підприємств, що задіяні у експлуатації Криворізького залізорудного басейну: Південний ГЗК, Північний ГЗК, Центральний ГЗК та три залізорудні шахти: "Батьківщина", "Жовтнева", "Ювілейна".

1. ПАТ "Південний гірничо-збагачувальний комбінат" — один з основних виробників залізорудної сировини — концентрату та агломерату в Україні. Саме тут вперше в країні була освоєна технологія збагачення бідних руд, які вважалися безперспективними. Вміст заліза в них було менше 40%. Ставши першим з підприємств в Криворізькому залізорудному басейні, що спеціалізуються на видобутку і переробці залістистих магнетитових кварцитів з отриманням залізорудного концентрату і доменного агломерату, Південний ГЗК і сьогодні залишається флагманом гірничорудної галузі України. На Південному ГЗК вперше у галузі були випробувані нові типи буріння і проведено короткооперіальне підривання при застосуванні масових вибухів. Багатостадійна схема глибокого збагачення магнетитових кварцитів, перші промислові випробування збагачення окислених руд, принципово нова схема виробництва залізорудних окатишів і інші прогресивні технічні та технологічні рішення були проведені і впроваджені саме на даному підприємстві. Згодом ці технічні рішення та інновації застосували на побудованих пізніше залізорудних підприємствах Кривбасу і всієї країни [8].

2. ПАТ "Північний гірничо-збагачувальний комбінат" — це найбільше гірничодобувне підприємство в Європі із завершеним циклом підготовки доменної сировини — залізорудного концентрату (вміст заліза 66%) і окотків (вміст заліза 60,3% і 63,5%). На сьогоднішній день виробничі потужності підприємства дозволяють виробляти 14,2 млн тонн концентрату і 11,1 млн тонн окотків. Сировинною базою підприємства є великі родовища залістистих кварцитів, які розробляються Першотравневим і Ганнівським кар'єрами, загальні промислові запаси яких складають 3108 млн т. На комбінаті впроваджуються передові технології з використання автоматизованих систем управління виробничими технологічними процесами, а також з обліку готової продукції, сировини і матеріалів на базі інтеграційної системи обліку, планування та управління виробництвом SAP ERP. Успішно експлуатується в кар'єрах комбінату система контролю навантаження і супутникового позиціонування GPS на технологічному автомобільному і залізничному транспорті. Потужна інвестпрограма підприємства спрямована на оновлення гірничої техніки та виробничого обладнання [9].

3. ПАТ "Центральний гірничо-збагачувальний комбінат" спеціалізується на видобутку, переробці та виробництві сировини для металургійної промисловості — залізорудного концентрату і окотків. До складу цього комбінату входить три кар'єри та шахта ім. Орджонікідзе загальною фактичною потужністю 14,2 млн т сировини на рік, дробильна фабрика, збагачувальна фабрика фактичною потужністю 5 млн т залізорудного концентрату на рік, фабрика огрудкування фактичною потужністю понад 2,2 млн т окотків на рік, допоміжні цехи [10].

4. Шахта "Батьківщина" — залізорудна шахта в м. Кривий Ріг, Дніпропетровська область, Україна. Довжина суцільного зруднення в шахтному полі досягає 880 м. Мартизові руди високопористі, пухкі, нестійкі. Висячий бік представлений мартизовими і гетит-мартизовими

кварцитами міцністю 100—140 МПа. Основну частину порід лежачого боку представляють амфіболіти міцністю 176 МПа. Видобуток залізної руди ведеться на горизонті 1315 м. Підготовчі роботи проводяться на горизонті 1390 м, гірничокапітальні — 1465 м. Розвідані запаси на шахті до глибини 1465 м — 59,500,000 т [5].

5. Шахта "Ювілейна" — залізорудна шахта в м. Кривий Ріг, Дніпропетровська область, Україна. Шахта "Ювілейна" розробляє кілька роз'єднаних стовпоподібних рудних тіл, які нижче горизонту 940 м зливаються, утворюючи один поклад завдовжки до 1300-1700 м і потужністю від 10—15 до 55 м. Кут падіння основного і паралельних покладів 56°. Висячий бік родовища представлений мартизовими і силікатно-карбонатно-магнетитовими роговиками міцністю 160 МПа, а лежачий бік — кварцово-серіцит-хлоритовими сланцями міцністю 120—140 МПа. Підготовчі роботи ведуться на горизонті 1340 м, а гірничо-капітальні — 1420 і 1500 м. Відпрацювання 67% запасів руди на шахті "Ювілейна" проводиться поверхово-камерною системою розробки та 33% — підповерхово-камерними з відбійкою руди вертикальними віями глибоких свердловин на горизонтальну підсічку. Виробнича потужність 2,25 млн т агломераційної руди на рік [7].

6. Шахта "Жовтнева" — залізорудна шахта в м. Кривий Ріг, Дніпропетровська область, Україна. Шахтою розробляється великий пластовидібний поклад багатогірної руди протяжністю понад 1000 м. Середня потужність покладу 23 м з кутом падіння 53°, який нижче горизонту 1190 м зменшується до 36—46°. Також у шахтному полі налічується ряд гніздоподібних і стовпоподібних рудних тіл завдовжки 60—3000 м і потужністю 6—17 м. Міцність руди 50—60 МПа, а середній вміст у ній заліза 63,3%. Висячий і лежачий боки представлені мартизовими і гетит-мартизовими кварцитами міцністю 100—140 МПа [6].

У таблиці 2 наведено основні галузеві характеристики досліджуваних залізорудних підприємств. Як бачимо, гірничо-збагачувальні комбінати, представлені у дослідженні, входять до міжнародної вертикально-інтегрованої компанії "Метінвест", при цьому їх діяльність спрямована на такі види, як гірничодобувне виробництво та металургія, яку вони здійснюють в Україні і закордоном. Що стосується шахт, то вони є складовими інших вітчизняних комбінатів та займаються видобутком залізної руди на території Криворізького залізорудного басейну.

У таблиці 3 розглянемо динаміку обсягу реалізації продукції залізорудними підприємствами та шахтами у 2013—2017 рр.

За розрахованими даними можемо зробити висновок, що усі досліджувані підприємства та шахти за останні 5 років наростили обсяги виробництва та, відповідно, обсяг реалізації також збільшився. Зокрема, "Північний ГЗК" у 2017 році реалізував продукції на 9936930 тис. грн більше, ніж у 2013 році, що фактично становило 23282274 тис. грн; "Південний ГЗК" збільшив значення даного показника на 6108953 тис. грн, що фактично становило 15312211 тис. грн; "Центральний ГЗК" наростив обсяг реалізації продукції на 5054625 тис. грн та фактично у 2017 році реалізував продукції на суму 10727577 тис. грн

Що стосується шахт "Батьківщина", "Ювілейна" та "Жовтнева", то зростання даного показника у 2017 році становило 1263656 тис. грн, 2981079 тис. грн та 1710507 тис. грн відповідно.

У табл. 4 наведено обсяг чистого прибутку, отриманого залізорудними підприємствами та шахтами у 2013—2017 рр.

Можемо помітити переважно позитивну тенденцію щодо зміни фінансового результату на всіх суб'єктах господарювання. Виняток становить лише 2015 рік, коли "Північний ГЗК" отримав збиток у сумі 1212497 тис. грн У 2013—2015 роках ситуація була доволі стабільною,

Таблиця 2. Основні галузеві характеристики досліджуваних залізорудних підприємств

Суб'єкт	Група	Діяльність в Україні	Діяльність за кордоном
«Північний ГЗК»	«Метінвест»	Гірничодобувна, металургійна	Гірничодобувна, металургійна
«Південний ГЗК»	«Метінвест» та ін.	Гірничодобувна, металургійна	Консолідована фінансова звітність недоступна
«Центральний ГЗК»	«Метінвест»	Гірничодобувна, металургійна	Гірничодобувна, металургійна
Залізрудна шахта «Батьківщина»	КЗРК	Гірничодобувна	-
Залізрудна шахта «Ювілейна»	ПАТ «Свраз Суха балка»	Гірничодобувна	-
Залізрудна шахта «Жовтнева»	КЗРК	Гірничодобувна	-

Джерело: розроблено за даними підприємств.

Таблиця 3. Обсяг реалізації продукції залізорудними підприємствами та шахтами у 2013—2017 рр., тис. грн

Назва показника	Рік					Відхилення 2017 від 2013, +/-
	2013	2014	2015	2016	2017	
«Північний ГЗК»	13345344	12570735	13329415	15106505	23282274	9936930
«Південний ГЗК»	9203258	9836471	10566993	14605309	15312211	6108953
«Центральний ГЗК»	5672952	6272221	6531705	7102181	10727577	5054625
Залізрудна шахта «Батьківщина»	1418238	1568055	1632926	1775545	2681894	1263656
Залізрудна шахта «Ювілейна»	4003603	3771221	3998825	4531952	6984682	2981079
Залізрудна шахта «Жовтнева»	2576912	2754212	2958758	4089487	4287419	1710507

Джерело: розраховано за даними фінансової звітності залізорудних підприємств.

Таблиця 4. Обсяг чистого прибутку, отриманого залізорудними підприємствами та шахтами у 2013—2017 рр., тис. грн

Назва показника	Рік					Відхилення 2017 від 2013, +/-
	2013	2014	2015	2016	2017	
«Північний ГЗК»	4441638	1545665	-1212497	3613101	7791826	3350188
«Південний ГЗК»	3300449	6772691	3486372	5903585	6813124	3512675
«Центральний ГЗК»	1572006	770846	687976	2218888	2709012	1137006
Залізрудна шахта «Батьківщина»	393002	192712	171994	554722	677253	284251
Залізрудна шахта «Ювілейна»	1332491	463700	363749	1083930	2337548	1005057
Залізрудна шахта «Жовтнева»	924126	1896353	976184	1653004	1907675	983549

Джерело: розраховано за даними фінансової звітності залізорудних підприємств.

тоді як у 2016—2017 році спостерігається значне зростання виробництва, що особливо стосується "Північного ГЗК", а саме на 33550188 тис. грн, що фактично становило 7791827 тис. грн.

На "Південному ГЗК" також спостерігається значне зростання обсягу чистого прибутку у 2017 році порівняно з 2013 роком, а саме на 3512675 тис. грн, що фактично становило 6813124 тис. грн. Покращення фінансових результатів можна відмітити і на "Центральному ГЗК", де значення даного показника зросло на 1137006 тис. грн та фактично становило 2709012 тис. грн на кінець 2017 року.

Що стосується шахт "Батьківщина", "Ювілейна" та "Жовтнева", то зростання чистого прибутку становить 284251 тис. грн, 1005057 тис. грн та 983549 тис. грн відповідно.

У зв'язку з такими змінами безсумнівно трансформувалися й обсяги витрат. У статистиці підприємств показник "операційні витрати з реалізованої продукції, робіт, послуг" кількісно відображає витрати підприємств з виготовлення продукції (робіт, послуг), реалізованої у звітному періоді. До складу цього показника також включаються: собівартість продукції, виготовленої у попередніх періодах та реалізованої у звітному; собівартість реалізованого товару (послуг), придбаного і перепроданого без додаткової обробки на підприємстві, та оплата робіт, виконаних підрядниками [4]. При цьому до збутових витрат належать ті, з якими пов'язана реалізація (збут) продуктів. Маркетинговий тип витрат — це фінанси, які витрачаються виробниками продуктів чи надавачами послуг на стимулювання збуту, маркетингові дослідження. У таблиці 5 наведено обсяг витрат, понесений залізорудними підприємствами та шахтами у 2013—2017 рр.

Як бачимо за останні 5 років відбулося значне зростання операційних витрат на усіх досліджуваних підприємствах. Так, "Північний ГЗК" збільшив даний показник на 1046258 тис. грн, "Південний ГЗК" — на 4578327 тис. грн, а "Центральний ГЗК" — на 4082467 тис. грн. Що стосується шахт "Батьківщина", "Ювілейна" та "Жовтнева", то зростання обсягу витрат у 2017 році становило 1886903 тис. грн, 1281931 тис. грн, та 1020617 тис. грн відповідно.

