

ISSN (Print): 2521-666X
ISSN (Online): 2706-9079

Науковий погляд: економіка та управління

№ 2 (64), 2019

Дніпро
Університет митної справи та фінансів
2019

Науковий погляд: економіка та управління
(правонаступник наукового журналу
“Вісник Академії митної служби України. Серія: “Економіка”)
Видається чотири рази на рік
Заснований Університетом митної справи та фінансів у травні 1999 р.

Науковий журнал включено до переліку наукових фахових видань України з економіки
на підставі Наказу МОН України від 16 травня 2015 року № 515

Журнал включено до міжнародної наукометричної бази Index Copernicus

Рекомендовано до друку та до поширення через мережу Інтернет вченою радою
Університету митної справи та фінансів (протокол № 13 від 27 травня 2019 р.)

Редакційна колегія:

Заруцька О. П. – доктор економічних наук
(*головний редактор*);

Лисяк Л. В. – доктор економічних наук,
професор (*заступник головного редактора*);

Баранник Л. Б. – доктор економічних наук,
професор;

Вакульчик О. М. – доктор економічних наук,
професор;

Григораш О. В. – кандидат економічних наук,
доцент;

Жадько К. С. – доктор економічних наук,
професор;

Павлов Р. А. – кандидат економічних наук,
доцент;

Петруня Ю. Є. – доктор економічних наук,
професор;

Фесенко В. В. – доктор економічних наук,
професор;

Фролов С. М. – доктор економічних наук,
професор;

Дорина Елена – доктор економічних наук,
професор (Республіка Беларусь);

Olexandr Nekhay – Ph.D. in Economics,
Professor (Spain);

Дерев'янюк Т. П. (*відповідальний секретар*).

Статті друкуються в авторській редакції
Комп'ютерна верстка: К. В. Бараненко

Свідоцтво про державну реєстрацію
друкованого засобу масової інформації серія КВ № 21856-11756 ПР,
видане Міністерством юстиції України 21 грудня 2015 року.

Адреса редакції: вул. Володимира Вернадського, 2/4, м. Дніпро, 49000

Телефон редакції: +38 (073) 096 46 70

Електронна адреса: editor@scientificview.umsf.in.ua

Сайт видання: www.scientificview.umsf.in.ua

Підписано до друку 21.06.2019. Формат 185x260 мм. Папір офсетний.

Гарнітура Таймс. Ум. друк. арк. 24,18. Обл.-вид. арк. 17,35.

Наклад 100 прим. Замовлення № 0719/154.

Видавництво і друкарня – Видавничий дім «Гельветика»
73034, м. Херсон, вул. Паровозна, 46-а
Телефони: +38 (0552) 39 95 80, +38 (095) 934 48 28, +38 (097) 723 06 08
E-mail: mailbox@helvetica.com.ua
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи
ДК № 6424 від 04.10.2018 р.

ЗМІСТ

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

Бєлов О.В., Ліхоносова Г.С.

Фінансування каталізаційного розвитку підприємництва: європейський вектор.....7

Войтов С.Г., Черних В.В.

Розвиток митного постаудиту як складник модернізації системи
митного контролю в Україні.....17

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

Кириченко О.С.

Концептуальні засади інвестиційно-інноваційного забезпечення процесів
розвитку промисловості.....28

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Васильців Н.М.

Цифровий маркетинг як складник перспективного напрямку розвитку індустрії 4.0.....35

Гоголь І.А.

Методика дослідження формування маркетингової стратегії
в умовах євроінтеграції.....41

Лачкова Л.І., Лачкова В.М.

Фінансово-економічний механізм адаптаційної реструктуризації торговельних
підприємств України.....48

Пономарьова О.Б., Таран О.В., Дейнека Н.В.

Страховання життя в Україні: сучасний стан та перспективи розвитку.....57

Рожко Н.Я.

Плодоовочеве виробництво: аналіз динаміки розвитку в Україні.....65

Шаповал В.М., Герасименко Т.В., Бондаренко Л.А.

Амортизаційна політика: сутність, проблеми, напрями вдосконалення.....72

Шулла Р.С., Попик М.М., Повідайчик М.М.

Використання сучасних методичних підходів до оцінки економічного ефекту
від інноваційних процесів на промисловому підприємстві.....80

РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

Коваль Л.П.

Перспективні напрями розвитку хімічних виробництв в Україні.....89

Шашина М.В.

Наукові підходи до виділення ознак структурної модернізації регіональної економіки.....96

ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

Клебанова Т.С., Рудаченко О.О.

Моделювання критичних факторів соціальної напруженості
в Україні шляхом множинного регресійного аналізу.....102

ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

Бодрецький М.В.

Системні проблеми кредитування суб'єктів господарювання.....111

Бусарєв Д.В.

Визначення основних принципів та функцій системи економічної безпеки паливно-енергетичного комплексу.....119

Гаврилюк В.М.

Особливості системи управління кредитними ризиками на сільськогосподарських підприємствах.....125

Москаленко Н.В.

Ідентифікація ризиків легалізації доходів в операційній діяльності банків.....131

Ратушна Ю.С.

Фінансовий інжиніринг: особливості, чинники та роль у розвитку фінансового інвестування.....140

Хомутенко А.В.

Системні атрибути та структурні викривлення управління державними фінансами України.....151

Хуторна М.Е.

Розвиток системи регулювання діяльності спеціалізованих кредитних установ України як чинник підвищення їхньої фінансової стабільності.....163

Циганова Н.В.

Взаємодія суб'єктів фінансового ринку в умовах поведінкової економіки.....174

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

Долінська О.М.

Робочі документи внутрішнього аудитора банку.....185

Дугар Т.С., Мац Т.П.

Облік і звітність суб'єктів малого підприємництва в комп'ютерному середовищі.....190

МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

Kudrytska Zh., Seiz A.

Modelling the diversification strategy of the company to reduce risk degree.....199

CONTENTS

WORLD ECONOMY AND INTERNATIONAL ECONOMIC RELATIONS

Belov Oleksandr, Likhonosova Ganna

Financing catalyst development entrepreneurship: european vector.....7

Voitov Sergii, Chernykh Veronika

Customs post-audit development as a component of the customs control system
modernization in Ukraine.....17

ECONOMY AND OPERATION OF NATIONAL ECONOMY

Kyrychenko Oksana

Conceptual framework of investment innovative software processes,
development of industry.....28

ECONOMY AND ENTERPRISE MANAGEMENT

Vasyltsiv Nadiia

Digital marketing as a constituent of the promising direction
of industry 4.0 development.....35

Gogol Inna

Research methods of marketing strategy formation in the conditions of european integration....41

Lachkova Liudmyla, Lachkova Victoriya

Financial and economic mechanism of adaptation restructuring
of Ukrainian trade enterprises 48

Ponomarova Oksana, Taran Oksana, Deineka Nastasiya

Life insurance in Ukraine: current status and development prospects57

Rozhko Nataliia

Fruit and vegetable production: analysis of the dynamics of development in Ukraine.....65

Shapoval Valentyna, Herasymenko Tetyana, Bondarenko Lyudmyla

The amortization policy: the nature, problems, ways of improvement.....72

Shulla Roman, Popyk Mariana, Povidaichyk Mykhailo

Use of the modern methodological approaches to assessing
the economic effect of innovation processes at the industrial enterprise.....80

DEVELOPMENT OF PRODUCTIVE POTENTIAL AND REGIONAL ECONOMY

Koval Liudmyla

Perspective directions of chemical production development in Ukraine.....89

Shashyna Maryna

Scientific approaches to determine a significant change of structural modernization
of regional economy.....96

DEMOGRAPHY, LABOR ECONOMY, SOCIAL ECONOMY AND POLITICS

Klebanova Tamara, Rudachenko Olha

Modeling critical factors of social tension in Ukraine by a multiple regression analysis.....102

MONEY, FINANCES AND CREDIT

Bodretskiy Mikhailo

Systemic problems of crediting of enterprises.....111

Busariev Dmytro

Determination of the basic principles and functions of the system
of economic security of the fuel and energy complex.....119

Havryliuk Vita

Peculiarities of credit risk management in agricultural enterprises.....125

Moskalenko Nataliia

Authentication of risks of legalization of profits in operating activity of banks.....131

Ratushna Julia

Financial engineering: peculiarities, factors and role in financial investment development.....140

Khomutenko Alla

System attributes and structural distortion of the state financial management of Ukraine.....151

Khutorna Myroslava

About regulative system of specialized credit institutions in Ukraine
as a factor of their financial stability.....163

Tsyganova Nadiia

Interaction of financial market subjects in the conditions of the behavior economy.....174

ACCOUNTING, ANALYSIS AND AUDIT

Dolinska Oksana

Documents of an assurance engagement of internal auditors of the bank185

Dugar Tatyana, Mats Tatyana

Accounting and reporting of small enterprise subjects in the computer environment.....190

MATHEMATICAL METHODS, MODELS AND INFORMATION TECHNOLOGIES IN ECONOMY

Kudrytska Zhanna, Seiz Anastasia

Modelling the diversification strategy of the company to reduce risk degree.....199

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

DOI: <https://doi.org/10.32836/2521-666X/2019-2-64-1>

УДК 657.37:658

Бєлов О.В.

магістрант,
Національний аерокосмічний університет
імені М.Є. Жуковського
«Харківський авіаційний інститут»

Ліхоносова Г.С.

доктор економічних наук, доцент кафедри фінансів,
Національний аерокосмічний університет
імені М.Є. Жуковського
«Харківський авіаційний інститут»

Belov Oleksandr, Likhonosova Ganna

National Aerospace University
named after N.E. Zhukovsky
«Kharkiv Aviation Institute»

ФІНАНСУВАННЯ КАТАЛІЗАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦТВА: ЄВРОПЕЙСЬКИЙ ВЕКТОР

FINANCING CATALYST DEVELOPMENT ENTREPRENEURSHIP: EUROPEAN VECTOR

У статті розглядається політика ЄС та України щодо підтримки суб'єктів малого та середнього підприємництва. Представлено проблеми, що заважають нормальному розвитку малого та середнього бізнесу. Викладено основні цілі та принципи підтримки малого бізнесу в Україні, наведено основні механізми, спрямовані на розвиток малого і середнього бізнесу в Україні. Досліджено основні соціально-економічні показники країни, що є важливими для розуміння рівня розвитку та позицій держави щодо МСП, а саме: простежено кількість малих підприємств, напрями впровадження інновацій та досліджено інвестиційний клімат країни. Визначено напрями щодо вдосконалення та нормального функціонування малого та середнього бізнесу як у країні, так і за її межами. Розглянуто та запропоновано оптимальні шляхи фінансування та допомоги з боку Європейського Союзу щодо підприємництва в Україні.

Ключові слова: малий та середній бізнес, Європейський Союз, гранти, кредити, агротехнології, інформаційні ресурси, нормативно-правові акти.

В статье рассматривается политика ЕС и Украины по поддержке субъектов малого и среднего предпринимательства. Представлены проблемы, мешающие нормальному развитию малого и среднего бизнеса. Изложены основные цели и принципы поддержки малого бизнеса в Украине, приведены основные механизмы, направленные на развитие малого и среднего бизнеса в Украине. Исследованы основные социально-экономические показатели страны, которые являются важными для понимания уровня развития и позиций государства по МСП, а именно: прослежено количество малых предприятий, направления внедрения инноваций и исследован инвестиционный климат страны. Определены направления совершенствования и нормального функционирования малого и среднего бизнеса как в стране, так и за

ее пределами. Рассмотрены и предложены оптимальные пути финансирования и помощи со стороны Европейского Союза касательно предпринимательства в Украине.

Ключевые слова: малый и средний бизнес, Европейский Союз, гранты, кредиты, агротехнологии, информационные ресурсы, нормативно-правовые акты.

The urgency of the chosen topic of study is explained by the fact that for Ukraine, European integration is a way of modernizing the economy, overcoming technological backwardness, attracting foreign investments and new technologies, creating new jobs, increasing the competitiveness of domestic producers, entering the world markets, first of all, into the EU market. As an integral part of Europe, Ukraine focuses on the model of socio-economic development in the leading European countries. The political benefits of Ukraine's integration into the EU are linked to the creation of reliable mechanisms for political stability, democracy and security. The rapprochement with the EU is a guarantee, and fulfillment of its requirements is an instrument for the development of democratic institutions in Ukraine. In other words, European integration policy opens new prospects for partnership, economic integration and cooperation. The article examines the policy of the European Union and Ukraine in support of small and medium enterprises. The importance of small and medium enterprises for the member states of the European Union is considered. The problems that hinder the normal development of small and medium business are presented. The consequences of the influence of European integration processes on the development of small and medium enterprises in Ukraine are determined. The main goals and principles of supporting small business in Ukraine are outlined, and the main mechanisms aimed at the development of small and medium business in Ukraine are presented. The main socio-economic indicators of the country, which are important for understanding of the level of development and the position of the state with regard to SMEs, are investigated, namely: the number of small enterprises has been traced, the directions of the implemented innovations traced and the investment climate of the country investigated. The directions of improvement and normal functioning of small and medium business of Ukraine both in the country and abroad are determined. The optimal ways of financing and assistance from the European Union on entrepreneurship of Ukraine are considered and offered.

Key words: small and medium business, European Union, grants, loans, agrotechnologies, information resources, legal acts.

Постановка проблеми. Пошук оптимального механізму підтримки інноваційних стартапів зумовлений істотними технологічними та інвестиційними ризиками на етапі структурування бізнесу та формування його моделі. Безперерійність інноваційного процесу залежить від ефективності інструментів його реалізації та інноваційної інфраструктури. Зарубіжний досвід довів дієвість акселераційного механізму підтримки інноваційних проєктів за активної залученості всіх його учасників. Такий підхід утілений у регіональних бізнес-каталізаторах, які об'єднують організаційні, управлінські, науково-дослідні і виробничо-технологічні компетенції різних суб'єктів інноваційної діяльності, що дає змогу знизити передпосівні витрати і підвищити якість проєктів на найбільш ризикових стадіях інноваційного процесу.

Європейським Союзом та його державами-членами для українського малого та середнього бізнесу сьогодні пропонується

широкий спектр допомоги у вигляді грантів, вигідних кредитів, інших можливостей, що дають змогу вдосконалити їхню діяльність в Україні або ж вийти на ринки ЄС, знайти там бізнес-партнерів (зокрема, в агропромисловому секторі). Водночас більша частина підприємців не використовує зазначену підтримку.

Серед найпоширеніших причин цієї проблеми такі: відсутність знань про європейські програми та принципи роботи з ними; мала кількість належно підготовлених експертів; необхідність самостійного моніторингу джерел; банальне невміння писати проєктні заявки; незнання англійської мови тощо, а також так звані «причини приховані», пов'язані з небажанням «виходити з тіні», робити прозорими процедури ведення бізнесу, упорядковувати фінансовий, організаційний, кадровий аспекти діяльності організації, (аналіз спроможності яких є важливою передумовою надання грантових коштів європей-

ськими інституціями). У суспільстві загалом це формує зневіру у можливості реального отримання міжнародної допомоги й європейських коштів для розвитку малого та середнього підприємництва, проблематичними залишаються пошук і налагодження контактів між підприємцями України та ЄС [2].

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дослідження та пошук шляхів фінансування каталізаційного розвитку підприємництва за європейським досвідом знайшли місце в роботах таких авторів, як А.О. Бояр, Т.В. Калінеску, О.Д. Кирилов, Г.С. Ліхонцова, М.О. Наталенко, О.М. Шмігач.

Мета статті полягає у пошуку шляхів оптимального фінансування розвитку підприємництва як каталізатора соціально-економічного розвитку країни у цілому з використанням європейського досвіду реформування.

Виклад основного матеріалу. Мале підприємництво в Європі стимулює розвиток конкуренції, що змушує великі компанії впроваджувати нові технології і підвищувати ефективність виробництва. Результативність усієї економіки ЄС безпосередньо залежить від успішного функціонування малого та середнього бізнесу, тому в рамках Євросоюзу здійснюється політика підтримки малого підприємництва, головна мета якої – збалансування інтересів держави і бізнесу, забезпечення оптимальних умов для здійснення підприємницької діяльності, зростання конкурентоздатності сектору МСП. У країнах – членах Європейського Союзу сектор малого підприємництва, активно підтримуваний владою, успішно функціонує у таких сферах економіки, як торгівля, будівництво, надання послуг [9, с. 1026].

Взаємовідносини Україна – ЄС з моменту набуття Україною незалежності в 1991 р. динамічно розвиваються. Беручи до уваги глобальний чинник, який впливає на перспективи вступу України до ЄС, варто зазначити, що сучасні міжнародні відносини досі знаходяться у стані трансформації.

Одним зі шляхів подолання вітчизняного відставання може служити створення умов,

що дають змогу підприємствам самостійно підвищувати ефективність використання своїх ресурсів за рахунок комерціалізації результатів наукових досліджень і розробок.

Успішна реалізація відповідного завдання залежить від наявності адекватної інноваційної соціально-економічної інфраструктури, що забезпечує різноманітність форм ресурсного та інформаційного обміну між економічними суб'єктами та державними органами, громадськими організаціями та стейкхолдерами.

В українській практиці поки не вироблено чітких механізмів та шляхів фінансування інфраструктурної підтримки малого та середнього підприємництва, а ключові елементи цієї інфраструктури наразі не узгоджені. Наявні протиріччя між окремими сегментами інноваційної економіки знижують ефективність механізмів підтримки інноваційних підприємств, особливо новостворених.

Активізація євроінтеграційних процесів в Україні дає змогу здійснювати пошук ефективних шляхів стимулювання та підтримки розвитку малого та середнього бізнесу на основі вивчення та запровадження досвіду європейських країн. Мета євроінтеграційних процесів полягає у налагодженні тісного співробітництва європейських держав та України у соціально-економічній сфері [9, с. 1027].

Бізнес-каталізатор покликаний об'єднати учасників інноваційного процесу навколо створення і підтримки фінансування підприємства на ранніх стадіях, коли ще сама ідея нового бізнесу потребує підтвердження.

У його основу закладено інтеграцію компетенцій ключових суб'єктів інноваційної системи – університетів, наукових організацій, промислових підприємств, фінансових інститутів, приватних інвесторів, регіональних органів виконавчої влади – з підприємницькими ресурсами ініціатора проекту.

Участь усіх сторін дає змогу скоротити витрати на початкові інвестиції, тобто вирішити найгострішу проблему будь-якого початківця проекту – доступу до ресурсів. Локальний бізнес-каталізатор пропонує розробникам і підприємцям, як резидентам, так

і нерезидентам регіону, комплекс послуг для доведення інноваційного проекту до стадії інвестиційної готовності в обмін на частку, наприклад, у компанії або компанії – учасниці регіонального бізнес-катализатора.

Ефективним таким механізм роблять єдині стандарти і прозора процедура відбору проєктів. Тим самим регіональний бізнес-катализатор дає змогу подолати прогалини й активізувати інноваційну діяльність у регіоні за допомогою механізму підготовки інноваційних компаній до інвестування через синхронізацію та координацію компетенцій його учасників.

До моніторингу показників соціально-економічного розвитку регіонів входить тільки показник частки інноваційно активних промислових підприємств у загальній кількості промислових підприємств. За даними Держкомстату, кількість малих підприємств у всіх видах економічної діяльності збільшується з кожним роком (табл. 1) [7].

Окрім того, частка кількості малих підприємств у загальній кількості підприємств за видами економічної діяльності у 2015 р. становила: у сільському господарстві – 94,5% (44,2 тис підприємств); промисловості – 88,4 (37,6 тис); будівництві – 97,3 (28,4 тис); оптовій та роздрібній торгівлі; ремонті автотранспортних засобів і мотоциклів – 97,0 (90,8 тис); діяльності транспорту та зв'язку – 94,7 (21,5 тис); операціях із нерухомим майном; професійній, науко-

вій та технічній діяльності – 98,2 (61,4 тис); діяльності у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування – 94,3 (14,8 тис); освіті – 97,4 (2,0 тис); охороні здоров'я та наданні соціальної допомоги – 93,8 (4,0 тис); наданні комунальних, індивідуальних та інших видів послуг; діяльності у сфері мистецтва, культури, спорту та відпочинку – 96,5 (13,3 тис).

У 2013 р. в усіх галузях частка кількості малих підприємств у загальній кількості підприємств за видами економічної діяльності становить понад 90%. Малі підприємства функціонують у всіх галузях економічної діяльності, формують найбільшу частину загальної кількості підприємств. Більше того, ця тенденція спостерігається з 2010 р. (за винятком промисловості) (табл. 2) [8, с. 21–23].

Аналіз джерел фінансування інноваційної діяльності в промисловості України, за даними Державної служби статистики України [6] (табл. 3), показав, що обсяги фінансування інноваційної діяльності постійно коливаються: у 2010 р. загальний обсяг фінансування інноваційної діяльності становив 8 045,5 млн грн, у 2012 р. – 11 480,6 млн грн, а в 2014 р. – 7 695,9 млн грн. Із 2015 р. помітно зростання обсягів фінансування, що становлять 13 813,7 млн грн; у 2016 р. – 23 229,5 млн грн, але 2017 р. відзначився низьким обсягом фінансування інноваційної діяльності – 9 117,5 млн грн.