На рисунку 1 більш детально наведена динаміка обсягу витрат на збут вітчизняних залізорудних підприємств у 2013—2017 рр.

Як бачимо, стабільно зростають витрати на збут лише на "Центральному ГЗК", а саме у 2017 році його значення становило 1668290 тис. грн, що на 1111382 тис. грн більше, ніж у 2013 році. Неоднорідна тенденція спостерігається на "Північному ГЗК", де після значного зменшення показника у 2016 році, він знову повернувся на попередню позицію. Що стосується "Південного ГЗК", то починаючи з 2015 року витрати на збут скорочуються з кожним роком, а саме на 926565 тис. грн за період 2013—2017 рр.

Варто зауважити, що лише на "Північному ГЗК" маркетингові витрати зросли на 19924 тис. грн. Тоді як на "Центральному ГЗК" та "Південному ГЗК" значення даного показника за 2013—2017 рр. зменшилося на 2966 тис. грн та 5247 тис. грн відповідно.

Світовий досвід говорить, що впровадження маркетингових і логістичних положень на промисловість різних сфер має вагомий відмінні риси, галузевою та виробничою специфікою таких виробництв (типовою та індивідуальною) і впливом, що здійснює глобалізація на всі напрями виробничо-збутової діяльності.

Як зазначає В. Ткач, сучасним засобом контролю, аналізу, прогнозування та управління практичною реалізацією більшості елементів потенціалу залізорудних підприємств в світі та в Україні є інтегрована організаційно-технічна автоматизована система управління підприємством (ІОТ АСУП), що складається з ряду локальних підсистем управління різної спеціалізації ("АСУ-ТП", "АСУ-МТЗ", "АСУ-фінанси", "АСУ-якість", "АСУ-кадри" та ін.). Оскільки невід'ємними елементами структури потенціалу підприємств є маркетинг і ло-

гістика, то для їх ефективної реалізації, в аспекті управління та інтегрованої взаємодії у складі ІОТ АСУП, доцільним є синтез спеціалізованих локальних підсистем типу "АСУ-маркетинг" і "АСУ-логістика", що саме і відповідає класичним засадам створення ієрархічних інтегрованих систем управління промислових підприємств [12].

В. Ткач також вказує на те, що швидкі управлінські впливи одночасно частково діють на виробниче середовище підприємства та його продукцію, й на його ринково-конкурентні можливості, що є важливим для досягнення підприємством ключових маркетингових цілей (максимізації своїх прибутків і задоволення потреб споживачів продукції). Цей вид впливів зорієнтований, в основному, на досягнення конкретних поточних і тактичних цілей маркетингу шляхом маневрування наявними ресурсними можливостями підприємства [13].

Інерційні ж управлінські впливи діють дискретно безпосередньо на процеси виробництва продукції, що забезпечує отримання її певних споживчих, якісних і вартісних показників; ця їх дія відбувається одночасно зі змінами задіяних на підприємстві виробничих технологій та/чи виробничого обладнання; при цьому часові цикли таких змін є досить тривалими (раз за 15—25 років для обладнання і 50—100 років для технологій) [13]. Таким видом впливу викликаний конкурентний успіх продукції підприємства (його велика частина) на цільовому збутовому ринку при сукупності таких ознак, як види продукції та/або різноманітність її асортименту, рівень якості продукту, показник собівартості вироблення продукту. Враховуючи тривалість названих циклів, управлінський вплив цього виду зорієнтований, в першу чергу, на досягнення маркетингового плану на рівні далекої (горизонтної) перспективи підприємницької діяльності виробництва.

Як зазначає К. Краус, основними формами реалізації ефективного управління маркетингом є: управління маркетинговими ризиками; створення бази даних маркетингової інформації; використання інструментів бенчмаркінгу; реалізація системи сейлз промоушн; застосування інструментів просування продукції; стимулювання дистанційної торгівлі та інтерактивного маркетингу; оптимізація асортименту; реалізація цінової політики; проведення маркетингових досліджень на ринку; сприяння створенню бізнес-інкубаторів та технопарків [3]. На основі індивідуального експертного опитування узагальнено отримані результати у таблиці 6.

Можемо помітити, що "Північний ГЗК" та "Південний ГЗК" є більш активними у сфері використання форм реалізації організаційно-економічного механізму маркетингового управління виробничо-збутовою діяльністю. Так, "Північний ГЗК" більше звертає увагу на такі форми, як: управління маркетинговими ризиками, створення бази даних маркетингової інформації, оптимізація каналів збуту, використання інструментів бенчмаркінгу, оптимізація асортименту. Тоді як, "Південний ГЗК" зосереджує увагу на

Таблиця 5. Обсяг витрат, понесений залізородними підприємствами та шахтами у 2013—2017 рр., тис. грн

Назва показника	Рік					Відхилення 2017 від 2013, +/-
	2013	2014	2015	2016	2017	
«Північний ГЗК» Усього операційних витрат:	7560236	9322452	14374611	11480686	13849912	6289676
Витрати на збут	766591	1077854	1971432	825451	1812849	1046258
Маркетингові витрати	23818	17404	37518	29698	43742	19924
«Південний ГЗК» Усього операційних витрат:	5272920	6046769	9827405	9179721	9851247	4578327
Витрати на збут	1056710	1338535	129512	128150	130145	-926565
Маркетингові витрати	123645	1710365	114904	110961	118398	-5247
«Центральний ГЗК» Усього операційних витрат:	3815049	6706671	7165284	6022597	7897516	4082467
Витрати на збут	556908	863277	1125676	1140982	1668290	1111382
Маркетингові витрати	38203	46128	44285	30748	35237	-2966
Залізородна шахта «Батьківщина» Усього витрат:	2268071	2796736	4312383	3444206	4154974	1886903
Залізородна шахта «Ювілейна» Усього витрат:	1476418	1693095	2751673	2570322	2758349	1281931
Залізородна шахта «Жовтнева» Усього витрат:	953762	1676668	1791321	1505649	1974379	1020617

Джерело: розраховано за даними фінансової звітності залізородних підприємств.

використанні таких форм: створення бази даних маркетингової інформації, використання інструментів бенчмаркінгу, стимулювання дистанційної торгівлі та інтерактивного маркетингу, оптимізація асортименту. При цьому "Центральний ГЗК" виявляє меншу активність в розвитку маркетингової діяльності на підприємстві, а деякі форми залишаються взагалі поза увагою, наприклад: реалізація системи сейлз промоушн, стимулювання дистанційної торгівлі та інтерактивного маркетингу.

У таблиці 7 наведено результати оцінювання активності використання інструментів просування продукції на вітчизняних залізородних підприємствах.

Як бачимо, "Північний ГЗК" активно користується такими інструментами просування продукції, як створення позитивного іміджу компанії, зв'язки з громадськістю та реклама, виставки. При цьому "Південний ГЗК" вважає, що найкращими інструментами просування є саме останні. Що стосується "Центрального ГЗК", то він проявляє середню активність у використанні цих інструментів.

На основі отриманої інформації у таблицях 6 та 7 оцінимо рівень ефективності використання форм та

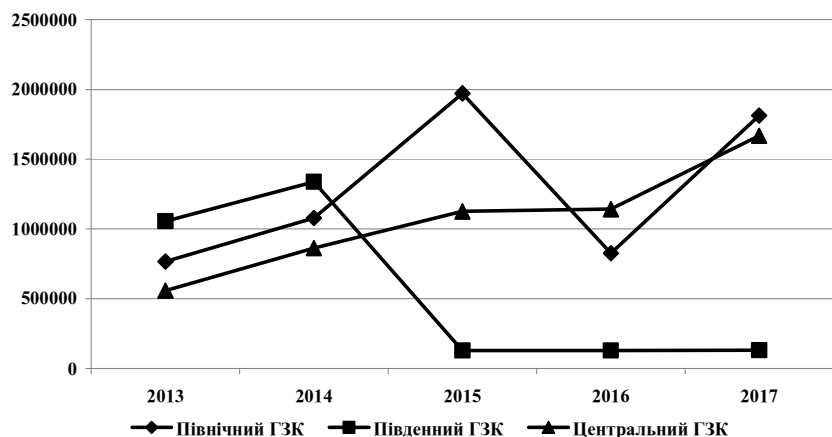


Рис. 1. Динаміка обсягу витрат на збут вітчизняних залізородних підприємств у 2013—2017 рр., тис. грн

Джерело: розраховано за даними фінансової звітності залізородних підприємств.

Таблиця 6. Використання форм реалізації організаційно-економічного механізму маркетингового управління виробничо-збутовою діяльністю на вітчизняних залізрудних підприємствах

Форма маркетингового управління	«Північний ГЗК»	«Південний ГЗК»	«Центральний ГЗК»
Управління маркетинговими ризиками	+++	+	++
Створення бази даних маркетингової інформації	+++	+++	+
Використання інструментів бенчмаркінгу	+++	+++	++
Оптимізація каналів збуту	+++	++	++
Реалізація системи сейлз промоушн	++	+	-
Застосування інструментів просування продукції	++	++	+
Стимулювання дистанційної торгівлі та інтерактивного маркетингу	++	+++	-
Оптимізація асортименту	+++	+++	++
Реалізація цінової політики	++	+	+
Проведення маркетингових досліджень на ринку	++	++	+
Сприяння створенню бізнес-інкубаторів та технопарків	++	++	+

Примітка:

- + + + - більш активне використання;
- + + - менш активне використання;
- + - майже не використовується;
- - не використовується взагалі.

Джерело: розроблено за даними підприємств.

Таблиця 7. Використання маркетингових інструментів стимулювання збуту на вітчизняних залізрудних підприємствах

Інструменти просування продукції	«Північний ГЗК»	«Південний ГЗК»	«Центральний ГЗК»
Створення позитивного іміджу компанії	+++	++	++
Реклама, виставки	+++	+++	++
Зв'язки з громадськістю	+++	++	+
Надання знижок	++	+	-
Торгівля у кредит	++	++	+
Персональний продаж	++	+	+

Примітка:

- + + + — більш активне використання;
- + + — менш активне використання;
- + — майже не використовується;
- — не використовується взагалі.

Джерело: розроблено за даними підприємств.

інструментів реалізації організаційно-економічного механізму маркетингового управління виробничо-збутовою діяльністю на вітчизняних залізрудних підприємствах. При цьому значення активності використання того чи іншого методу або ресурсу відповідно виражаємо у вигляді бальної оцінки, де: "+" прирівнюється до 1 бала; "++" прирівнюється до 2 балів; "+++" при-

рівнюється до 3 балів; "-" прирівнюється до 0 балів. Результати наведено у таблиці 8.

Більш детально результати оцінювання наведено на рисунку 2.

Можемо спостерігати, що використання форм та інструментів реалізації організаційно-економічного механізму маркетингового управління виробничо-збутовою діяльністю найбільш повно реалізовано на "Північному ГЗК". Посередня ефективність спостерігається на "Південному ГЗК". Тоді як, "Центральний ГЗК" має удвічі гірші результати, ніж "Північний ГЗК".

Варто також зауважити, що останніми роками вітчизняна залізрудна гірничодобувна промисловість зіткнулася з рядом вагомих проблемних питань, що мають дуже негативний вплив на технічний і економічний результат їх діяльності та головним чином зв'язані з досягненням вітчизняних гірничодобувних підприємств щодо значної глибини розробок, крайньої нестабільності цін світового ринку на товарні залізрудні сировини, зміну ринкових видів від ринків-продавців до ринків-покупців шляхом зменшення попиту на залізрудну сировину через затяжну світову кризу. Усе перелічене в сукупності створює досить складне становище для гірничодобувної промисловості і при невживанні термінових дій по підвищенню результативності їхньої діяльності може спричинити серйозні наслідки для таких виробництв, залізрудного гірничого добування і державної економічної ситуації загалом.

ВИСНОВКИ

За показниками частки балансових запасів залізної руди та діючих потужностей з видобутку і переробки залізрудної сировини Криворізький залізрудний басейн посідає основне місце у залізрудній промисловості України. Відповідно, підприємства, задіяні у експлуатації Криворізького залізрудного басейну, роблять основний внесок у результати діяльності галузі. Таким чином, аналіз фінансової звітності, стану реалізації організаційно-економічного механізму маркетингового управління виробничо-збутовою діяльністю на зазначених залізрудних підприємствах з відкритим і підземним видами рудовидобутку, оцінка ступеню ефективності такого механізму є найбільш показовими для галузі в цілому. Проведене дослідження вказує на існування невикористаних резервів у відповідній сфері управління діяльністю підприємств й, відтак, на необхідність визначення напрямків системного вдосконалення організаційно-економічного механізму маркетингу залізрудних підприємств України в контексті її інтеграції в світовий економічний простір.

Література:

1. Герасимчук С.М. Геологічний інтерактив Білозерського рудоносного басейну // Сучасна наука: тенденції та перспективи: матеріали регіональної internet-конф. молодих учених (15—19 травня 2017 р.). — Мелітополь, 2017. — С. 345—347.

Таблиця 8. Рівень ефективності використання форм та інструментів реалізації організаційно-економічного механізму маркетингового управління виробничо-збутовою діяльністю на вітчизняних залізрудних підприємствах

Форма маркетингового управління	«Північний ГЗК»	«Південний ГЗК»	«Центральний ГЗК»
Використання форм реалізації організаційно-економічного механізму маркетингового управління виробничо-збутовою діяльністю на вітчизняних залізрудних підприємствах	27,0	23,0	13,0
Використання маркетингових інструментів стимулювання збуту на вітчизняних залізрудних підприємствах	15,0	11,0	7,0
Інтегральна оцінка ефективності	42,0	34,0	20,0

Джерело: розроблено за даними підприємств.

2. Калініченко В., Письменний С., Грищенко М. Селективна розробка складноструктурних рудних покладів криворізького залізрудного басейну підземним способом / Всеволод Калініченко, Сергій Письменний, Михайло Грищенко // Школа підземної розробки: тези доп. XII Міжнар. наук.-практ. конф., 4–8 верес. 2018 р., Бердянськ. — Дніпро: ЛізуновПрес, 2018. — С. 37–38.

3. Краус К. М. Українська практика управління маркетингом малих торговельних підприємств / К.М. Краус // Вісник Східноєвропейського університету економіки і менеджменту. Сер.: Економіка і менеджмент. — 2014. — № 1. — С. 87–96.

4. Матковський С.О., Гринькевич О.С., Сорочак О.З., Гальків Л.І., Прокопович-Павлюк І.В. Статистика підприємств: навчальний посібник / За ред. С. О. Матковського. — 3-тє вид., стереотипне. — К., Алерта, 2017. — 560 с.

5. Офіційний сайт Залізрудна шахта "Батьківщина". — [Електронний ресурс]. — Режим доступу: https://uk.wikipedia.org/wiki/%D0%A8%D0%B0%D1%85%D1%82%D0%B0_%C2%AB%D0%A0%D0%BE%D0%B4%D1%96%D0%BD%D0%B0%C2%BB

6. Офіційний сайт Залізрудна шахта "Жовтнева" [Електронний ресурс]. — Режим доступу: https://uk.wikipedia.org/wiki/%D0%A8%D0%B0%D1%85%D1%82%D0%B0_%C2%AB%D0%96%D0%BE%D0%B2%D1%82%D0%BD%D0%B5%D0%B2%D0%B0%C2%BB

7. Офіційний сайт Залізрудна шахта "Ювілейна" [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://krt.dp.ua/ua/pratsyuyuchi/20-shakhti/39-shakhtayuvilejna-pat-evraz-sukha-balka>

8. Офіційний сайт Південний ГЗК [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://ugok.com.ua>

9. Офіційний сайт Північний ГЗК [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <https://sevgok.metinvestholding.com/ua>

10. Офіційний сайт Центральний ГЗК [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <https://cgok.metinvestholding.com/ua>

11. Розробка та впровадження комплексу науково-технічних рішень із забезпечення сталого розвитку гірничодобувних підприємств криворізького залізрудного басейну. — Кривий Ріг: 2013. — 10 с. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.kdpu-nt.gov.ua/sites/default/files/r40_3.doc

12. Ткач В.М. Особливості залізрудних підприємств України як чинники впливу на реалізацію засад маркетингу і логістики в їх інтегрованому управлінні / В.М. Ткач, В.М. Соломаха // Формування ринкової економіки: зб. наук. пр. / М-во освіти і науки України, ДВНЗ "Київ. нац. екон. ун-т ім. Вадима Гетьмана"; редкол.: О.О. Беляєв (відп. ред.) [та ін.]. — Київ: КНЕУ, 2013. — Вип. 30. — С. 356–371.

13. Ткач В.М. Особливості формування стратегії розвитку залізрудних підприємств України на засадах маркетингу в умовах глобалізації / В.М. Ткач // Економіка та підприємництво: зб. наук. пр. молодих учених та аспірантів: у 2 ч. / М-во освіти і науки України, ДВНЗ "Київ. нац. екон. ун-т ім. Вадима Гетьмана"; редкол.: С.І. Дем'яненко (відп. ред.) [та ін.]. — Київ: КНЕУ, 2015. — Вип. 34–35, ч. 1. — С. 297–311.

References:

1. Herasymchuk, S.M. (2017), "Geological interactive of the Belozersky ore-bearing basin", *Materialy rehional'noi internet-konferentsii molodykh uchenykh* [Modern science: trends and perspectives: materials of the regional internet-conference of young scientists], Melitopol, Ukraine, 15–19 May, pp. 345–347.

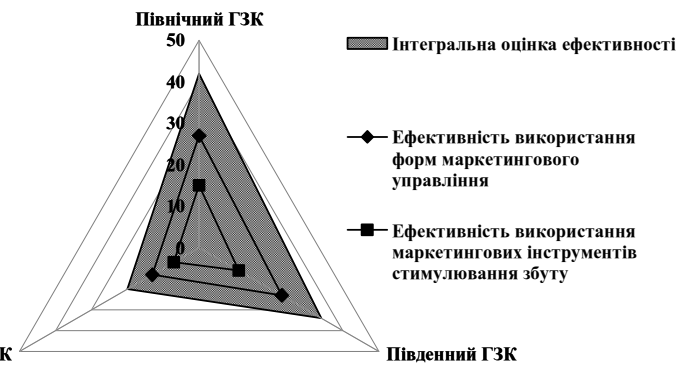


Рис. 2. Інтегральна оцінка ефективності використання форм та інструментів реалізації організаційно-економічного механізму маркетингового управління виробничо-збутовою діяльністю на вітчизняних залізрудних підприємствах

Джерело: розроблено за даними підприємств.

2. Kalinichenko, V. Pys'mennyj, S. and Hryshchenko, M. (2018), "Selective development of complex structural ore deposits of the Kryvyi Rih iron ore basin under the underground method", *Shkola pidzemnoi rozrobky : tezy dopovidej XII Mizhnarodnoi naukovo-praktychnoi konferentsii* [School of underground development: abstracts of the XII International Scientific and Practical Conference], Berdyansk, Ukraine, 4–8 September, pp. 37–38.

3. Kraus, K.M. (2014), "Ukrainian practice of marketing of small trade enterprises", *Visnyk Skhidnoievropejs'koho universytetu ekonomiky i menedzhmentu. Ser.: Ekonomika i menedzhment*, vol. 1, pp. 87–96.

4. Matkovs'kyj, S.O. Hryn'kevych, O.S. Sorochak, O.Z. Hal'kiv, L.I. and Prokopovych-Pavliuk, I.V. (2017), *Statystyka pidpryemstv* [Enterprise statistics], Alerta, Kyiv, Ukraine.

5. wikipedia (2019), "Iron ore mine "Batkivshchina", available at: https://uk.wikipedia.org/wiki/%D0%A8%D0%B0%D1%85%D1%82%D0%B0_%C2%AB%D0%A0%D0%BE%D0%B4%D1%96%D0%BD%D0%B0%C2%BB (Accessed 10 April 2019).

6. wikipedia (2019), "Iron ore mine "Zhovtneva", available at: https://uk.wikipedia.org/wiki/%D0%A8%D0%B0%D1%85%D1%82%D0%B0_%C2%AB%D0%96%D0%BE%D0%B2%D1%82%D0%BD%D0%B5%D0%B2%D0%B0%C2%BB (Accessed 10 April 2019).

7. Iron ore mine "Yuvileyna" (2019), available at: <http://krt.dp.ua/ua/pratsyuyuchi/20-shakhti/39-shakhtayuvilejna-pat-evraz-sukha-balka> (Accessed 10 April 2019).

8. PJSC "Southern Mining Factory" (2019), available at: <http://ugok.com.ua> (Accessed 10 April 2019).

9. Northern GOK (2019), available at: <https://sevgok.metinvestholding.com/ua> (Accessed 10 April 2019).

10. Central GOK (2019), available at: <https://cgok.metinvestholding.com/ua> (Accessed 10 April 2019).

11. Committee on State Prizes of Ukraine in the field of science and technology (2013), "Development and implementation of a complex of scientific and technical solutions for the sustainable development of mining enterprises of the Kryvyi Rih iron ore basin", available at: http://www.kdpu-nt.gov.ua/sites/default/files/r40_3.doc (Accessed 10 April 2019).

12. Tkach, V.M. (2013), "Features of the iron ore enterprises of Ukraine as factors of influence on the implementation of the principles of marketing and logistics in their integrated management", *Formuvannia rynkovoї ekonomiky : zb. nauk. pr. KNEU*, vol. 30, pp. 356–371.

13. Tkach, V.M. (2015), "Peculiarities of formation of the strategy of development of iron ore enterprises of Ukraine on the principles of marketing in the conditions of globalization", *Ekonomika ta pidpryemnytstvo : zb. nauk. pr. molodykh uchenykh ta aspirantiv KNEU*, vol. 34–35, no. 1, pp. 297–311.

Стаття надійшла до редакції 15.04.2019 р.

В. В. Федина,
старший викладач кафедри фінансових ринків,
Університет державної фіскальної служби України
ORCID ID: 0000-0002-3916-5932

DOI: 10.32702/2306-6806.2019.5.118

УПРАВЛІННЯ АКТИВАМИ НЕДЕРЖАВНИХ ПЕНСІЙНИХ ФОНДІВ: ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД ТА ВІТЧИЗНЯНА ПРАКТИКА

V. Fedyna,
Lecturer at the Department of Financial Markets University of the State Fiscal Service of Ukraine

NON-STATE PENSION FUND ASSETS MANAGEMENT: FOREIGN EXPERIENCE AND UKRAINIAN PRACTICE

Статтю присвячено дослідженню особливостей управління активами недержавних пенсійних фондів у сучасних умовах соціально-економічного розвитку в зарубіжній та національній практиці. Виявлено, що недержавні пенсійні фонди як фінансові та соціальні інститути вимагають використання особливого підходу до управління фінансовими ресурсами, оскільки саме від результатів фінансової діяльності фондів залежить їх спроможність виконувати соціальне призначення.

Зазначено, що згідно з класичною теорією управління інвестиціями, процес управління активами включає п'ять етапів: формулювання інвестиційних цілей; формування інвестиційної політики; обрання портфельної стратегії; вибір об'єктів інвестування; вимір і оцінка ефективності інвестицій.

У результаті порівняльного аналізу структури розміщення коштів пенсійних фондів в Україні та країнах ОЕСР, визначено, що інвестиційна політика вітчизняних НПФ орієнтована на мінімізацію інвестиційного ризику шляхом вкладення коштів у фінансові інструменти з низьким рівнем ризику та, відповідно, доходністю. Разом із тим, аналіз досвіду країн ОЕСР свідчить, що недержавні пенсійні фонди є потужними інституційними інвесторами, пріоритетним напрямом інвестиційної діяльності яких є вкладення в акції, що у випадку вдалої реалізації, забезпечує максимізацію інвестиційного доходу вкладників та розвиток економіки вцілому.

The development of the contribution-based pension system in Ukraine updates the need for effective management of the non-state pension funds (NPFs) resources. Non-state pension funds, as financial and social institutions, require a special approach to financial resources management, since their ability to perform their own social purpose depends on their financial performance.