Таблиця 1

Кількість малих підприємств в Україні за видами економічної діяльності (тис одиниць)

Показник	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Разом	357,2	354,3	344,0	373,8	324,6	327,8	291,2	322,9
Сільське господарство, мисливство, лісове господарство	47,2	38,4	44,5	46,9	43,4	44,2	42,5	47,7
Промисловість	41,4	41,1	37,1	43,2	37,1	37,6	33,7	37,1
Будівництво	36,7	36,1	32,7	35,0	28,9	28,4	23,6	26,7
Оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів	105,9	107,3	99,7	106,6	90,8	90,8	79,4	86,6

Закінчення таблиці 1

1	2	3	4	5	6	7	8	9
Діяльність транспорту та зв'язку	21,7	22,9	23,2	25,1	21,4	21,5	18,9	21,2
Операції з нерухомим майном; професійна, наукова та технічна діяльність	58,1	60,1	61,5	67,6	60,0	61,4	54,8	60,6
Діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування	15,0	15,7	15,0	16,4	14,3	14,8	12,9	15,1
Освіта	2,3	2,3	2,1	2,3	2,0	2,0	1,8	2,0
Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	4,4	4,6	4,4	4,6	3,9	4,0	3,7	4,0
Надання комунальних, індивідуальних та інших видів послуг; діяльність у сфері мистецтва, культури, спорту та відпочинку	15,9	16,1	15,5	16,7	13,4	13,3	11,1	12,2

В Україні основне фінансування інноваційної діяльності (понад 70%) відбувалося за рахунок власних коштів підприємств. Вагому роль у фінансуванні інноваційної діяльності промислових підприємств відіграють також кошти іноземних інвесторів, однак у структурі інноваційних витрат за джерелами фінансування їхня питома вага з 30% у 2010 р. скоротилася до 1% у 2017 р., що може свідчити про погіршення інвестиційного клімату. Частка коштів із державного бюджету

у цій структурі була доволі мізерною – у середньому 1,56% за аналізований період. Таким чином, у вітчизняних підприємствах існує проблема дефіциту зовнішніх коштів на інновації.

Та все ж обсяг фінансування інноваційної діяльності в промисловості з 2010 до 2017 р. має позитивну динаміку та зберігає тенденцію росту. Якщо порівняти обсяги фінансування 2010 р. з 2017 р., то можемо спостерігати їх збільшення у 1,13 рази.

Таблиця 2

Частка кількості малих підприємств в Україні у загальній кількості підприємств за видами економічної діяльності (відсотків)

Показник	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Разом	94,3	94,3	94,3	95,0	95,2	95,5	95,0	95,5
Сільське господарство, мисливство, лісове господарство	93,2	92,1	93,3	94,1	94,3	94,5	94,4	95,2
Промисловість	86,5	86,5	85,7	87,9	88,0	88,4	87,4	88,2
Будівництво	96,1	96,1	95,9	96,6	96,9	97,3	96,8	97,1
Оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів	96,1	96,1	96,0	96,5	96,7	97,0	96,7	96,7
Діяльність транспорту та зв'язку	93,2	93,4	93,3	93,9	94,3	94,7	94,1	94,6

Закінчення таблиці 2

1	2	3	4	5	6	7	8	9
Операції з нерухомим майном; професійна, наукова та технічна діяльність	97,2	97,4	97,5	98,0	98,1	98,2	98,2	98,5
Діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування	93,4	93,6	93,1	93,8	94,1	94,3	93,7	94,8
Освіта	95,6	96,1	96,4	97,1	97,2	97,4	97,2	97,6
Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	93,7	94,1	93,9	94,6	95	93,8	92,8	93,3
Надання комунальних, індивідуальних та інших видів послуг; діяльність у сфері мистецтва, культури, спорту та відпочинку	96,2	96,4	95,7	96,6	96,7	96,5	96,1	96,5

Не можна не звернути увагу на те, що в галузі промисловості понад 70% припадає на сектор малого бізнесу. Проведемо ана-

ліз кількості промислових підприємств, що впроваджували інновації, а також упроваджені ними інновації (табл. 4) [5].

Таблиця 3

**Джерела фінансування інноваційної діяльності в промисловості України
(у фактичних цінах, млн грн)**

Джерела фінансування	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	
Загальна сума витрат	8045,5	14333,9	11480,6	9562,6	7695,9	13813,7	23229,5	9117,5	
У тому числі за рахунок коштів	власних	4775,2	7585,6	7335,9	6973,4	6540,3	13427	22036	7704,1
	державного бюджету	87	149,2	224,3	24,7	344,1	55,1	179	227,3
	іноземних інвесторів	2411,4	56,9	994,8	1253,2	138,7	58,6	23,4	107,8
	інші джерела	771,9	6542,2	2925,6	1311,3	672,8	273	991,1	1078,3

У 2016 р., згідно з інформацією Державної служби статистики України, інновацій-

ною діяльністю у промисловості займався 16,6% від загальної кількості.

Таблиця 4

Кількість промислових підприємств України та впроваджені ними інновації

Показник	2010	2011	2012	2013	2014 ¹	2015 ¹	2016 ^{1,2}	2017 ¹
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Питома вага підприємств, що впроваджували інновації, %	11,5	12,8	13,6	13,6	12,1	15,2	16,6	14,3
Впроваджено нових технологічних процесів, процесів	2043	2510	2188	1576	1743	1217	3489	1831
з них								
маловідходні, ресурсозберігаючі	479	517	554	502	447	458	748	611

Закінчення таблиці 4

1	2	3	4	5	6	7	8	9
Впроваджено виробництво інноваційних видів продукції, найменувань	2408	3238	3403	3138	3661	3136	4139	2387
з них нові види техніки	663	897	942	809	1314	966	1305	751

¹ Дані наведено без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та частини тимчасово окупованих територій у Донецькій та Луганській областях.

² Дані наведено за результатами державного статистичного спостереження за формою № ІНН «Обстеження інноваційної діяльності підприємств за період 2014–2016 років» (за міжнародною методологією).

За даними табл. 4, найбільша активність підприємств у впровадженні інновацій спостерігається у 2016 р., коли було впроваджено 3 489 нових технологічних процесів, у тому числі 748 – маловідходних, ресурсозберігаючих; упроваджено виробництво інноваційних видів продукції з 4 139 найменувань інноваційних видів продукції, з яких 1 305 – нові види машин, устаткування, прилади, апарати тощо.

За умови змін у законодавчій базі щодо визначення малих підприємств статистична інформація за останні роки стосовно кількості розвитку малих підприємств буде перерахована в регіонах України та в цілому на рівні держави для можливості порівняння, аналізу розвитку малих підприємств, та дані будуть змінені, скоріше за все, у бік збільшення, оскільки чимало підприємств, які раніше уважалися середніми, за вимогами зміненого законодавства стануть малими. Аналіз проводився за даними, які були підраховані до змін у законодавстві щодо визначення малого бізнесу.

Будь-яка нестабільність у державі негативно впливає на стан розвитку, рівень інвестицій, інноваційний рівень функціонування, поліпшення підприємницької діяльності [4, с. 108]. Саме тому для розвитку підприємницької діяльності необхідні такі чинники, як політична, соціальна, економічна стабільність, упевненість в особистій необхідності у розвитку соціально-економічної спрямованості регіону, держави, суспільства.

27 червня 2014 р. був підписаний міжнародний правовий документ, що має на меті перехід від партнерства між Україною та ЄС

до політичної асоціації та економічної інтеграції. Це так звана Угода про асоціацію між Україною та ЄС, яка повністю набрала чинності 1 вересня 2017 р. Та все ж цей документ не містив зобов'язань щодо набуття членства [2].

Угода про асоціацію з ЄС указує для МСП України напрями щодо розвитку даної соціально-економічної сфери:

- поліпшення адміністративної структури та нормативно-правової бази для суб'єктів господарювання в Україні;

- зміни нормативно-правових актів у сфері конкуренції та інституційної структури, захист прав інтелектуальної власності, торгової політики;

- зони вільної торгівлі та встановлення безмитного доступу до ринку ЄС.

Для того щоб краще зрозуміти, до чого саме призведе Угода про асоціацію між Україною та ЄС, розглянемо кожен із запропонованих напрямів.

Поліпшення адміністративної структури та нормативно-правової бази для суб'єктів господарювання в Україні. Сторони розвивають та зміцнюють співробітництво з питань політики у сфері промисловості та підприємництва і, таким чином, поліпшують умови для підприємницької діяльності для всіх суб'єктів господарювання з особливою увагою до малих та середніх підприємств (МСП). Поглиблене співробітництво має поліпшити адміністративну структуру та нормативно-правову базу для українських і європейських суб'єктів господарювання в Україні й ЄС та повинно ґрунтуватися на політиці ЄС щодо розвитку малого і середнього

підприємництва та промисловості з урахуванням визнаних на міжнародному рівні принципів і практики у цих сферах [2].

Зміни нормативно-правових актів у сфері конкуренції та інституційної структури, захист прав інтелектуальної власності, торгової політики. Сучасна політика Євросоюзу у сфері інтелектуальної власності носить два чітких векторних спрямування. По-перше, це внутрішній вектор, який передбачає створення єдиної гармонізованої системи охорони прав інтелектуальної власності в межах самого ЄС. Досягнення цієї мети розглядається як один із важливих кроків на шляху до завершення формування єдиного ринку, підвищення динамізму, гнучкості економіки ЄС, оптимізації конкурентного середовища. Створення єдиної європейської системи охорони об'єктів права інтелектуальної власності дає змогу підвищити конкурентоспроможність і привабливість європейської економіки у світі, забезпечує безпеку та захист творчої діяльності громадян на теренах усього Євросоюзу, дає поштовх розвитку інноваційної діяльності й створює привабливий клімат для інвестування в Європу.

По-друге, це зовнішній вектор, який полягає у прагненні ЄС стимулювати створення ефективних систем охорони інтелектуальної власності в третіх країнах, сприяти розвитку міжнародного співробітництва у цій сфері. У рамках цього вектору знаходять відображення такі інтереси Євросоюзу, як намагання забезпечити європейським компаніям охорону їхніх інновацій за кордоном, ефективніше боротися з імпортом до ЄС неліцензованої продукції, розширити ринки збуту, стимулювати міжнародну торгівлю та транскордонні інвестиційні проекти [1, с. 278–279].

Зони вільної торгівлі та встановлення безмитного доступу до ринку ЄС. Положення Угоди про асоціацію в частині запровадження вільної торгівлі між Україною та державами – членами Європейського Союзу передбачає поступове, впродовж певних перехідних періодів, скасування/зниження ставок увізного мита сторін на товари похідженням з іншої сторони [3].