The purpose of the article is to identify the specifics of non-state pension funds asset management in foreign and national practice within the influence of social and economic development.

The article states that according to the classical theory of investment management, the process of asset management involves five stages: the formulation of investment goals; formation of investment policy; selection of portfolio strategy; choice of investment objects; measurement and evaluation of investment efficiency.

According to foreign experience, non-state pension funds are active actors on the global capital market. By transforming the savings of households and enterprises into investment, NPFs serve as a source of long-term investment resources and contribute to economic growth. At the same time, Ukraine experiences another situation — during the entire period of development the NPFs have significantly lower economic potential not only in regard to banks, but also to investment funds and insurance companies.

As a result of the comparative analysis of the pension fund's asset placement structure in Ukraine and OECD countries, we state that the investment policy of Ukrainian NPFs is aimed at minimizing investment risk by the investment in low risk and low profitability financial instruments. At the same time, the analysis of OECD countries' experience shows that NPFs are powerful institutional investors whose investment activity priority is investment

in shares, which, in case of success, ensures maximization of investment income of depositors and the development of the economy as a whole. We define this as a perspective direction for improvement of the NPFs investment activity in Ukraine, but its implementation is tightly linked with the further development of the stock market.

Ключові слова: накопичувальна пенсійна система, недержавні пенсійні фонди, управління активами, інструменти інвестування, ризик, акція, облигація.

Key words: contribution-based pension system, non-state pension funds, asset management, investment instruments, risk, share, bond.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

За останні роки в Україні відбулося багато подій, які негативно вплинули на її подальший економічний розвиток та рівень життя населення: втрата довіри до фінансових інститутів через ряд банкрутств банківських установ, як-от: "Дельта Банк", "Фінанси та кредит", "Хрещатик" (стає зрозумілим, що ні розмір активів банку, ні успішна історія функціонування не є запорукою безпеки); дестабілізація фінансової системи через воєнний конфлікт на Сході (значна кількість відділень фінансових установ на територіях АР Крим та Луганської й Донецької областей була закрита, а зобов'язання перед установами не завжди були виконані); низький рівень фінансової грамотності населення України, що призвело до незнання і невміння користуватися багатьма фінансовими послугами.

Окрім політичних та економічних проблем, Україна страждає від демографічної кризи: висока смертність у працездатному віці, від'ємний приріст населення, і як наслідок — спадна тенденція природного руху населення. Поруч з природним рухом негативне відображення має і механічний — трудова міграція. Подібні демографічні зміни ставлять під сумнів майбутнє першого (солідарного) рівня пенсійної системи України — системи загальнообов'язкового державного пенсійного страхування, бо з часом на одного працюючого припадатиме все більше пенсіонерів. Тому перспективною альтернативою солідарній системі є розвиток системи накопичувального пенсійного забезпечення, завдяки якій учасники недержавних пенсійних фондів (НПФ) будуть отримувати пенсії у залежності від розміру власних пенсійних заощаджень.

Важливою передумовою розвитку НПФ, а також підвищення зацікавленості участі в них потенційних учасників, є вдале управління фінансовими активами, яке забезпечить стабільну та своєчасну реалізацію пенсійних виплат. Впровадження в Україні Накопичувальної системи загальнообов'язкового державного пенсійного страхування актуалізує потребу в ефективному управлінні пенсійними ресурсами, адже самі ці фінансові інститути будуть розпоряджатися пенсійними внесками осіб на II рівні пенсійної системи.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ ТА ПУБЛІКАЦІЙ

Найбільш вагомими науковими працями щодо діяльності недержавних пенсійних фондів та управління їх активами є праці А. Федоренка [1; 2], Д. Леонова [2; 3], С. Черкасової [4], М. Сороківської [4], В. Криклія [5], у яких сформульовано основоположні принципи, що не втратили своєї актуальності і в сучасних умовах.

Незважаючи на ґрунтовність проведених досліджень, специфічні умови розвитку національної та світової економік потребують уточнення та оцінки процесу управління активами недержавних пенсійних фондів. Ці важливі питання вимагають наукового обґрунтування та практичного вирішення, що зумовило актуальність даної публікації.

МЕТА СТАТТІ

Метою статті є виявлення особливостей управління активами недержавних пенсійних фондів в сучасних умовах соціально-економічного розвитку в зарубіжній та національній практиці.

ОСНОВНІ РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕНЬ

Другий і третій рівні реформованої пенсійної системи України — накопичувальна система загальнообов'язкового державного пенсійного страхування та недержавне пенсійне забезпечення відповідно, становлять накопичувальну пенсійну систему. На сьогодні нормативно-правову базу, що регламентує функціонування накопичувальної пенсійної системи, становлять Закони України "Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування" [6], "Про недержавне пенсійне забезпечення" [7] та "Про заходи щодо законодавчого забезпечення реформування пенсійної системи" [8]. Цими документами задекларовано створення трирівневої пенсійної системи з поєднанням солідарної та накопичувальної її складових, визначено умови введення накопичувальної системи загальнообов'язкового державного пенсійного страхування, окреслено основні засади функціонування підсистем національної пенсійної моделі пенсійного забезпечення та їх основні базові параметри.

Разом з тим, через невизначеність термінів запровадження другого рівня, постійної зміни вектора руху пенсійної реформи зі структурних змін на параметричні, впровадження II накопичувального рівня лишається задекларованим лише в ряді законопроектів, однією з відмінностей яких є відмова від централізованої моделі накопичувальної системи для акумулювання страхових внесків другого рівня через створення Накопичувального пенсійного фонду і перехід на децентралізовану модель через недержавні пенсійні фонди, що відповідають критеріям Закону України "Про недержавне пенсійне забезпечення" [9]. Тобто обов'язкові пенсійні накопичення (другого рівня) формуються у вибраних громадянами недержавних пенсійних фондах (третього рівня) разом із добровільними пенсійними заощадженнями, що посилює актуалізацію необхідності ефективного управління пенсійними ресурсами.

Розробка стратегії управління активами НПФ у першу чергу визначається необхідністю: поліпшення якості їх управління в цілях підвищення ефективності реального сектора економіки за рахунок активів НПФ; соціальної орієнтації держави; забезпечення економічної безпеки держави; захисту прав і законних інтересів громадян в отриманні справедливого розміру пенсійних виплат [5].

Згідно з класичною теорією управління інвестиціями, процес управління активами включає п'ять етапів, які можна зобразити схематично (рис. 1).

1. Формулювання інвестиційних цілей.

Інвестиційною ціллю пенсійного фонду є збереження та примноження пенсійних заощаджень учасників шляхом розміщення пенсійних коштів у доходні активи та забезпечення виконання поточних зобов'язань перед учасниками щодо нарахування та виплати пенсій. Слід відмітити, що цілі інвестування активів пенсійних схем DB (встановлені пенсійні виплати) і DC (визначені пенсійні внески) розрізняються. Головна відмінність між ними полягає в тому, що учасникам DB-схем пенсійний фонд гарантує певний розмір пенсійних виплат (наприклад, з урахуванням рівня середньої заробітної плати), а для вкладників за DC — схемами — встановлені розміри та періодичність сплати внесків. Інвестиційна стратегія при схемі DC повинна відповідати інтересам учасників

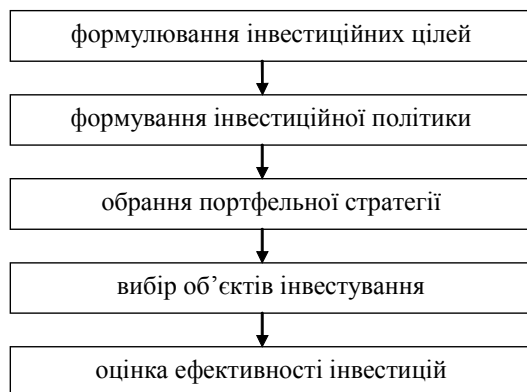


Рис. 1. Етапи процесу управління активами

Джерело: [10].

до моменту виплати або одноразової суми, або регулярних щомісячних платежів. Проблеми системи DB—схем можуть виникнути, коли кількість пенсіонерів перевищує кількість осіб, що здійснюють пенсійні заощадження. Інвестиційна стратегія щодо таких схем повинна бути обмежена з урахуванням необхідності здійснювати велику кількість пенсійних виплат, а спад на фінансовому ринку та інвестування можуть серйозно позначитися на зміні загальної вартості активів пенсійного фонду. Ця проблема має відношення до нестійкості фінансових ринків. Про результати майбутніх інвестицій не можна судити виключно на підставі економічної ефективності раніше зроблених капіталовкладень, бо існує безліч факторів, що впливають на рівень інвестиційного прибутку/збитку, який може отримати пенсійний фонд.

2. Формування інвестиційної політики.

На основі обраних інвестиційних цілей складається інвестиційна декларація і для досягнення їх формуються основні напрями інвестиційної політики недержавного пенсійного фонду, які виходять з необхідності диверсифікації пенсійних активів між різними видами фінансових інструментів: акції, облігації, банківські депозити, іноземні цінні папери тощо. Диверсифікація вкладів знижує ризики, пов'язані з можливістю недоотримання прогнозованого (очікуваного) доходу або навіть втрати інвестованої суми, що зростають при вкладанні коштів в один або обмежене коло навіть інвестиційно привабливих об'єктів.

На основі інвестиційної декларації розробляється інвестиційна стратегія. В залежності від співвідношення "дохідність — ризик", інвестиційні стратегії розподіляють на три основні типи: агресивну, помірковану (збалансовану) та консервативну, які можна було б застосовувати і до різних вікових груп учасників НПФ. Вік учасників НПФ різний, їх умовно можна розділити на три вікові групи в залежності від часу, який залишився до виходу на пенсію. Так для молодого покоління, яке може ризикувати, слід було б застосовувати агресивну інвестиційну стратегію, а ймовірні інвестиційні втрати можна збалансувати у наступні періоди. Для учасників 2 групи (період здійснення пенсійних заощаджень для яких становить 10—15 років) слід застосовувати помірковану інвестиційну стратегію і, відповідно, для осіб останньої групи (період накопичень яких становить менше 5—8 років) — консервативну. Підхід формування однакового для всіх портфеля інвестицій не дає змоги врахувати особисті вподобання учасників НПФ. Результатом реалізації інвестиційної стратегії є інвестиційний портфель (портфельна стратегія).

3. Обрання портфельної стратегії.

Портфельна стратегія, яка обирається компанією з управління активами, повинна відповідати інвестиційним цілям пенсійного фонду, його інвестиційній політиці, і може бути активною або пасивною. Активний підхід передбачає регулярний перегляд складу інвести-

ційного портфеля, задля чого здійснюється ретельний моніторинг фондового ринку і оперативна заміна фінансових інструментів на такі, що більш повно відповідають цілям інвестування. Головна особливість активного типу управління полягає в прагненні інвестора "переграти" ринок і отримати дохід вищий від середньоринкового. У цьому разі важливим завданням інвестиційного керуючого є пошук недооцінених ринком активів із значним потенціалом зростання, а також здійснення активних операцій, внаслідок яких кошти від продажу цінних паперів, що зупинилися в ціновому зростанні, буде реінвестовано у інші об'єкти. Пасивний підхід до управління інвестиціями передбачає створення добре диверсифікованих портфелів цінних паперів, для яких можна досить точно розрахувати дохідність, ризик та рівень ліквідності; структура таких портфелів протягом довгого періоду часу не переглядається.

В аналітичному звіті Світового банку визначені такі можливі ризики формування інвестиційного портфеля НПФ [11]:

1. Ризики, пов'язані з непрозорою конкуренцією (у т.ч. псевдопенсійні продукти страхових компаній і банків можуть зменшити прозорість ринку та перешкодити клієнтам робити вільний та обґрунтований вибір, який дасть їм змогу максимізувати свою пенсію в довгостроковій перспективі).

2. Ризики, пов'язані зі структурою управління фондами і прозорістю інформації (систему необхідно вдосконалити, щоб забезпечити спрямованість її роботи виключно на благо учасників пенсійного фонду — у цьому зв'язку може бути корисним підвищення рівня стандартів щодо поширення інформації та прозорості).

3. Ризики, пов'язані з оцінюванням вартості активів (з практикою бухгалтерського обліку та аудиту, розкриттям/прозорістю цін на цінні папери, що використовуються для оцінювання вартості активів, і роллю зберігачів у процесі оцінювання).

4. Проблеми з розрахунками вартості одиниці пенсійних внесків (оскільки учасники і потенційні учасники пенсійних програм не мають можливості постійно відстежувати вартість одиниці своїх пенсійних внесків, вони не поінформовані належним чином про якість управління активами і не мають належної основи, необхідної для того, щоб зробити вільний і обґрунтований вибір пенсійної схеми, яка відповідатиме їхнім особистим потребам).

5. Ризики, породжені обмеженим набором можливостей для досягнення оптимальної диверсифікації портфеля (неадекватна пропозиція ліквідних цінних паперів).

6. Ризик перехресного продажу та маркетингу (ризик, пов'язаний з тим, що брак інформації, неправильна інформація та небажані стимули звужують можливості здійснення вільного та обґрунтованого вибору пенсійної схеми).

Для національних НПФ властиво формувати портфель, до якого входять об'єкти інвестування з мінімальним ступенем ризику. Тому особливого значення набуває вибір інвестиційних інструментів, використовуючи які НПФ зможуть забезпечити захист грошових коштів населення від інфляційних процесів і при цьому отримувати визначений приріст капіталу. Метою інвестування пенсійних активів є, насамперед, збереження пенсійних заощаджень громадян. Тому стратегія інвестування недержавних пенсійних фондів є більш консервативною, ніж у інших фінансових установ (табл. 1).

Такі обмеження можна пояснити тим, що пенсійні фонди мають не провокувати агресивну поведінку на ринку цінних паперів, бути зацікавленими у стабільності емітента та зростанні курсу його цінних паперів. Разом з тим зазначимо, що склад та структура інвестиційного портфеля НПФ обумовлюються не тільки обмеженнями, встановленими законодавством, але й наявністю на ринках інших фінансових інструментів, придатних для

інвестування. Тому важливою передумовою зростання вартості пенсійних накопичень є державне стимулювання розвитку як ринку цінних паперів, так і інших ринків (нерухомості, валютних тощо), інструменти яких здатні приносити прийнятний дохід на фоні помірною ризику.

4. Вибір об'єктів інвестування.

Вибір активів для інвестування, у які розміщуються кошти пенсійного фонду, здійснюється відповідно до обраної портфельної стратегії з урахуванням існуючих кількісних обмежень за окремими інструментами інвестування та оцінкою їх якісних інвестиційних характеристик (надійність, доходність, ліквідність), з метою забезпечення максимальної ефективності інвестиційного портфеля. Ефективний портфель — це такий портфель, що має найбільшу очікувану доходність при заданому рівні ризиків та найменший рівень ризику при заданій доходності. На сьогодні найбільш надійними об'єктами інвестування в Україні є державні та муніципальні боргові цінні папери та банківські депозити.

Станом на 01.10.2018 переважаючими напрямками інвестування пенсійних активів стали депозити в банках (40,1% інвестованих активів), цінні папери, дохід за якими гарантовано Кабінетом Міністрів України (38,9%), облігації підприємств, емітентами яких є резиденти України (11,0%), акції українських емітентів (1,3%) [13]. Інвестування в державні цінні папери є не найкращим напрямом використання пенсійних накопичень, оскільки основна частина залучених державою коштів спрямовується, як правило, на виконання соціальних програм (виплату пенсій, заробітної плати, стипендій тощо) або фінансування інших непродуктивних витрат, тобто вона не забезпечує покриття втрат від інфляції та відшкодування витрат з обслуговування НПФ. Тому більш перспективним з огляду на завдання соціально-економічного розвитку країни є інвестування коштів у реальний сектор економіки, створення нових робочих місць, тобто продуктивне їх використання на цілі економічного зростання. Недостатня розвиненість ринків капіталу в Україні значно знижує ефективність роботи системи недержавного пенсійного забезпечення.

Для порівняння, в розвинених країнах структура активів пенсійних фондів значно відрізняється і переважними напрямками інвестування є акції та боргові цінні папери, що пов'язано з високим рівнем розвитку фондового ринку, та в більшості випадків незначна частка (до 5%) припадає на депозити (табл. 2).

У країнах ОЕСР, в яких недержавне пенсійне забезпечення практично не розвинуто (Данія, Фінляндія), існують високі нормативні вимоги щодо обмежень інвестування активів недержавних пенсійних фондів. У таких країнах, як Австралія, Бельгія, Нідерланди відсутні обмеження щодо лімітів інвестування активів недержавних пенсійних фондів [15].

У країнах-членах ОЕСР обмеження на ведення інвестиційної діяльності застосовуються у двох формах:

1) обмеження на обсяг коштів, що можуть бути вкладені в акції (наприклад, Данія - 70 % усіх активів НПФ, Японія - 40%) [15];

2) Франція й Португалія запровадили обмеження у формі мінімальної частки інвестування в державні цінні папери. І хоча цей мінімум варіюється від 15 до 50 %, він має практично той самий ефект що і обмеження частки акцій у портфелях пенсійних фондів [17].

У латиноамериканських країнах обмеження, загалом, жорсткіші, ніж у країнах-членах ОЕСР. Причому найбільші поступки в цьому питанні пропонують регуляторні режими Чилі, дозволяючи вкладати в акції понад 30 % активів. У Болівії ситуація складніша. Хоча регулювання інвестицій тут найм'якше з-поміж країн регіону, високі вимоги щодо мінімального обсягу інвестицій у державні боргові зобов'язання обумовили формування портфелів із переважною часткою урядових цінних паперів [17].

Таблиця 1. Обмеження інвестиційної діяльності НПФ

Вид фінансового інструменту	Максимум від загальної вартості пенсійних активів
Банківські депозити та ощадні сертифікати	50%
Цінні папери одного емітента	5%
Цінні папери, гарантовані КМУ	50%
Облігації місцевих позик	20%
Облігації резидентів України	40%
Акції українських емітентів, не допущені до торгівлі на фондовому ринку	10%
Акції українських корпорацій	40%
Цінні папери іноземних корпорацій	20%
Іпотечні облігації	40%
Нерухомість	10%
Банківські метали	10%
Інші активи, дозволені законодавством	5%
Похідні цінні папери	заборонено
Векселі	заборонено

Джерело: складено автором за даними [7].

Таблиця 2. Розподіл активів недержавних пенсійних фондів за інструментами інвестування в деяких країнах ОЕСР у 2017 році, %

Країна	Акції	Боргові цінні папери	Готівка та депозити	Інше
США	50,9	20,4	0,5	28,3
Австралія	46	9,6	18,4	26
Чилі	52,9	40,3	6,2	0,6
Бельгія	77,5	16,3	2,7	3,5
Фінляндія	71,4	20,6	1,6	6,3
Нідерланди	66,0	26,7	0,6	6,7
Данія	40,6	46,9	5,6	6,9
Німеччина	67,2	7,1	16,1	9,6
Канада	52,5	31,1	1,8	9,1
Австрія	94,3	1,7	3,5	0,5
Швейцарія	77,0	15,6	5,3	2,1
Швеція	69,8	24,9	2,5	2,9
Норвегія	57,1	39,7	2,0	1,2
Японія	17,1	25,9	6,8	50,1

Джерело: складено автором за даними [15].

Крім того, у деяких країнах ОЕСР пенсійні фонди являють собою важливий засіб інвестування в інфраструктуру і нерухомість (за допомогою прямого інвестування самим фондом або за допомогою спеціально розроблених механізмів — інвестиційні трасти нерухомості або фонди інвестицій в інфраструктуру), що діють під керівництвом приватних компаній з управління активами. Активи пенсійних фондів можуть використовуватися для придбання нерухомості. При цьому фонд або сам виступає в якості забудовника і отримує так званий прибуток забудовника (що часто становить найзначнішу частину прибутку), або займається іпотечним фінансуванням.

При використанні альтернативних інвестицій і похідних фінансових інструментів пенсійним фондам надається можливість отримувати прибуток від інвестиції, який не міг би бути гарантованим при традиційній інвестиційній діяльності. Однак, як показує практика, такі інвестиції пов'язані зі значними ризиками. Приймаючи рішення скористатися альтернативними інвестиціями і похідними фінансовими інструментами, НПФ має чітко усвідомлювати наслідки застосування такої стратегії і здійснювати належними чином контроль використовуючи систему раннього реагування та попередження.

Вищезазначене дозволяє виокремити такі особливості інвестиційної політики зарубіжних недержавних пенсійних фондів: кількісні обмеження в структурі інвестиційних портфелів; державні обмеження інвестуван-



Рис. 2. Складові оцінки доходності інвестиційного портфеля фонду

Джерело: складено автором за [18].

ня у закордонні фінансові інструменти; нагляд за інвестиційною діяльністю НПФ на основі оцінки ризиків.

5. Оцінка ефективності інвестицій.

Оцінка ефективності інвестування пенсійних коштів полягає у порівнянні доходностей інвестиційних портфельів НПФ з урахуванням ризику (коефіцієнти Шарпа, Альфа тощо).

Вимірювання доходності здійснюється за показником вартості одиниці пенсійних внесків, що розраховується як відношення чистої вартості пенсійних активів на дату оцінки до кількості одиниць пенсійних внесків.

Оцінка доходності інвестиційного портфеля фонду забезпечується таким шляхом (рис. 2).

Перевищення середньоринкових показників доходності активів є свідченням успішної роботи компанії з управління активами.

Як свідчить зарубіжний досвід, недержавні пенсійні фонди (НПФ) є активними суб'єктами світового ринку капіталу. Трансформуючи заощадження домогосподарств та підприємств у інвестиції, НПФ виступають джерелом довгострокових інвестиційних ресурсів, сприяючи економічному зростанню. Водночас в Україні спостерігається інша ситуація — протягом всього періоду розвитку НПФ значно поступалися за економічним потенціалом не тільки банкам, але й інвестиційним фондам та страховим компаніям [19].

Світовий досвід свідчить про те, що діяльність недержавних пенсійних фондів (НПФ) сприяє збільшенню обсягів інвестування реального сектору економіки, використовуючи раніше не задіяні приватні пенсійні активи, що виступає необхідною умовою розвитку економічної системи будь-якої держави. За досить короткий час розвиненим країнам вдалося вирішити питання достойного пенсійного забезпечення громадян. Світові пенсійні активи накопичувальних фондів 16 найбільших ринків світу за останні 10 років збільшилися майже вдвічі і на початок 2018-го склали \$35,3 трлн, що відповідає 80% сукупного ВВП цих країн. В Україні пенсійні активи не перевищують 0,01% ВВП. Для прикладу, у США та Австрії пенсійні фонди концентрують понад 90% ВВП, Голландії — 120%, Швейцарії — 113% [14]. Провідну роль на глобальному пенсійному ринку відіграє США: на початок 2018 року обсяг пенсійних активів у Сполучених Штатах становив майже \$22 трлн. До п'я-

тірки лідерів також входять Велика Британія (\$3,2 трлн), Японія (\$2,7 трлн), Австралія (\$1,5 трлн), Канада (\$1,5 трлн).

Використання пенсійних коштів в економіці у якості джерела довгострокових внутрішніх інвестицій — ще одна суттєва причина для активізації інвестиційної діяльності НПФ, що сприятиме удосконаленню не лише пенсійної системи, але й економіки в цілому.

ВИСНОВКИ І ПЕРСПЕКТИВИ ПОДАЛЬШИХ ДОСЛІДЖЕНЬ

Пенсійна реформа в Україні, метою якої є побудова багаторівневої системи пенсійного забезпечення з переходом на накопичувальні принципи фінансування, зумовлює приділення більшої уваги процесу управління активами недержавних пенсійних фондів у вітчизняній практиці. У результаті порівняльного аналізу структури розміщення коштів пенсійних фондів в Україні та країнах ОЕРС, можна констатувати, що інвестиційна політика вітчизняних НПФ орієнтована на мінімізацію інвестиційного ризику шляхом вкладення коштів у фінансові інструменти з низьким рівнем ризику та, відповідно, доходності. Разом із тим, аналіз досвіду країн ОЕРС свідчить, що недержавні пенсійні фонди є потужними інституційними інвесторами, пріоритетним напрямом інвестиційної діяльності яких є вкладення в акції, що у випадку вдалої реалізації, забезпечує максимізацію інвестиційного доходу вкладників та розвиток економіки в цілому. Саме це є перспективним напрямом удосконалення інвестиційної діяльності НПФ в Україні, однак його реалізація невід'ємно пов'язана з подальшим розвитком фондового ринку.