Для українського бізнесу це означає, передусім, можливість виходу на достатньо сильно захищений (у тому числі й рівнями увізних мит) ринок держав – членів ЄС та вигравати порівняно з товарами ЄС не лише в якості, а й у ціні.

Крім того, визнання української продукції на такому великому та цікавому для всіх держав світу ринку, як ЄС, автоматично означає спрощений вихід української продукції на ринки третіх країн.

Водночас зона вільної торгівлі з ЄС не означає автоматичного збільшення експорту та поживлення торгівлі. Вільна торгівля з ЄС – це можливість [3]:

- виходу на один із найбільших, найпотужніших та найзахищеніших ринків світу;
- конкурувати на рівних умовах та нарощувати обсяги експорту до одного з найважливіших торговельних партнерів України;
- збільшення кола потенційних споживачів української продукції;
- знайти нових партнерів та диверсифікувати свої експортні потоки для мінімізації ризиків у разі неможливості доступу на ринки певних країн СНД;
- спрощення процесів залучення технологічних та інноваційних рішень, що реалізуються у країнах ЄС;
- зменшення нетарифних обмежень у торгівлі сільськогосподарською продукцією у рамках співробітництва у сфері санітарних та фітосанітарних заходів;
- поліпшення доступу до якісної імпортової техніки, насіння, засобів захисту рослин тощо; збереження суверенітету у визначенні та здійсненні зовнішньоекономічної політики.

Окрім зазначених напрямів, для МСП аграрної сфери створені умови виходу на ринки ЄС [2]:

1) створення внутрішньої системи якості та безпеки харчових продуктів, узгоджених із відповідною системою ЄС;

2) впровадження понад 250 стандартів ЄС, які повинні діяти на внутрішньому ринку України.

Також для українських підприємців ЄС підготував фінансову допомогу у вигляді грантів

та кредитів. Від організації ЄС можна отримати пільгові кредити тривалістю в середньому до п'яти років за зниженою на 25% ставкою базисної ставки за кредитом, а розмір гранту для МСП від донорів ЄС коливається від 10 тис до 3 млн євро. Це означає, що представники малого та середнього бізнесу України можуть використати ці європейські фінансові інструменти як для стартового капіталу, так і для розширення вже існуючого бізнесу [2].

Особливої уваги заслуговують інформаційні ресурси, що надаються організаціями ЄС, щоб допомогти українським підприємцям знаходити партнерів, отримувати інформацію для полегшення ведення бізнесу. Також організації ЄС пропонують можливість навчання для підприємців, яким не вистачає знань у сфері агротехнологій, в організаційних та фінансових питаннях [2].

Дуже важливу роль відіграє партнерство ЄС та України. Законодавство України говорить про те, що малі та середні підприємства – це основа її економіки. Політика України у сфері підтримки малого та середнього підприємництва зорієнтована на створення з ЄС однакових організаційно-правових умов його розвитку. Водночас в Україні зберігаються менші ставки оподаткування для малого бізнесу та менш жорсткий контроль із боку держави.

В Україні діє Стратегія розвитку малого і середнього підприємництва на період до 2020 р., що затверджена Розпорядженням КМУ від 24.05.2017 № 504 – р, мета якої – створення сприятливих умов для відкриття, ведення, зростання потенціалу МСП. Документ передбачає спрощення різних процедур для МСП, лояльність, допомогу в разі виникнення проблем [2].

Політична діяльність України у сфері підтримки МСП координується переліком основних документів, що регулюють відносини держави та МСП [2]:

- Конституція України;
- Господарський кодекс України;
- Цивільний кодекс України;
- Кодекс законів про працю;
- Податковий кодекс України;

ЗУ «Про державну реєстрацію юридичних осіб, фізичних осіб – підприємств та громадських формувань» від 15.05.2003 №755;

ЗУ «Про розвиток та державну підтримку малого та середнього підприємництва в Україні» від 22.03.2012 № 1012.

Висновки. Таким чином, дослідивши сучасний стан соціально-економічних показників України та її політику підтримки щодо розвитку малого та середнього бізнесу на шляху до євроінтеграції, маємо відповідь на те, що саме готова зробити країна для кращого функціонування даної сфери бізнесу та як саме готовий допомогти Європейський Союз. У 2014 р. була підписана Угода про асоціацію з ЄС, яка пропонує такі напрями розвитку даної соціально-економічної сфери: по-перше, поліпшення адміністративної структури та нормативно-правової бази для суб'єктів господарювання в Україні; по-друге, зміни нормативно-правових актів у сфері конкуренції та інституційної структури, захист прав інтелектуальної власності, торгової політики; по-третє, зони вільної торгівлі та встановлення безмитного доступу до ринку ЄС.

Запропоновані напрями з боку ЄС є рушієм на шляху вдосконалення нашої країни, але ж варто не забувати, що на заваді стоїть фінансування, що є одним із головних важелів для початку руху за заданим вектором. Саме тому у статті розглянуто та досліджено певні шляхи оптимального фінансування розвитку підприємництва як каталізатора соціально-економічного розвитку країни. Одними з таких шляхів є допомога у вигляді грантів, вигідних кредитів, також інвестиційна допомога з боку європейських банків, що дають змогу вдосконалити підприємницьку діяльність в Україні.

Отже, запропоновані та досліджені у даній статті шляхи вдосконалення та розвитку малого та середнього бізнесу України, на нашу думку, дають змогу встановити нові бізнес-зв'язки, що дасть можливість до залучення інвесторів, партнерів та потенційних покупців, що, своєю чергою, підвищить репутацію нашої держави серед інших країн світу.

Список літератури:

1. Бояр А.О. Єдина політика ЄС у сфері інтелектуальної власності: передумови, формування системи, проблеми і перспективи. *Науковий вісник Волинського державного університету імені Лесі Українки. Економічні науки.* № 1. С. 277–284.
2. Європейські інструменти для розвитку малого та середнього бізнесу в Україні. URL: <https://www.civic-synergy.org.ua/wp-content/uploads/2018/04/YEvropejski-instrumenty-dlya-rozvytku-malogo-ta-serednogo-biznesu-Ukrayiny.pdf> (дата звернення: 03.05.2019).
3. Зона вільної торгівлі між Україною та ЄС. URL: <https://ukraine-eu.mfa.gov.ua/ukraine-eu/trade-and-economic/atm> (дата звернення: 24.05.2019).
4. Ліхоносова Г.С. Опортуністична поведінка персоналу: індикатор поширення соціально-економічного відторгнення підприємства. *Вісник Херсонського державного університету.* 2018. Вип. 30. С. 106–112.
5. Сайт Державної служби статистики України. Впровадження інновацій на промислових підприємствах за 2010–2017 рр. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення: 30.05.2019).
6. Сайт Державної служби статистики України. Джерела фінансування інноваційної діяльності промислових підприємств за 2010–2017 рр. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення: 30.05.2019).
7. Сайт Державної служби статистики України. Кількість підприємств за видами економічної діяльності з розподілом на великі, середні, малі та мікропідприємства за 2010–2017 рр. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення: 30.05.2019).
8. Соціально-економічні каталізатори інноваційної активності підприємств : монографія / Т.В. Калінеску та ін. Луганськ : СХУ ім. В. Даля, 2012. 288 с.
9. Шмігач О.М. Євроінтеграційні процеси у сфері підприємницької діяльності в Україні. *Молодий вчений.* 2017. № 11(51). С. 1026–1030.

References:

1. Boiar A. O. Yedyna polityka YeS u sferi intelektualnoi vlasnosti: peredumovy, formuvannia systemy, problemy i perspektyvy [The unified EU policy in the sphere of intellectual property: preconditions, system formation, problems and prospects]. *Scientific herald of Volyn state university named after Lesya Ukrainka. Economic Sciences*, no. 1, pp. 277-284.
2. Yevropejski instrumenty dlia rozvytku maloho ta serednoho biznesu Ukrainy [European Instruments for Small and Medium-Sized Business Development in Ukraine]. Available at: <https://www.civic-synergy.org.ua/wp-content/uploads/2018/04/YEvropejski-instrumenty-dlya-rozvytku-malogo-ta-serednogo-biznesu-Ukrayiny.pdf> (accessed 03 May 2019).
3. Zona vilnoi torhivli mizh Ukrainoiu ta YeS [Free Trade Area between Ukraine and the EU]. Available at: <https://ukraine-eu.mfa.gov.ua/ru/ukraine-eu/trade-and-economic/atm> (accessed 24 May 2019).
4. Likhonosova H. S. (2018) Oportunistychna povedinka personalu: indyikator poshyrennia sotsialno-ekonomichnoho vidtorhnenia pidpriumstva [Opportunistic behavior of the personnel: an indicator of the spread of socio-economic rejection of the enterprise]. *Bulletin of the Kherson State University*, vol. 30, pp. 106-112.
5. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy (2010 – 2017) Vprovadzhennia innovatsii na promyslovykh pidpriumstvakh [Implementation of innovations at industrial enterprises]. Available at: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (accessed 30 May 2019).
6. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy (2010 – 2017) Dzherela finansuvannia innovatsiinoi diialnosti promyslovykh pidpriumstv [Sources of financing of innovation activity of industrial enterprises]. Available at: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (accessed 30 May 2019).
7. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy (2010 – 2017) Kil'kist pidpriumstv za vydamy ekonomichnoi diialnosti z rozpodilom na velyki, seredni, mali ta mikropidpriumstva [Number of enterprises by types of economic activity with distribution to large, medium, small and micro enterprises]. Available at: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (accessed 30 May 2019).

8. T. V. Kalinesku et al. (2012) Sotsialno-ekonomichni katalizatory innovatsiinoi aktyvnosti pidpriemstv: monohrafiia [Socio-economic catalysts of innovative activity of enterprises: monograph]. Lugansk: View of the SNU named after V. Dal. (in Ukrainian)

9. Shmihach O. M. (2017) Yevrointehratsiini protsesy u sferi pidpriemnytskoi diialnosti v Ukraini [European integration processes in the field of entrepreneurship in Ukraine]. *Kyiv University of Law, National Academy of Sciences of Ukraine "Young Scientist"*, no. 11 (51), pp. 1026-1030.

DOI: <https://doi.org/10.32836/2521-666X/2019-2-64-2>

УДК 339.5 (477)

Войтов С.Г.

кандидат економічних наук,
Університет митної справи та фінансів

Черних В.В.