Перспективами подальших досліджень є вплив регуляторної політики на ефективність управління активами недержавних пенсійних фондів.

Література:

1. Федоренко А. Правові, економічні та організаційні передумови забезпечення ефективного управління пенсійними активами / А. Федоренко // Україна: аспекти праці. — 2003. — № 1. — С. 25—31.
2. Федоренко А., Леонов Д. Інвестування пенсійних активів: проблеми захисту пенсійних накопичень / А. Федоренко, Д. Леонов // Ринок цінних паперів України. — 2003. — № 11—12. — С. 59—68.

3. Леонов Д. Недержавні пенсійні фонди в Україні: стан та проблеми формування активів та розвитку інвестиційної діяльності НПФ / Д. Леонов // Ринок цінних паперів України. — 2007. — № 1—2. — С. 79—91.

4. Черкасова С.В., Сороківська М.В. Прогнозування інвестиційного потенціалу вітчизняних недержавних пенсійних фондів / С.В. Черкасова, М.В. Сороківська // Регіональна економіка. — 2013. — № 4. — С. 71—79.

5. Криклій В. А. Моделювання стратегії управління фінансовими активами недержавних пенсійних фондів / В. А. Криклій [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/agrosvit_2013_4_11.

6. Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування: Закон України від 9 липня 2003 № 1058-IV [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1058-15>.

7. Про недержавне пенсійне забезпечення: Закон України від 9 липня 2003 № 1057-IV [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/1057-15>.

8. Про заходи щодо законодавчого забезпечення реформування пенсійної системи: Закон України від 8.07.2011 р. № 3668 -VI [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/3668-17>.

9. Кужелєв М.О. Аналіз законодавчих ініціатив щодо накопичувальної системи загальнообов'язкового державного пенсійного страхування / М.О. Кужелєв, В.В. Федина. // Innovations in science and education: challenges of our time. — London: IASHE, 2017. — С. 33—38.

10. Фабоцци Ф. Управление инвестициями: Пер. с англ. — М.: ИНФРА — М, 2000. — XXVIII. — 932 с.

11. Функціонування добровільних приватних пенсійних систем в Україні: огляд та рекомендації — К.: Світовий банк, 2008. — 42 с.

12. Дудченко Н.В. Особливості формування недержавних фондів пенсійного страхування [текст] / Н.В. Дудченко [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.economyandsociety.in.ua/journal/12_ukr/89.pdf

13. Офіційний сайт Національної комісії, що здійснює державне регулювання в сфері ринків фінансових послуг [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.nfp.gov.ua/>

14. OECD Institutional Investors Statistics 2018 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: https://www.oecd-ilibrary.org/finance-and-investment/oecd-institutional-investors-statistics-2018_instinv-2018-en

15. Диверсифікація средств пенсионных фондов в странах ОЭСР (по данным ОЭСР) [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://pension-npf.ru/index.php?src=242.html>

16. Регулятивний потенціал фінансового ринку в умовах глобальних викликів: [монографія] / За заг. ред. д.е.н., професора С.В. Онишко. — Ірпінь: Видавництво Національного університету ДПС України, 2016. — 452 с.

17. Свиридовська А.О. Інвестиційна діяльність недержавних пенсійних фондів в Україні [текст] / А.О. Свиридовська // [Електронний ресурс]. — Режим доступу: [http://Npndfi_2016_4_14%20\(2\).pdf](http://Npndfi_2016_4_14%20(2).pdf)

18. Етапи та принципи управління пенсійними активами [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://kinto.com/services/assetmanagement/pf/>

19. Постний А.В. Роль недержавних пенсійних фондів в інвестиційній діяльності України [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://ir.nmu.org.ua/bitstream/handle/123456789/148378/139-140.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

References:

1. Fedorenko, A. (2003), "Legal, economic and organizational prerequisites for ensuring the effective management of pension assets", *Ukrainian: aspekty praci*, vol. 1, pp. 25—31.

2. Fedorenko, A. and Leonov, D. (2003), "Investment in pension assets: problems of protection of pension savings", *Rynok cinnnykh paperiv Ukrainy*, vol. 11—12, pp. 59—68.

3. Leonov, D. (2007), "Non-state pension funds in Ukraine: the state and problems of the formation of assets and the development of investment activity NPF", *Rynok cinnnykh paperiv Ukrainy*, vol. 1—2, pp. 79—91.

4. Cherkasova, S. V. and Sorokivjska, M. V. (2013), "Prognosis of the investment potential of domestic non-state pension funds", *Regionalna ekonomika*, vol. 4, pp. 71—79.

5. Kryklii, V. A. (2013), "Modeling of the strategy of management of financial assets of non-state pension funds", [Online], available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/agrosvit_2013_4_11 (Accessed 15 April 2019).

6. The Verkhovna Rada of Ukraine (2003), The Law of Ukraine "On Compulsory State Pension Insurance", available at: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1058-15>. (Accessed 10 April 2019).

7. The Verkhovna Rada of Ukraine (2003), The Law of Ukraine "About non-state pension provision: Law of Ukraine", available at: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/1057-15> (Accessed 10 April 2019).

8. The Verkhovna Rada of Ukraine (2011), The Law of Ukraine "On Measures on Legislative Support for the Reform of the Pension System: The Law of Ukraine", available at: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/3668-17> (Accessed 10 April 2019).

9. Kuzheljev, M. O. and Fedyna, V. V. (2017), "Analysis of Legislative Initiatives Concerning the Accumulative System of Compulsory State Pension Insurance", *Innovations in science and education: challenges of our time*, pp. 33—38.

10. Faboccy, F. (2000), *Upravlenie investitsiyami* [Investment management], YNFRA-M, Moskva, Russia.

11. Svitoviy bank (2008), *Funkcionuvannja dobrovilnykh pryvatnykh pensijnykh system v Ukraini: oghljad ta rekomendaciji* "Functioning of voluntary private pension systems in Ukraine: review and recommendations", Kyjiv, Ukraine.

12. Dudchenko, N.V. (2017), "Features of the formation of non-state pension insurance funds", [Online], available at: http://www.economyandsociety.in.ua/journal/12_ukr/89.pdf (Accessed 12 April 2019).

13. The official site of National Commission, which carries out state regulation in the field of financial services markets, (2019), available at: <http://www.nfp.gov.ua/> (Accessed 12 April 2019).

14. OECD (2019), "Institutional Investors Statistics 2018", available at: https://www.oecd-ilibrary.org/finance-and-investment/oecd-institutional-investors-statistics-2018_instinv-2018-en/ (Accessed 12 April 2019).

15. Pensionnaja sistema Rossijskoj Federacii (2019), "Diversification of pension funds in the OECD countries (according to OECD data)", available at: <http://pension-npf.ru/index.php?src=242.html> (Accessed 12 April 2019).

16. Onyshko, S.V. Kovalenko, Yu.M. and Oleshko, A.A. (2016), *Regulyatyvnyj potentsial finansovoho rynku v umovakh hlobal'nykh vyklykiv* [Regulatory potential of the financial market in the context of global challenges], Vydavnytstvo Natsional'noho universytetu DPS Ukrainy, Irpin, Ukraine.

17. Svyrydovsjska, A.O. (2016), "Investment activity of non-state pension funds in Ukraine", [Online], available at: [http://Npndfi_2016_4_14%20\(2\).pdf](http://Npndfi_2016_4_14%20(2).pdf) (Accessed 12 April 2019).

18. KINTO (2019), "Stages and Principles of Pension Asset Management", available at: <http://kinto.com/services/assetmanagement/pf/> (Accessed 12 April 2019).

19. Postnyj, A.V. (n.d.), "The role of non-state pension funds in the investment activity of Ukraine", [Online], available at: <http://ir.nmu.org.ua/bitstream/handle/123456789/148378/139-140.pdf?sequence=1&isAllowed=y> (Accessed 15 April 2019).

Стаття надійшла до редакції 02.05.2019 р.

ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ПРОЦЕСАМИ РЕСУРСОЗБЕРЕЖЕННЯ НА МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ УКРАЇНИ

М. Kostyuk,
Postgraduate Alfred Nobel University

ASSESSMENT OF THE EFFICIENCY OF MANAGING THE PROCESSES OF RESOURCE SAVING AT ENGINEERING ENTERPRISES OF UKRAINE

Актуальність дослідження обумовлюється важливістю ефективного управління процесами ресурсозбереження для підтримання конкурентоспроможності машинобудівних підприємств та забезпечення стратегічних перспектив їх розвитку. Метою статті є удосконалення методичних засад оцінки ефективності управління процесами ресурсозбереження із врахуванням специфіки функціонування машинобудівних підприємств. Методологічне підґрунтя дослідження представлене методами абстрагування, аналізу, синтезу та методом аналізу ієрархій Т. Сааті.

У процесі дослідження визначено основні проблемні аспекти побудови методичного забезпечення оцінки ефективності управління процесами ресурсозбереження на машинобудівних підприємствах. Розширено сукупність показників оцінки використання ресурсів підприємства, визначено їх специфіку для машинобудівних підприємств. Запропоновано порядок розрахунку часткових показників ефективності управління процесами ресурсозбереження як похідних від показників використання ресурсів та порядок розрахунку інтегрального показника ефективності управління процесами ресурсозбереження на машинобудівних підприємствах із врахуванням значущості часткових показників.

The relevance of the study is determined by the importance of effective management of resource-saving processes to maintain the competitiveness of engineering enterprises and ensure the strategic prospects for their development. The aim of the article is to improve the methodological foundations for evaluating the efficiency of resource-saving management processes, taking into account the specifics of the functioning of machine-building enterprises. The methodological basis of the study is represented by the methods of abstraction, analysis, synthesis, and the method of analyzing hierarchies by T. Saati. In the process of research, the main problem aspects of building methodological support for evaluating the efficiency of resource-saving processes management at machine-building enterprises are identified. The set of indicators for assessing the use of resources of the enterprise has been expanded, their specificity has been determined for machine-building enterprises. A procedure has been proposed for calculating private indicators of resource management efficiency as a derivative of resource utilization indicators and a procedure for calculating the integral indicator of resource management efficiency at machine-building enterprises, taking into account the importance of particular indicators.

Assessment of effective management of resource-saving processes is one of the most difficult methodological tasks. Need of adequate quantitative and quality standard of processes of resource-saving management at machine-building enterprises is caused by set of specific factors which affect these enterprises. The expediency of application of indicators wider range of production resource intensity is defined by the essence of understanding of the enterprise resources, their consumption and saving. The volume of resources use it will be obligatory to have interdependence with volume of production and to influence of resources saving. For improvement of management decisions justification it is offered to count an integrated indicator of resource-saving.

Ключові слова: ресурси підприємства, використання ресурсів, ресурсозбереження, управління ресурсозбереженням, машинобудівні підприємства.

Key words: resources of enterprises, use of resources, resource conservation, resource saving management, machine building enterprises.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Сучасна економіка України перебуває у кризовому стані, що викликана низкою політичних, економічних, соціальних та інших чинників. Їх негативні

впливи призвели до згортання реального сектору економіки, що викликало циклічні депресивні процеси. Українські промислові підприємства, продукція яких, як правило, не має широкого попиту на

світових товарних ринках, потерпають від недостатності ринків збуту та відповідного дефіциту фінансових ресурсів. Традиційно сильні сектори (металургія, важке машинобудування) втрачають промислові потужності, що обумовлювали домінуючу частку економічного потенціалу країни в цілому та визначали достатність соціального забезпечення. Водночас існуючі промислові потужності, кваліфікований персонал українських підприємств дають змогу сподіватись на їх відновлення та розвиток. Це особливо стосується машинобудівних підприємств, специфіка функціонування яких дає змогу швидкого впровадження інновацій у виробництво, створення нової продукції на базі використання існуючих промислових потужностей (із врахуванням можливих модернізацій). Розвитку машинобудівних підприємств та посиленню їх конкурентоспроможності сприятиме зміна засад їх господарювання — від забезпечення ефективності виробництва до забезпечення ефективності ресурсозбереження.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Теоретичні засади управління процесами ресурсозбереження розглядали такі науковці: Г. Жучкова, І. Радчук, І. Іпполітова, А. Рибалко. Ці та інші науковці (Н. Кондратенко, А. Шаповал) присвятили також свої доробки оцінці споживання ресурсів та методичним засадам оцінювання ресурсозбереження. Значна частка сучасного наукового доробку стосується управління процесами ресурсозбереження на підприємствах загалом та за окремими видами економічної діяльності (праці А. Артеменко, О. Єршової, Г. Беляєвої, І. Сотник, С. Суперека, О. Мазур, О. Масліченко, І. Педько, Н. Петрищенко). Проте оцінка ефективності процесів управління ресурсозбереженням на виробничих підприємствах розглядалась найчастіше як один із аспектів обґрунтування процесу управління, відповідне методичне забезпечення у цілісному виді не є достатньо розробленим. Водночас для значної кількості промислових підприємств саме ефективність управління процесами ресурсозбереження є підґрунтям забезпечення конкурентоспроможності та зростання у стратегічній перспективі. Це особливо стосується машинобудівних підприємств, які технологічно повинні бути забезпечені значною кількістю ресурсів.

ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ

Виходячи з актуальності дослідження і існуючого доробку стосовно розуміння сутності ресурсозбереження, його впливу на загальні результати діяльності підприємства, способів оцінки споживання ресурсів та існуючих напрацювань стосовно методичних засад ресурсозбереження, метою дослідження є удосконалення методичних засад оцінки ефективності управління процесами ресурсозбереження із врахуванням специфіки функціонування машинобудівних підприємств. Методологічне підґрунтя дослідження сформоване методами абстрагування (визначення методологічних проблем оцінки ефективності управління процесами ресурсозбереження), аналізу (аналіз інформаційної значущості показників використання ресурсів для машинобудівних підприємств), синтезу (удосконалення системи показників використання ресурсів, розробка інтегрального показника ефективності управління процесами ресурсозбереження) та методом аналізу ієрархій Т. Сааті (визначення порядку обчислення інтегрального показника ефективності управління процесами ресурсозбереження).

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ ДОСЛІДЖЕННЯ

Н. Дем'яненко та О. Фененко відзначають, що "управління ресурсозбереженням у системі управління

підприємством є відносно самостійною підсистемою (тобто цілісною системою для її елементів), що містить сукупність специфічних інструментів, правил, структурних органів, інформації і процесів, націлених на підготовку і забезпечення виконання планів ресурсозбереження" [1, с. 170]. Відтак оцінка ефективності управління процесами ресурсозбереження є одним із найбільш складних методологічно завдань. Ці методологічні труднощі обумовлюються перш за все наступними факторами:

— широким складом ресурсів, які використовуються машинобудівними підприємствами. Ці ресурси мають різну форму, спосіб використання. Значущість для виробництва, динаміку вартості тощо. Узагальнена оцінка процесів ресурсозбереження таким чином повинна ґрунтуватись на врахуванні всіх особливостей формування ресурсів виробництва, що є унікальними для кожного окремого підприємства;

— значним впливом технології та інтелектуального забезпечення на процеси використання ресурсів, а відтак, на процеси ресурсозбереження. Це визначає необхідність обґрунтованого формування системи індивідуальних показників ресурсовикористання для кожного виробництва;

— необхідністю трансформації системи кількісних показників ресурсовикористання у систему якісних показників ресурсозбереження, що дало б змогу оцінювати ефективність управління відповідними процесами. Зазначимо, що загалом трансформація системи кількісних показників у систему (або єдину) якісних оцінок завжди є умовною. Крім того, якісна оцінка завжди підлягає ризику суб'єктивізації інтерпретації, що може викликати помилкові або недостатньо обґрунтовані управлінські рішення.

Необхідність адекватної кількісної та якісної оцінки процесів управління ресурсозбереженням на машинобудівних підприємствах обумовлюється сукупністю специфічних факторів, що діють на ці підприємства. Найбільш значущими з них, пов'язаними із формуванням, використанням ресурсів та процесами ресурсозбереження є [4, с. 119]: технологічні, що проявляються в технології виробництва; відсутність налагоджених ринків збуту; висока ресурсо-, енерго- та матеріаломісткість продукції машинобудування; низький рівень впровадження інноваційних розробок та нововведень в галузі. Зважаючи на методологічні складності оцінювання ефективності управління ресурсозбереженням, запропоновано удосконалення системи показників ресурсоемності основної діяльності виробничої діяльності машинобудівного підприємства (рис. 1).

До складу цієї системи показників входять як раніше відомі (матеріалоемність, енергоемність, трудоемність, паливоемність, капіталоемність), так і такі показники, які або не використовувались раніше, або використовувались з іншою метою (тривалості операційного циклу, витрат на просування на ринок, на вартість природних ресурсів та екологічні втрати, витрат на забезпечення соціальної сфери). Доцільність застосування більш широкого спектру показників ресурсоемності виробництва визначається самою суттю розуміння ресурсів підприємства, їх споживання та ресурсозбереження [2; 3]. Впровадження модифікованої системи показників ресурсоемності також цілком відповідатиме таким принципам формування системи управління ресурсозбереженням на підприємстві як принцип комплексності, системності та вимірюваності [9]. Розрахунок зазначених показників може здійснюватись як у натуральному виді (натуральних одиниць ресурсу на одиницю продукції), так і у вартісному виді (вартості одиниць ресурсу на одиницю продукції). Зміст зазначених показників, особливості інтерпретації, переваги та недоліки використання зазначено у таблиці 1.

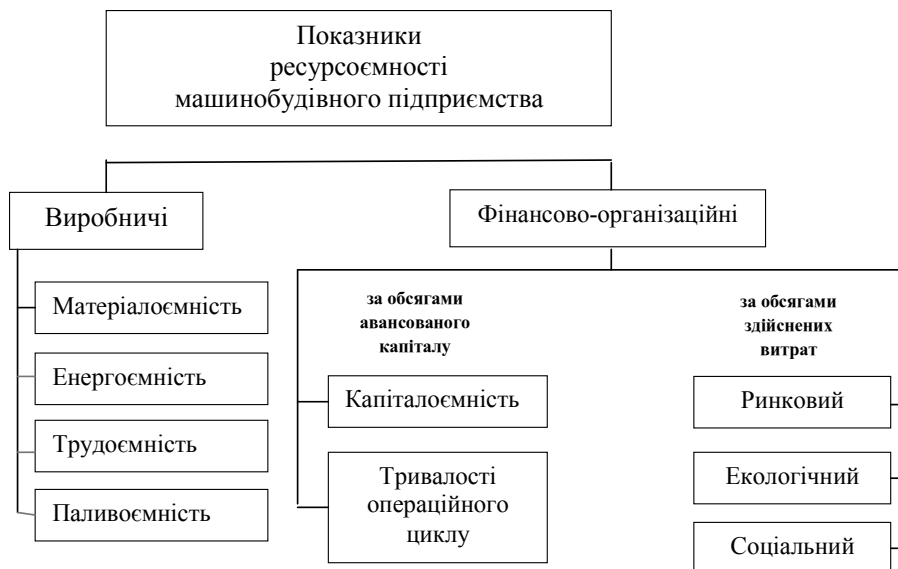


Рис. 1. Пропонована система показників ресурсоемності виробничої діяльності машинобудівного підприємства

Джерело: розроблено автором.

Матеріалоемність оцінюється на основі обсягу використання матеріальних ресурсів. Зазначений ресурс для машинобудівних підприємств є різнорідним за своїм складом [5]. Окремі складові, що за своїм обсягом не є значними, є досить вартісними, у натуральному виді практично не піддаються економії (наприклад, особливі види сталі, дорогоцінні метали тощо). Крім того, підготовка матеріалів, проміжні етапи технології часто спричинюють суттєві зміни у матеріалоемності продукції підприємства. Для машинобудівних підприємств має сенс розподілити всі види матеріальних ресурсів на групи. Різні за еластичністю до змін в технології (нееластичні, еластичні, високоеластичні) та оцінювати ресур-

соемність для кожної з груп окремо. Матеріалоемність доцільно оцінювати як у натуральному виді, так і у вартісному.

Енергоемність виробництва продукції на машинобудівних підприємствах є значною, однак практично незмінною в межах однієї технології [5]. Однак при цьому похідні витрати енергії, пов'язані з обслуговуванням виробничих процесів, а не їх забезпеченням, цілком піддаються економії. Для оцінки ресурсоспоживання має сенс розподілити використання енергетичних ресурсів на дві групи: виробниче використання та поза виробниче використання та визначати ресурсоемність за двома групами окремо. Енергоемність

Таблиця 1. Інформаційна значущість показників ресурсовикористання на машинобудівних підприємствах

Назва показника	Зміст оцінки ресурсу	Позначення та інформаційні особливості показника для машинобудівних підприємств
Матеріалоемність	Обсяг (вартість) використаних матеріальних (крім паливних) ресурсів	$E_m (BK, O, \Phi_{mv})$ – матеріалоемність
Енергоемність	Обсяг (вартість) енергетичних ресурсів	$E_e (BK, O, \Phi_{mv})$ – енергоемність
Працеемність	Витрати праці (її вартість)	$E_n (BK, O, \Phi_{mv})$ – працеемність
Паливоемність	Обсяг палива, використаного для виробничих цілей	$E_{pl} (OK, O, \Phi_v)$ – паливоемність
Капіталоемність	Обсяг робочого капіталу, використаного при виробництві продукції	$E_k (OK, O, \Phi_v)$ – капіталоемність
Тривалість операційного циклу на одиницю продукції	Тривалість операційного циклу	$E_t (OK, O, \Phi_n)$ – тривалість операційного циклу на одиницю продукції
Вартість просування на ринок (Ринковий) на одиницю продукції	Вартість просування продукції на ринок	$E_p (OK, B, \Phi_v)$ – вартість просування на ринок на одиницю продукції
Вартість природних ресурсів та екологічних витрат (Екологічний) на одиницю продукції	Обсяг витрат на використані природні ресурси та екологічних витрат	$E_{ep} (OK, B, \Phi_v)$ – вартість природних ресурсів та екологічних витрат на одиницю продукції
Обсяг соціальних витрат (Соціальний) на одиницю продукції	Обсяг соціальних витрат	$E_c (OK, B, \Phi_v)$ – обсяг соціальних витрат на одиницю продукції

BK — показник багатокomпонентний, OK — показник однокомпонентний, O — показник, обов'язковий для використання, B — показник, вибірковий для використання, Φ — форма обчислення (m — на основі натурального обсягу ресурсів, v — на основі вартості використаних ресурсів).

Джерело: розроблено автором.

також слід оцінювати як у натуральному виді, так і окремо.

У зв'язку з ускладненням технологій та продукції, що виробляється, а також високим рівнем конкуренції, все більшого значення набуває праця висококваліфікованого персоналу, а також інтелектуальна праця інженерно-конструкторського персоналу. Тому в межах оцінки працездатності виробництва слід визначати витрати інтелектуальної праці інженерно-конструкторського персоналу, витрати праці висококваліфікованого персоналу, інші витрати праці. При оцінці працездатності також можна використовувати як натуральну форму оцінювання, так і вартісну. Однак при здійсненні вартісного оцінювання слід також враховувати і нарахування на заробітну плату.

За своїм змістом паливо є швидше матеріальним ресурсом, за способом використання може бути віднесене до енергетичних. Однак ми вважаємо, що у зв'язку із стрімкими висхідними тенденціями вартості палива, високим рівнем залежності цін на нього від ринкової кон'юнктури має сенс відстежувати вартість цього ресурсу окремо та враховувати вплив логістики. При оцінці вартості ресурсу більшу перевагу має врахування цінового фактору, а отже — здійснення вартісної оцінки.