кандидат економічних наук,
Виборзька філія Російської академії
народного господарства та державної служби

Voitov Sergii

University of Customs and Finance

Chernykh Veronika

Vyborg branch of RANEPА

РОЗВИТОК МИТНОГО ПОСТАУДИТУ ЯК СКЛАДНИК МОДЕРНІЗАЦІЇ СИСТЕМИ МИТНОГО КОНТРОЛЮ В УКРАЇНІ

CUSTOMS POST-AUDIT DEVELOPMENT AS A COMPONENT OF THE CUSTOMS CONTROL SYSTEM MODERNIZATION IN UKRAINE

У статті розглянуто проблематику вдосконалення системи митного контролю України через призму впровадження та розвитку новітнього функціонального її складника – митного постаудиту. Сформульовано зміст поняття «митний постаудит», визначено його місце і роль у системі митного контролю України. Виділено низку загальних і специфічних функцій, характерних для митного постаудиту. Представлено сучасну модель проведення митного постаудиту в Україні, що поетапно ілюструє складний організаційно-інтелектуальний процес. Особливо виділено основні принципи, якими повинні керуватися фахівці під час проведення митного постаудиту. За результатами огляду сучасного стану вказаного складника системи митного контролю України сформульовано низку проблем, з якими стикається здійснення процесу митного постаудиту.

Ключові слова: митний контроль, митний постаудит, функції митного постаудиту, документальна перевірка, проблеми митного постаудиту.

В статье рассмотрена проблематика совершенствования системы таможенного контроля Украины через призму введения и развития новой функциональной ее составляющей – таможенного постаудита. Сформулировано содержание понятия «таможенный постаудит», определены его место и роль в системе таможенного контроля Украины. Выделен ряд общих и специфических функций, характерных для таможенного постаудита. Представлена современная модель проведения таможенного постаудита в Украине, которая поэтапно иллюстрирует сложный организационно-интеллектуальный

процесс. Отдельно выделены основные принципы, которыми должны руководствоваться специалисты при проведении таможенного постаудита. По результатам исследования современного состояния указанной составляющей системы таможенного контроля Украины сформулирован ряд проблем, с которыми сталкивается осуществление процесса таможенного постаудита.

Ключевые слова: таможенный контроль, таможенный постаудит, функции таможенного постаудита, документальная проверка, проблемы таможенного постаудита.

The article considers the problems of improving Ukraine's customs control system through the introduction and development of its new functional component – the customs post-audit. Based on the modern world economic dynamics, the international legislation and the principles of openness in conducting foreign trade activities of Ukraine, the introduction of customs post-audit into the national customs control system is an obvious necessity, the topic is therefore particularly relevant. The study was carried out a detailed discussion about the formation of the concept of "customs post-audit". We have been formed, defined its content, defined place and role of customs post-audit in the customs control system of Ukraine. The authors had highlighted a number of general and specific functions that are characteristic of the customs post-audit. According to the results of scientific researches, as well as practical experience in the customs authorities, the authors have presented the modern model of customs post-audit in Ukraine, which illustrates the complex organizational and intellectual process in stages. Descriptive structural and functional analysis of the modern model of customs post-audit in Ukraine provides a comprehensive vision of the chain of verification activities from the moment of planning and conducting inspections to payment or appeals its results. In the schematic model the existing types of documentary verification have been discussed, the rights of customs auditors in conducting inspections were identified, the key themes and trends of customs post-audit in Ukraine have been considered. The study separately highlights the basic principles that should guide specialists during the customs post-audit. According to the results of analysis of the current situation of this component of Ukraine's customs control system, the authors formulated a comprehensive vision of the problems faced by the customs post-audit during its implementation process. The paper covers a wide range of issues of normative, methodological, administrative and practical levels that must be solved at the current stage of development of the Ukrainian customs system.

Key words: customs control, customs post-audit, functions of customs post-audit, documentary verification, problems of customs post-audit.

Постановка проблеми. Тенденції лібералізації міжнародної торговельно-економічної діяльності призводять до зменшення, гармонізації та уніфікації торгово-тарифних і митних обмежень. У даному разі митно-тарифна система з її адміністративними й економічними важелями впливу перебуває у центрі міжнародних торговельних процесів. Унаслідок провадження ліберальної торговельної політики, вдосконалення та уніфікації процесів митно-тарифного регулювання докорінно змінюються старі й визначаються нові пріоритети митної діяльності. Одним із них на сучасному етапі розвитку є митний постаудит.

Митний постаудит як порівняно нова для національної та досить притаманна для митних систем розвинених країн форма митного контролю характеризується низкою позитивних моментів, що спрямовані на пришвидшення безперешкодного руху товарів туди,

де їх чекають кінцевий споживач та виробництво. Як наслідок, окрім часу простою з метою догляду та виконання інспектором підрозділу митного оформлення низки митних формальностей, зменшуються накладні та інші приховані витрати, які сплачує кінцевий споживач. Зведення ж процесу митного оформлення до об'єктивно необхідного в рамках сучасної світогосподарської динаміки мінімуму позитивно впливає на імідж держави на світових теренах, зменшує або ж узагалі повністю ліквідує основи нездорового бюрократизму, підстави для зловживань та корупційних дій. Актуальність указанного питання для України підкреслена ще й тим, що налагодження сучасної системи митного постаудиту є однією з умов, що визначаються Угодою про асоціацію України та ЄС (ст. 76 п. 1 е) [1]. А тому переорієнтація формату від тотального митного контролю до митного постаудиту є однозначною.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Зважаючи на те, що процес упровадження митного постаудиту в практику діяльності національної митної системи має досить обмежений історичний період, нерозвиненою на даний момент є як науково-теоретичний, так і практичний базис указанного складника модернізації митної системи України. Дослідження митного постаудиту зосереджено в роботах порівняно вузького кола науковців та практиків митної системи. Серед останніх найбільш повними й системними є дослідження Л.М. Івашової, Т.С. Єдинак, Ю.В. Єдинака [2], О.М. Вакульчик, І.Г. Бережнюка [3], М.О. Харкавого [4], С.С. Брехова, [5], О.В. Соколовської [6], О.А. Костенко [7], О.А. Фрадинського [8] та ін. Проте, незважаючи на високу значущість кожного дослідження для митної науки, що розвивається, більшість робіт приділяє надміру велику увагу огляду українського та міжнародного митного законодавства або ж теоретизує процес митного постаудиту, недостатньо врахувавши його особливості як новітньої складової частини митного контролю. Останнє в сучасних умовах поділу Державної фіскальної служби України та відродження інституційної самостійності митної системи набуває особливого значення й потребує детального наукового вивчення.

Мета статті полягає у визначенні та розкритті теоретичних основ, особливостей і механізмів здійснення митного постаудиту в Україні в умовах удосконалення системи митного контролю та її адаптації до нових світогосподарських тенденцій.

Виклад основного матеріалу. Згідно з економічною сутністю, митний постаудит являє собою процес комплексного або часткового нормативно-економічного моніторингу діяльності підприємств – суб'єктів ЗЕД із боку посадових осіб підрозділів митного постаудиту, який здійснюється після факту первинної митної очистки (митного оформлення) для перевірки дотримання митного законодавства, митно-податкової дисципліни підприємством, а також забезпечення належного рівня економічної безпеки

в частині захисту національних товаровиробників від товарів, відносно яких заходи митно-тарифного регулювання не вживалися чи застосовувалися на недостатньому рівні. Базою перевірки під час здійснення митного постаудиту, крім документації, що подається до митного оформлення, виступають і внутрішні бухгалтерські документи підприємства, інформація підприємств-контрагентів, державних органів, іноземних митних органів та ін. Основною метою перевірки після пропуску через митний кордон є пришвидшення митних процедур для сприяння міжнародному товарообміну.

У науковій літературі, зважаючи на новизну питання, що розглядається, сам термін «митний постаудит» хоча й уживається найбільш часто, проте є далеко не єдиною дефініцією. Його еквівалентами є поняття «митний контроль після пропуску товарів» [9], «документальні перевірки дотримання вимог митного законодавства» [10], «постмитний контроль» [11, с. 46], «митний постаудит-контроль» [2, с. 7], «митний аудит» [12, с. 21] та ін. Відстоюючи позиції вибраної нами наукової дефініції, зазначимо, що наведені вище перше [9] і друге [10] поняття, виступаючи безпосередніми цитатами з двох останніх версій митних кодексів, є фактично нормативними кліше, а не науковими термінами; визначення «постмитний контроль» створює враження про те, що процес митного постаудиту провадиться за межами митної діяльності, а термін «митний постаудит-контроль» дублює два фактично рівнозначні у процесі проведення заходів митного постаудиту поняття «постаудит» та «контроль».

Найбільш близьким до досліджуваного нами процесу означенням є «митний аудит», проте й воно не є повністю тотожним митному постаудиту, адже є значно ширшим і, крім митних процедур після митного оформлення, включає ще низку митних формальностей до і на момент здійснення останнього.

Як бачимо, визначення «митний постаудит», на нашу думку, є найбільш прийнятним. Подана дефініція витікає і з міжнародного законодавства, а саме Конвенції про

спрощення і гармонізації митних процедур 1973 р. (Київська конвенція) [13] і Митних прототипів (Customs Blueprints) ЄС [14, с. 59].

При цьому Київська конвенція 1973 р. хоча й визначає процес узагальнено як *audit-based control* (контроль на основі методів аудиту), проте конкретно вказує на характер процедури після моменту митного оформлення: «Контроль на основі методів аудиту – сукупність заходів, за допомогою яких митна служба переконується у правильності заповнення декларацій на товари та достовірності зазначених у них даних, перевіряючи наявні у причетних до декларування осіб відповідні книги обліку рахунків, документи, облікову документацію та комерційну інформацію» [13].

У Митних же прототипах ЄС зазначається термін *post-clearance audit* (аудит після митного очищення) [14, с. 59], що в національних реаліях, на нашу думку, об'єктивно співвідноситься з поняттям «митний постаудит».

Як уже згадувалося, митний постаудит характеризується низкою позитивних моментів, що спрямовані на пришвидшення міжнародної торгівлі, усунення адміністративних та корупційних бар'єрів для її здійснення. Окрім того, розширення часового лагу контрольних процедур у результаті митного постаудиту надає безперечні переваги суб'єктам ЗЕД, що працюють чесно, адже скасовує затримки під час перетину кордону, а у разі надання статусу уповноваженого економічного оператора підприємству надає можливість, що дають змогу максимально спростити експортно-імпорتنу діяльність у частині втручання в діяльність суб'єкта господарювання митних органів.

Для тіншового і нелегального бізнесу перевірки після митного оформлення стають реальним гальмом незаконної діяльності, адже факту переміщення через митний кордон товарів стає недостатньо, щоб повністю очистити їх від податкових зобов'язань і відповідальності перед державою.

Але, головним чином, позитивна роль митного постаудиту полягає у формуванні об'єктивного рівня митно-тарифного навантаження. Спрощення митних формальнос-

тей на кордоні здебільшого призводить до неможливості перевірки правильності визначення митної вартості, класифікації, країни походження, цільового використання товару та ін. За умови ж достатності процедур митного постаудиту й ліквідації указаних порушень за його результатами компенсуються втрачений за спрощеного митного оформлення рівень захисту національного ринку та недобір податків до бюджету. У цьому разі, як удадо вказує практик і науковець П. Пашко, митний постаудит є «одним із заходів запобігання митним правопорушенням, що дає можливість своєчасно і наявними кадровими можливостями повністю виконати економіко-регуляторну, захисну й фіскальну функції митної політики» [2, с. 8].