Саме робочий капітал найчастіше є джерелом фінансування запасів підприємства, незавершеного виробництва, готової продукції тощо. Для машинобудівного підприємства ці компоненти оборотного капіталу є досить значущими, тому ефективно управління їх формуванням, логістика та використання можуть значно покращити результати діяльності підприємства. Водночас, існуючі машинобудівні підприємства України, як правило, мають проблеми у фінансуванні робочого капіталу, що призводить до залучення позикових ресурсів. Відтак, зменшення капіталоємності є досить актуальним саме для машинобудівних підприємств. Показник капіталоємності підлягає тільки вартісній оцінці.

Показник тривалості операційного циклу у розрахунку на одиницю продукції має умовний характер, оскільки передбачає визначення частки від ділення тривалості операційного циклу на весь обсяг продукції, виробленої під час нього. При цьому операційний цикл виробництва та реалізації одиниці продукції буде дорівнювати операційному циклу виробництва всього обсягу продукції. Однак використання саме цього показника дає змогу визначити вартість часу як ресурсу, що є особливо важливим при виробництві високотехнологічних машин та обладнання. Підлягає тільки натуральній оцінці.

У праці [5] відзначається необхідність врахування соціального ефекту від ресурсозбереження, екологічного ефекту, наслідків економії ресурсів при впровадженні продукції на ринок. Форми цих ефектів можуть бути різними та не завжди піддаються кількісному вимірюванню. Тим не менш, їх вплив на загальний результат діяльності підприємства є значущим.

За умов високої конкуренції на ринку машин та обладнання витрати на їх просування на ринок стають все більш значущими. Зменшення обсягу цих витрат є актуальним для машинобудівних підприємств за умови самостійної реалізації ним власної продукції, без використання дилерської мережі. Оцінка вартості просування продукції на ринок як ресурсної складової виробничої діяльності підприємства може мати тільки вартісний характер.

Як правило, машинобудівні підприємства спричиняють значний тиск на навколишнє середовище. Однак безпосередньо витрати стосуються плати за спеціальне використання водних ресурсів, забруднення повітря та плати за землю. В окремих випадках у технології використовуються токсичні речовини, важкі метали, кислоти тощо. Тоді підприємство змушене витрачати кошти

на утилізацію шкідливих речовин, що спричинює зростання виробництва. Саме у таких випадках має сенс визначати вартість споживання так званого "екологічного ресурсу". У зв'язку з тим, що форми споживання цього ресурсу у натуральному виді можуть бути різноманітними, має сенс саме вартісна його оцінка.

Машинобудівні підприємства мають таку специфіку діяльності, що, як правило, формують значну чисельність персоналу. Це обумовлює похідне зростання витрат на забезпечення соціальної сфери, тим більш, що за умови соціального партнерства значно зростає ефективність праці. Тому доцільною також є оцінка соціальних витрат у взаємозв'язку із загальною вартістю ресурсів виробничої діяльності підприємства. Така оцінка витрат може здійснюватись тільки у вартісній формі.

Підсумовуючи результати аналізу інформаційної значущості ресурсовикористання на машинобудівних підприємствах відзначимо, що розрахунок та аналітична інтерпретація кожного показника матиме свою специфіку не тільки із врахуванням особливостей виробництва у галузі, а й відповідно технологій та особливостей виробництва, логістики та фінансової діяльності кожного окремого підприємства. Обсяг використання ресурсів обов'язково матиме взаємозалежність із обсягом виробництва продукції і впливатиме на збереження ресурсів. Ефективність ресурсозбереження не завжди зростатиме за умови економії використання ресурсів. За певних умов, як, наприклад, зменшення вартості праці, економія ресурсів може призвести до зменшення ефективності праці та відповідно зменшення ефективності процесів ресурсозбереження [7, с. 467]. Виходячи з цього, показник ресурсозбереження обов'язково повинен мати диференціальну форму і розраховуватись за формулою:

$$3P = \frac{\partial \epsilon}{\partial Q} = \frac{(\epsilon_i - \epsilon_{i-1})/\epsilon_{i-1}}{(Q_i - Q_{i-1})/Q_i} \quad (1),$$

де $3P$ — показник ресурсозбереження за окремим видом ресурсу;

$\epsilon_i, \epsilon_{i-1}$ — показник ресурсовикористання за (i) та $(i-1)$ період часу;

Q_i, Q_{i-1} — обсяг виробництва продукції за (i) та $(i-1)$ період часу.

Зазначений спосіб розрахунку стосуватиметься кожного окремого часткового показника ресурсоємності ($\epsilon_m, \epsilon_e, \epsilon_n, \epsilon_{np}, \epsilon_m, \epsilon_{ep}, \epsilon_c$). Зазначимо також, що впровадження диференціальної оцінки ресурсозбереження відповідає принципу динамічності (із сукупності принципів формування системи управління ресурсозбереженням на підприємстві) [9].

Ефективність управління процесами ресурсозбереження на машинобудівному підприємстві цілком бути визначеною за показником ресурсозбереження, однак однозначна інтерпретація отриманих результатів є утрудненою, оскільки висока ефективність ресурсозбереження за одним видом ресурсу може супроводжуватись зростанням споживання іншого виду ресурсу, що визначатиме від'ємні значення ресурсозбереження. Тому для покращення обґрунтування управлінських рішень пропонуємо розраховувати інтегральний показник ресурсозбереження.

Для побудови рівняння визначення інтегрального показника використано метод аналізу ієрархій Т. Сааті [8]. У якості експертів виступав керівний персонал трьох машинобудівних підприємств України (21 особа) та основі їх експертного оцінювання визначено унормовану значущість кожного показника ресурсозбереження як оцінку компоненти вектора пріоритетів за цим показником.

Отримане рівняння інтегрального показника ефективності управління процесами ресурсозбереження є **таким**: $3P(C_m) + 0,22 \cdot 3P(C_e) + 0,19 \cdot 3P(C_n) + 0,077 \cdot 3P(C_{np}) + 0,06 \cdot 3P(C_m) + 0,189 \cdot 3P(C_m) + 0,015 \cdot 3P(C_p) + 0,019 \cdot 3P(C_{ep}) + 0,06 \cdot 3P(C_c)$

Результати досліджень та їх апробація на машинобудівних підприємствах довели доцільність використання пропонованих методичних засад оцінки ефективності управління процесами ресурсозбереження.

ВИСНОВКИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ПОДАЛЬШИХ ДОСЛІДЖЕНЬ

Таким чином, основою удосконалення методичних засад оцінки ефективності управління процесами ресурсозбереження на машинобудівних підприємствах є принципи формування відповідної системи управління (комплексності, системності, вимірюваності, динамічності) та специфічні фактори діяльності машинобудівних підприємств. Саме вони дали змогу розширити сукупність показників використання ресурсів, врахувавши тривалість операційного циклу, вартість впровадження на ринок, вартість використання природних ресурсів та екологічних втрат, обсяг соціальних витрат. Аналіз інформативної значущості пропонованої системи показників з урахуванням специфіки діяльності машинобудівних підприємств став основою для формування часткових показників ефективності управління процесами ресурсозбереження як похідних від показників використання ресурсів. Це також дало змогу сформулювати інтегральний показник оцінки ефективності процесів управління ресурсозбереженням на машинобудівних підприємствах із застосуванням методу аналізу ієрархій Т. Саати.

Спрямування подальших розробок може полягати у деталізації часткових показників використання ресурсів, їх специфікації до різних видів діяльності, а також визначення особливих порядків розрахунку інтегральних показників ефективності управління процесами ресурсозбереження для підприємств окремих видів економічної діяльності.

Література:

1. Дем'яненко Н.В. Управління ресурсозбереження як шлях до ефективного розвитку сільськогосподарського підприємства / Н.В. Дем'яненко, О.М. Фененко // Приазовський економічний вісник. — 2018. — Вип. 5 (10). — С. 170—174.
2. Єршова О. О. Ресурсозбереження як альтернативний спосіб господарювання на підприємствах АПК / О.О. Єршова // Ефективна економіка. — 2013. — № 4. — [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=1971>
3. Захарченко О.В. Управління ресурсозбереженням на підприємстві. Ринкова економіка: сучасна теорія і практика управління / О.В. Захарченко. — 2015. — № 2. — Т. 14. — С. 134—139.
4. Короткий Ю.В. Машинобудівна промисловість України: здобутки та перспективи / Ю.В. Короткий // Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. — 2015. — № 11. — С. 117—120.

5. Мазур О.В., Артеменко Л.П. Стратегічне управління ресурсозбереженням підприємства в умовах енергетичних обмежень О.В. Мазур, Л.П. Артеменко // Економічний вісник НТУУ "КПІ". — 2017. № 14 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://ev.fmm.kpi.ua/article/view/108774/103717>

6. Набутова Ю.О. Теоретико-методичні засади ресурсозбереження підприємств машинобудування / Ю.О. Набутова // Формування ринкових відносин в Україні. — 2013. — № 8 (147). — С. 135—138.

7. Педько І.А. Ресурсозбереження на виробничих підприємствах І.А. Педько, Н.А. Петрищенко // Глобальні та національні проблеми економіки. — 2016. — Вип. 11. — С. 466—469.

8. Саати Т. Принятие решений. Метод анализа иерархий. — М.: Радио и связь, — 1993. — 278 с.

9. Суперека С. Роль ресурсозбереження в системі конкурентоспроможності виробничих підприємств // Економічний простір. — 2008. — № 20/1. — С. 191—199.

References:

1. Demianenko, N. V. and Fenenko, O. M. (2018), "Management of resource conservation as a way to the effective development of an agricultural enterprise", *Pryazovskyi ekonomichnyi visnyk*, Vol. 5 (10), pp. 170—174.
2. Yershova, O. O. (2013), "Resource saving as an alternative way of managing the enterprises of AIC", *Efektivna ekonomika*, [online], Vol. 4, available at: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=1971> (Accessed 12 Jan 2019).
3. Zakharchenko, O. V. (2015), "Management of resource saving at the enterprise", *Rynkova ekonomika: suchasna teoriia i praktyka upravlinnia*, Vol. 2, p. 14, pp. 134—139.
4. Korotkyi, Yu. V. (2015), "Machine-Building Industry of Ukraine: Achievements and Prospects", *Naukovyi visnyk Mizhnarodnoho humanitarnoho universytetu*, vol. 11, pp. 117—120.
5. Mazur, O. V. and Artemenko, L. P. (2017), "Strategic management of resource saving of the company in terms of energy constraints". *Ekonomichnyi visnyk NTUU "KPI"*, [online], vol. 14, available at: <http://ev.fmm.kpi.ua/article/view/108774/103717> (Accessed 05 Dec 2018).
6. Nabutova Yu. O. (2013), "Theoretical and methodical principles of resource conservation of mechanical engineering enterprises", *Formuvannia rynkovykh vidnosyn v Ukraini*, Vol. 8 (147), pp. 135—138.
7. Pedko, I. A. and Petryshchenko, N. A. (2016), "Resource saving at manufacturing enterprises", *Hlobalni ta natsionalni problemy ekonomiky*, vol. 11, pp. 466—469.
8. Saaty, T. (1993), *Making decisions. Method of analysis of hierarchies*. Radio and communication, RWS Publication, Pittsburgh.
9. Supereka, S. (2018), "The role of resource conservation in the system of competitiveness of industrial enterprises", *Ekonomichnyi prostir*, Vol. 20/1, pp. 191—199.

Стаття надійшла до редакції 07.05.2019 р.

ПЕРЕДПЛАТА

ВИДАННЯ МОЖНА ПЕРЕДПЛАТИТИ З БУДЬ-ЯКОГО МІСЯЦЯ!

— ЧЕРЕЗ РЕДАКЦІЮ (ТЕЛ. 458-10-73);

— ЧЕРЕЗ ДП "ПРЕСА"
(У КАТАЛОЗІ ВИДАНЬ УКРАЇНИ);

— ЧЕРЕЗ ПЕРЕДПЛАТНІ АГЕНТСТВА