Таким чином, основним завданням митного постаудиту є формування прозорої системи митно-тарифного регулювання, що була б адекватною тенденціям міжнародної торгівлі, процесам інтеграції і відповідала нормам, що прийняті розвиненими країнами. Поряд із цим серед пріоритетних завдань процесу є забезпечення захисту економічних інтересів як внутрішнього ринку та держави, так й імпортерів.

Зважаючи на новизну проблематики митного постаудиту, слабо дослідженою залишається низка питань, пов'язаних із системою указанного процесу. Таким, зокрема, є питання, що стосується детермінації безпосередніх його функцій. Згідно з аналізом процесу, повністю погодимося з існуванням загальних функцій митного постаудиту, фактично тотожних тим, що властиві процесу податкового адміністрування: контрольної, фіскальної, захисної, регулятивної та ін. Водночас виділимо низку і специфічних, властивих саме митному постаудиту. На нашу думку, такими є три: превентивна, ефективна та перфективна.

У рамках дотримання митного законодавства, сприяння формуванню безперешкодних міжнародних торговельних потоків і відкритих партнерських відносин держави і бізнесу визначальною є превентивна функція. Її суть полягає у тому, що, розширюючи можливо-

сті митних аудиторів у частині контролю над товарами на строк до трьох років після митного оформлення, одного факту перетину митного кордону є недостатньо для того, щоб позбавитися від відповідальності за митні правопорушення. Знання про те, що посадові особи підрозділів митного постаудиту можуть прийти на підприємство у будь-який момент протягом трьох років після митного оформлення, є стимулом для суб'єктів ЗЕД, щоб провадити бізнес згідно із законодавством.

У частині забезпечення стягнення всіх необхідних митних платежів пріоритет має ефективна функція митного постаудиту. Крім відновлення порушеної фінансової справедливості, указана функція сприяє зрівноваженню конкурентних умов іноземного та національного товаровиробників.

У частині завершення фінансово-правового покарання недобросовісного суб'єкта ЗЕД головну роль відіграє перфективна функція митного постаудиту. Її зміст полягає у тому, що за результатом митного постаудиту, крім стягнення несплачених митних платежів, на підприємство можуть бути накладені штрафні санкції чи санкції за порушення митних правил, а відомості про правопорушення послужать у подальшому для формування «історії» імпортера/експортера, що матиме суттєве значення під час віднесення його до «чорного» чи «білого» списку, надання статусу вповноваженого економічного оператора, передання даних до інших контролюючих і правоохоронних органів. Більше того, враховуючи, що митний постаудит підприємства та стягнення несплачених митних платежів відбувається після того, як товари були продані підприємством, фактичної можливості закласти митні платежі та штрафи у собівартість продукції немає. Як наслідок, указані кошти підприємству доводиться платити за рахунок відрахувань із прибутку, залишившись у результаті митних махінацій ні з чим.

Як уже раніше згадувалося, у Конвенції про спрощення і гармонізацію митних процедур 1973 р. вказується, що «контроль на основі

методів аудиту» являє собою сукупність заходів, за допомогою яких митна служба переконається у правильності заповнення декларацій на товари та достовірності зазначених у них даних, перевіряючи наявні у причетних до декларування осіб відповідні книги обліку рахунків, документи, облікову документацію та комерційну інформацію [13]. Насправді ж митний постаудит є процесом більш аналітико- та наукомістким (рис. 1).

Так, процесу документальної перевірки передують планування або низка підстав, що визначають проведення митного постаудиту в позаплановому порядку. Що стосується національної системи митного постаудиту, то вона адміністративно уособлена в підрозділах митного постаудиту, що провадять свою діяльність шляхом здійснення виїзних (планових і позапланових) та невиїзних документальних перевірок. Складання плану та оцінка реальних ризиків є чи не найважливішим етапом у забезпеченні ефективності та результату від процесу митного постаудиту. Неправильна оцінка ризиків із визначення потенційного порушника тягне за собою перевірку підприємства, що провадить діяльність «чисто», відволікає значну кількість трудових та інтелектуальних ресурсів і створює ситуацію, коли дійсний порушник залишається без визначеного законом покарання.

Проведення митного постаудиту у виїзному (плановому і позаплановому) порядку являє собою значний організаційно-інтелектуальний процес. Під час проведення виїзних документальних перевірок створюються спеціальні групи найбільш компетентних аудиторів та досліджується максимально широке коло питань. Митний постаудит перетворюється на комплексну перевірку суб'єкта ЗЕД. Головними принципами перевірки при цьому виступають:

- компетентність – формування робочої групи аудиторів, що максимально відповідають за рівнем підготовки й морально-психологічним якостями специфіці підприємства та предмету, що перевіряється;

- усебічність і комплексність – дослідження максимального кола питань за



Рис. 1. Модель проведення митного постаудиту в Україні [10]

максимальний період діяльності суб'єкта ЗЕД з окремим акцентуванням на найбільш ризикомістких;

- якісність – усебічний доперевірочний аналіз діяльності суб'єкта ЗЕД, комплексна компетентна перевірка та післяперевірочний супровід (скарги, заперечення, судове оскарження з боку суб'єкта ЗЕД).

Якісний митний постаудит потребує тривалого часу перевірки. У цьому разі чи не найбільш визначальним є той факт, що документальна перевірка обмежена у строках: 30 робочих днів із можливістю продовження ще на 15 робочих днів. В окремих випадках (відновлення документів, отримання інформації з-за кордону та ін.) перевірка може бути зупинена на строк, необхідний для отримання необхідної інформації чи документів.

Важливими для інформаційного наповнення митного постаудиту є зустрічні звірки. За допомогою їх проведення відбувається співставлення даних, які надаються суб'єктом ЗЕД, що перевіряється, з даними, якими володіють його контрагенти, для виявлення реальності чи фіктивності проведення операцій, виявлення нової інформації, подробиць чи фактів, що є суттєвими під час надання висновку про діяльність потенційного порушника митного законодавства. Указані звірки проводяться у рамках документальних візних перевірок.

Окрім значних за масштабами візних перевірок суб'єктів ЗЕД, у рамках національної практики митного постаудиту проводяться перевірки окремих питань, пов'язаних із потенційними митними правопорушеннями, – невізні документальні перевірки. Згідно з Митним кодексом України, підставами для проведення невізних документальних перевірок є інформація про потенційне порушення митного законодавства, виявлена в результаті аналізу електронних копій митних декларацій, а також інформація, отримана від виробників товарів, експертів чи іноземних митних органів.

Заключним етапом перевірки є оформлення її результатів актом (за наявності порушень) чи довідкою (за відсутності таких).

Як правило, компетентний митний аудитор – голова робочої групи здійснює післяперевірочний супровід матеріалів постаудиту: відповідає на заперечення до акту, слідує за процесом виставлення податкових повідомлень-рішень, а також здійснює супровід власної перевірки у процесі судового оскарження.

Незалежно від виду перевірки основними принципами під час проведення митного постаудиту є:

- доказовість – рішення аудитора приймається відповідно до законодавства й на основі документально підтверджених відомостей про країну походження, вартість, кількість, якість, що мають суттєве значення;

- об'єктивність – рішення за підсумками митного постаудиту приймається на підставі відомостей, які мають відношення до товарів, задекларованих у конкретній митній декларації;

- економічна доцільність – уникнення випадків митного постаудиту із завідома нульовим фінансовим результатом.

Із приводу вдосконалення митного постаудиту як складника оптимізації митного регулювання варто вказати на низку проблем, з яким стикається швидко та максимально ефективно провадження процесу.

1. Домінування фіскальної направленості митної справи. Як на зорі незалежності, так і зараз фіскальна функція наповнення державного бюджету «швидкими» грошима непрямого оподаткування (ПДВ, митом, акцизом) залишилася практично незмінною. Як наслідок, захисна функція митного оподаткування нівелюється, а розвиток заходів, що спрямовані на її забезпечення (зокрема, й митного постаудиту), провадиться незадовільно.

При цьому практика розвинених країн доводить, що невисокі фіскальні показники надходжень від митного постаудиту не є визначальними у характеристиці його ефективності. Показовим прикладом є частка надходжень однієї з найбільш потужних та ефективних митних систем світу – Японії, де обсяг коштів, забезпечених у результаті митного постаудиту, становить лише близько

0,26% від загальної суми адміністрованих митних платежів [15, с. 19].

2. Нормативно-правове забезпечення. Митний кодекс 2012 р. хоча й удосконалив та розширив низку положень контрольно-перевірочної діяльності, проте не позбавлений нормативної невизначеності. Про вказане свідчить те, що митний постаудит («проведення документальних перевірок») так і залишився однією з форм митного контролю. І подібно тому як, наприклад, підкреслюється пріоритетність першого методу визначення митної вартості, на пріоритет постаудиту в процесах реформування митної діяльності вказано недостатньо.

3. Слабка методологічна база контрольно-перевірочної діяльності, що призводить до практичної неможливості дослідження низки важливих боків діяльності суб'єкта ЗЕД та його зовнішньоекономічних операцій. Указані питання зумовлені кількома чинниками:

по-перше, обмеженою методологічною базою, недостатнім практичним досвідом та навичками більшості співробітників підрозділів митного аудиту. Відповідно до професійних якостей, митний аудитор – це особа, що добре розуміється на бухгалтерії, фінансово-господарській і зовнішньоекономічній діяльності підприємства. Подібні фахівці у державних органах – досить велика рідкість. Практичної ж можливості набуття персоналом підрозділів митного аудиту подібного досвіду чи залучення фахівців-бухгалтерів та аудиторів на умовах підяду, на жаль, не існує;

по-друге, недосконалістю та неповнотою розроблення тематики перевіркової діяльності. Здебільшого робота співробітників відділів митного аудиту обмежується перевіркою досить вузького кола перевірочних питань (повноти декларування транспортних витрат, витрат на страхування, подвійного фактурування та ін.) і не спрямована на розроблення складної (повнота включення роєлті і ліцензійних платежів до митної вартості, давальницька сировина та ін.) тематики. Розроблення ж новітньої тематики перевірки

відповідності нормам законодавства трансфертного й офшорного ціноутворення у міжнародній торгівлі перебуває у ще більш незадовільному стані. Як наслідок, державний бюджет утрачає мільярди, а національний виробник – переваги конкурентності товару порівняно з тим, що імпортується із заниженим рівнем митних платежів.

Найбільш швидке вирішення вказаного питання, як і у попередньому випадку, на нашу думку, можливе шляхом залучення кваліфікованих аудиторів провідних національних та міжнародних аудиторських компаній, з одного боку, до робочих груп за штатними працівниками підрозділів митного аудиту (для підвищення їх кваліфікаційного рівня), з іншого – на умовах підяду за окремими тематиками чи перевітками (так званий аутсорсинг). У даному разі підкреслимо, що законодавчої можливості подібної співпраці на разі не існує.

4. Нерозвиненість системи формування та аналізу ризиків підприємств на предмет можливого порушення норм митного й податкового законодавства, що не дає змоги досягти максимальної ефективності планування перевірок суб'єктів ЗЕД, а отже, й максимального фіскального ефекту. Автоматизація вказаного процесу, що нині практично відсутня, є ключовим чинником досягнення відчутного прогресу у цьому напрямі.

5. Недостатня кількість співробітників відділів митного постаудиту. Оцінка задекларованих керівництвом митної системи намірів про пріоритет уведення ефективної системи митного постаудиту розходиться з діями, на це спрямованими: кількість співробітників, що займаються перевітками суб'єктів ЗЕД, на порядок менше необхідної, і становить близько 130 спеціалістів (близько 1,3% чисельності митного персоналу) [5, с. 91].

6. Нормативно-правова незахищеність митного аудитора. Виконання функцій співробітника підрозділу митного аудиту пов'язане з провадженням особливо важливої, наукоємної і небезпечної роботи. Окремі документальні перевірки охоплюють періоди до трьох років

діяльності великих підприємств із тисячами митних оформлень і зовнішньоторговельним обігом у сотні мільйонів гривень. Донарахування за результатами перевірок сягають мільйонів гривень і часто призводять до відкриття кримінальних справ і притягнення до відповідальності посадових осіб підприємств. Натомість законодавчо жодних пільг чи правового захисту для співробітників підрозділів митного аудиту не передбачено.

7. Низький рівень матеріального забезпечення. Робота кваліфікованого співробітника підрозділу митного аудиту носить специфічний характер й у сфері недержавного сектору співставна за специфікою з діяльністю спеціалістів-бухгалтерів та аудиторів підприємств. Разом із тим рівень матеріального забезпечення митного аудитора на порядок нижче від забезпечення відповідних позицій приватного сектору. У результаті зростає корупційний складник митної діяльності, втрачається мотивація до продуктивної праці, бажання і можливості до професійного розвитку.

Як наслідок, частка платежів, донарахованих у результаті митного постаудиту, до загальної суми митних платежів, зважаючи на сучасний рівень тінізації ЗЕД, є дуже низькою і становить менше 0,5%. Указаний факт свідчить, що превентивна функція контрольних заходів, спрямованих на сумлінну сплату податкових зобов'язань, суб'єктами ЗЕД повною мірою не виконується.

Висновки. Як бачимо, становлення ефективної та сучасної митниці неможливе без побудови дієвої системи митного контролю. Зазначене є компенсацією торговельної лібералізації й еволюційним етапом приведення митного адміністрування відповідно до вимог, які висувають міжнародні інститути та організації. У числі сучасних оптимізаційних рішень, безпосередньо спрямованих на здійснення згаданих вище процесів, є митний постаудит. Основною позитивною властивістю останнього є те, що за рахунок розширення часового лагу процедур митного контролю посилюється тенденція повної та неухильної сплати митних податків. У даному разі швидкий та спрощений порядок митного оформлення на кордоні, за умови достатніх на те підстав, може бути компенсований митним постаудитом на предмет наявності митних правопорушень протягом трьох років із моменту митної очистки. При цьому акцент митних процедур зміщується з площини контролю над безпосереднім товаром (який може бути давно проданий) у площину перевірки систем обліку і звітності підприємства. Зазначене є безперечною тенденцією сучасної митної діяльності та сприяє спрощенню і гармонізації митних процедур відповідно до вимог розвинених країн, поглиблення торгово-економічного співробітництва з якими є стратегічним вектором зовнішньоекономічної політики України.

Список літератури:

1. Association Agreement between the European Union and its Member States, of the one part, and Ukraine, of the other part. URL: [https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:22014A0529\(01\)&from=en](https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:22014A0529(01)&from=en) (дата звернення: 01.06.2019).
2. Івашова Л.М., Єдинак Т.С., Єдинак В.Ю. Основи митного постаудиту : навчальний посібник. Дніпропетровськ : АМСУ, 2011. 200 с.
3. Формування системи митного аудиту в Україні : монографія / за заг. ред. О.М. Вакульчик. Хмельницький, 2014. 207 с.
4. Харкавий М.О. Митний постаудит в Україні: сучасний стан та перспективи розвитку : дис. ... канд. екон. наук : 08.00.08. Тернопіль : ТНЕУ, 2015. 228 с.
5. Розвиток постмитного аудиту в Україні : монографія / за заг. ред. С.С. Брехова. Київ : Алерта, 2018. 326 с.
6. Соколовська О.В. Міжнародні стандарти митного постаудиту. *Економічний вісник Університету*. 2017. Вип. 33/1. С. 394–402.
7. Костенко А.О. Механізми розбудови митного контролю після випуску товарів в Україні. *Збірник наукових праць Університету ДФС*. 2017. № 1. С. 153–171.

8. Фрадинський О.А. Ефективність здійснення митного аудиту в Україні у 2010–2012 роках. *Формування системи митного аудиту України* : матеріали наук.-практ. семінару, 22 травня 2013 р. Хмельницький : ДНДІМС, 2013. С. 26–29.

9. Митний кодекс України від 11.07.2002 № 92-IV (втратив чинність). *Відомості Верховної Ради (ВВР)*. 2002. № 38. С. 288.

10. Митний кодекс України від 13.03.2012 № 4495-VI *Офіційний вісник України*. 2012. № 32. С. 9.

11. Сагарьова Д.О. Генезис постмитного контролю в Україні. *Вісник Академії митної служби України. Серія «Економіка»*. 2013. № 1(49). С. 46–53.

12. Пунда О.О., Туржанський В.А. Етапи та процедури митного аудиту суб'єктів ЗЕД. *Формування системи митного аудиту України* : матеріали науково-практичного семінару. Хмельницький : ДНДІМС, 2013. С. 21–24.

13. International convention on the simplification and harmonization of customs procedures. URL: http://www.wcoomd.org/en/topics/facilitation/instrument-and-tools/conventions/pf_revised_kyoto_conv/kyoto_new.aspx (дата звернення: 01.06.2019).

14. Customs Blueprints – Pathways to modern customs / European Commission. Luxembourg: Office for Official of the European communities. 2007. 89 p.

15. Japan Customs Report. Tokyo: Coordination Division, Customs and Tariff Bureau, Ministry of Finance, Japan, 2011. 68 p.

References:

1. Association Agreement between the European Union and its Member States, of the one part, and Ukraine, of the other part. Available at: ([https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:22014A0529\(01\)&from=en](https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:22014A0529(01)&from=en)) (accessed (01.06.2019)).

2. Ivashova L. M., Jedynek T. S., Jedynek V. Ju. (2011) *Osnovy mytnogho postaudytu* [The basics of customs postaudit]. Dnipropetrovsk: AMSU. (in Ukrainian)

3. Vakuljchuk O. M. (2014) *Formuvannja systemy mytnogho audytu v Ukraini* [Formation of the Customs Audit System in Ukraine]. Khmeljncjckyj. (in Ukrainian)

4. Kharkavij M. O. (2015) *Mytnyj postaudyt v Ukraini: suchasnyj stan ta perspektyvy rozvytku* [Customs postaudit in Ukraine: current state and development prospects] (PhD Thesis), Ternopilj: TNEU.

5. Brekhov S.S. (2018) *Rozvytok postmytnogho audytu v Ukraini* [Development of postcustoms audit in Ukraine]. Kyjiv: Alerta. (in Ukrainian)

6. Sokolovsjska O. V. (2017) Mizhnarodni standarty mytnogho post-audytu [International Standards for Customs Post-Audit]. *Ekonomichnyj visnyk Universytetu*. no. 33/1, pp. 394-402.

7. Kostenko A. O. (2017) Mekhanizmy rozbudovy mytnogho kontrolju pislja vypusku tovariv v Ukraini [Mechanisms for the creation of customs control after the release of goods in Ukraine]. *Zbirnyk naukovykh pracj univesytetu DFS*. no. 1, pp. 153-171.

8. Fradyns'kij O. A. (2013) Efektyvnistj zdijsnennja mytnogho audytu v Ukraini u 2010-2012 rokakh [The effectiveness of the use of customs audit in Ukraine in 2010-2012.]. Proceedings of the Formuvannja systemy mytnogho audytu Ukrainy (Ukraine, Khmeljncjckyj, May 15, 2013), Khmeljncjckyj: Formuvannja systemy mytnogho audytu Ukrainy, pp. 26–29.

9. Verkhovna Rada Ukrainy (2002) Mytnyj kodeks Ukrainy vid 11.07.2002 r. # 92-IV [Customs Code of Ukraine of 11.07.2002 № 92-IV]. Kyiv: *Vidomosti Verkhovnoji Rady*, no. 38. p. 288.

10. Verkhovna Rada Ukrainy (2012) Mytnyj kodeks Ukrainy vid 13.03.2012 r. № 4495-VI [Customs Code of Ukraine of 13.03.2012 № 4495-VI]. Kyiv: *Vidomosti Verkhovnoji Rady*, no. 32. p. 9.

11. Sagharjova D. O. (2013) *Ghenezys postmytnogho kontrolju v Ukraini* [Genesis of postcustoms control in Ukraine]. *Visnyk Akademiji mytnoji sluzhby Ukrainy: serija «Ekononika»*, no. 1 (49). p. 46-53.

12. Punda O. O., Turzhans'kij V. A. (2013) Etapy ta procedury mytnogho audytu sub'ektiv ZED [Stages and procedures of customs audit of subjects of foreign economic activity]. Proceedings of

the Formuvannja systemy mytnogho audytu Ukrainy (Ukraine, Khmeljnyckyj, May 15, 2013), Khmeljnyckyj: Formuvannja systemy mytnogho audytu Ukrainy, pp. 21-24.

13. International convention on the simplification and harmonization of customs procedures Available at: (http://www.wcoomd.org/en/topics/facilitation/instrument-and-tools/conventions/pf_revised_kyoto_conv/kyoto_new.aspx) (accessed 01.06.2019).

14. Customs Blueprints – Pathways to modern customs (2007) European Commission. Luxembourg: Office for Official of the European communities. 89 p.

15. Japan Customs Report. (2011) Tokyo: Coordination Division, Customs and Tariff Bureau, Ministry of Finance, Japan. 68 p.

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

DOI: <https://doi.org/10.32836/2521-666X/2019-2-64-3>

УДК 330.341.1

Кириченко О.С.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри управлінських технологій,
Університет економіки та права «КРОК»

Kyrychenko Oksana

University of Economics and Law «KROK»

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ ІНВЕСТИЦІЙНО-ІННОВАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРОЦЕСІВ РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВОСТІ

CONCEPTUAL FRAMEWORK OF INVESTMENT INNOVATIVE SOFTWARE PROCESSES, DEVELOPMENT OF INDUSTRY

У статті досліджено концептуальні засади інвестиційно-інноваційного забезпечення процесів розвитку промисловості. Окреслено значення інноваційного розвитку як визначного чинника зростання конкурентоспроможності та техніко-технологічного оновлення – модернізації промислового комплексу країни. Визначено основні концептуальні засади здійснення інвестиційної діяльності та провідне соціальне, суспільне значення впровадження інвестиційної діяльності. Досліджено сутність інноваційної діяльності як безперервного процесу дій, спрямованих на створення та комерціалізацію інновацій. Узагальнено розуміння сутності інвестиційного забезпечення інноваційного розвитку як сукупних дій бізнесу та органів державної влади для залучення реальних та потенційних внутрішніх та зовнішніх інвестиційних ресурсів із метою забезпечення реалізації діяльності за стратегічними напрямками інноваційного розвитку.

Ключові слова: інвестиції, інновації, інноваційний розвиток, інвестиційно-інноваційне забезпечення, розвиток промисловості.

В статье исследованы концептуальные основы инвестиционного, инновационного обеспечения процессов развития промышленности. Определено значение инновационного развития как определяющего фактора роста конкурентоспособности и технико-технологического обновления – модернизации промышленного комплекса страны. Определены концептуальные основы осуществления инвестиционной деятельности и большое социальное, общественное значение ведения инвестиционной деятельности. Исследована сущность инновационной деятельности как комплекса действий, направленных на создание и коммерциализацию инноваций. Обобщено понимание сущности инвестиционного обеспечения инновационного развития как общих действий бизнеса и органов государственной власти для определения реальных и потенциальных, внешних и внутренних инвестиционных ресурсов с целью их инвестирования в стратегические для страны направления инновационного экономического развития.

Ключевые слова: инвестиции, инновации, инновационное развитие, инвестиционно-инновационное обеспечение, развитие промышленности.

The article explored the principles of investment and innovation processes in software development industry. Outlines the importance of innovation as an important factor of growth and technical and technological update – modernization of the industrial complex of the country. Defined the basic principles of the realization of

investment activity and a leading social, the public value of the implementation of the investment activity. Investigated the nature of innovation as a constant process aimed at the creation and implementation of innovation. Generalized understanding of investment software innovation as the aggregate actions of business and public authorities with the aim of bringing real and potential internal and external investment resources to ensure implementation of activities for the strategic directions of innovation development. Theme relevance is that in spite of existing scientific research, due to the significant influence of external and internal factors and insufficient development of the domestic investment environment of the country needed to stimulate the development and innovation activities, the question of the conceptual foundations of investment innovative software processes industrial development remains relevant, and identifies the need for further scientific research. The results of the studies of the conceptual principles of investment and innovation processes in software development industry, the opportunities to point out that investment and innovation are part of industrial development, because innovation is the driving power of new change and development, and an investment implements innovations, because without investment, implementation of innovation development is impossible. In General, the essence of investment-innovative software is a process planning actions aimed at accumulating, stimulate and activate the investment development as the use of economic methods of State economic policy and State regulation designed to ensure the development and implementation of industrial innovation and ensure the active dynamic of innovation development, upgrading of the industry in the country.

Key words: *investment, innovation, innovation development, investment and innovation, the development of industry.*

Постановка проблеми. В умовах сучасного світового економічного розвитку досвід провідних країн світу свідчить про те, що основою їхніх стабільності та конкурентоспроможності є динамічний науково-технічний, інноваційний розвиток та активне інвестування в процеси створення та промислового впровадження інновацій. Отже, активізація інвестиційних процесів та інвестиційне забезпечення інноваційного оновлення промисловості як основи економічної системи країни здатні забезпечити структурні й якісні зміни, еволюціонування економічних систем і тривалий та ефективний економічний розвиток.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання концептуальних засад інвестиційно-інноваційного забезпечення процесів розвитку промисловості детально та глибоко досліджувалося у працях: С. Брю, П. Друкера, Л. Гитмана, Ю. Капітанець, Н. Кравченко, М. Кісіль, М. Крупки, М. Коденської, М. Портера, П. Массе, К. Макконнелла, С. Маркова, Б. Санто, У. Шарпа, Й. Шумпетера, А. Череп та інших науковців.

Незважаючи на ґрунтовність та широту проведених наукових пошуків та напрацювань, унаслідок значного впливу зовнішніх та внутрішніх чинників та несформованості внутрішнього інвестиційного середовища

країни, необхідного для стимулювання та розвитку інвестиційно-інноваційної діяльності, питання формування концептуальних засад інвестиційно-інноваційного забезпечення процесів розвитку промисловості залишається актуальним, що й визначає необхідність подальших наукових досліджень.

Мета статті полягає у дослідженні концептуальних засад інвестиційно-інноваційного забезпечення процесів розвитку промисловості.

Виклад основного матеріалу. Основою дослідження засад інвестиційного інноваційного забезпечення є розуміння сутності та концептів самого поняття інновацій та інвестицій. Так, поняття «інновація» в перекладі з латинської визначається як оновлення або зміна.

Термін «інновація» у науковій термінології був запропонований Й. Шумпетером у праці «Теорія економічного розвитку» та визначався як нова комбінація чинників виробництва, що змотивована підприємницьким духом [1, с. 158–159]. Таким чином, уперше було визначено поняття процесу змін та оновлення як окремої наукової категорії. Водночас інновація виступає як оновлення, зміна технологій, новий продукт, так і безпосередньо як процес упровадження змін та оновлення.

У дослідженнях із менеджменту П. Друкера інновація розуміється як особливий засіб, із застосуванням якого підприємцями здійснюється дослідження змін, що відбуваються в економіці та суспільних процесах, для подальшого використання у сфері бізнесу [2, с. 170–173]. Отже, інновації розглядаються як засіб дослідження змін, що має велике прикладне значення в управлінні внаслідок можливості й практичного застосування. Проте, на нашу думку, це обмежує, звужує розуміння інновацій, що виступають не тільки результатом, а й першопричиною, рушійною силою здійснення цих змін.

За дослідженням Б. Санто, інновацій визначаються як суспільний, технічний чи економічний процес, що внаслідок практичного використання ідей і винаходів забезпечує виробництво нових товарів чи поліпшення процесів їх виробництва та забезпечує економічну вигоду й зростання прибутку [3, с. 86]. Зазначене визначення акцентує увагу на важливості практичного використання ідей та винаходів у впровадженні техніко-технологічних змін, орієнтованих як на отримання економічної вигоди, так і на активізацію відтворювальних процесів.

У працях М. Портера інновації визначаються як результат особливих зусиль, що дає змогу підприємствам досягти значних переваг, для підтримання яких необхідно впроваджувати подальші постійні вдосконалення [4, с. 217]. Наведене визначення розширює розуміння сутності інновацій із погляду значення інноваційного розвитку як визначного чинника зростання конкурентоспроможності як на рівні окремих підприємств, так і внаслідок активного впровадження техніко-технологічного оновлення – модернізації всього промислового комплексу країни.

Процес інноваційної діяльності та його реалізація невід’ємно пов’язані з поняттям інвестицій та інвестування в інноваційний розвиток, оскільки інвестиції й є тим основним забезпеченням, яке необхідне для впровадження та реалізації інновацій. Так, відповідно до Закону України «Про інвестиційну діяльність», інвестиції визначаються

як матеріальні та нематеріальні цінності, що інвестуються в об’єкти підприємницької та іншої діяльності, внаслідок чого отримується фінансовий, матеріальний результат, прибуток та досягається соціальний ефект. Таким чином, у Законі визначаються основні концептуальні засади здійснення інвестиційної діяльності та підкреслюється провідне соціальне, суспільне значення впровадження інвестиційної діяльності.

Відповідно до визначення, наведеного У. Шарпом та Г.Дж. Бейлі, термін «інвестиції» визначається як процес «позбавлення» коштів сьогодні для отримання їх збільшеного обсягу в майбутньому [5, с. 17]. Отже, у баченні цих провідних науковців інвестування пов’язують безпосередньо з отриманням майбутнього прибутку на вкладений сьогодні капітал, тобто йдеться про процес відтворення та зростання самого капіталу.

Такої ж думки дотримувалися Л.Дж. Гитман та М. Джонк, визначаючи інвестування як спосіб розміщення капіталу, що повинен забезпечити його заощадження, зростання [6, с. 11]. Таким чином, наковці визначають інвестиції як певний спосіб управління капіталом, спрямований на збереження та зростання самої фінансової маси вкладеного капіталу.

На думку М. Крупка, інвестиції є тими вкладеннями, які забезпечують приріст капіталу та створюють новий капітал [7, с. 24]. Зауважимо, що наведене визначення є дещо неповним, бо враховує лише економічний ефект та не враховує соціального, суспільно-економічного ефекту від інвестування в різні сфери, передусім в інноваційну діяльність.

У класичному розумінні, наведеному науковцями К. Макконнеллом та С. Брю, інвестиції розуміються як витрати на виробництво та накопичення засобів виробництва і збільшення матеріальних запасів [8, с. 388]. Таким чином, розкривається складна багатаспектна природа інвестиційних процесів та їх значення не лише як процесу збереження та відтворення капіталу, а й як основного ресурсу, процесу техніко-технологічного

забезпечення, оновлення засобів виробництва та відтворення процесів виробництва продукції.

Інше бачення щодо сутності інвестицій викладено у працях П. Массе, який визначає інвестиції, передусім, як вкладення у розвиток продуктивних сил підприємств та на макrorівні – у розвиток продуктивних сил промисловості, суспільства. До інвестицій він відносить витрати на будівництво нових виробництв, формування основних фондів із новим устаткуванням, витрати на нагромадження засобів виробництва та безпосередньо на саме виробництво, формування матеріальних запасів, витрати на освіту, оздоровлення працівників та зростання їхньої мобільності [9, с. 9]. Наведене визначення є найбільш повним розумінням важливості інвестицій в аспектах технологічної модернізації, матеріально-технічного оновлення виробництва та всього промислового комплексу, значення інвестування в освіту та розвиток кадрових ресурсів виробництва. Проте у цьому визначенні не охоплене інноваційне спрямування інвестицій, адже розроблення та впровадження обладнання, технології розбудови виробничих процесів апріорі будуються на розробленні й упровадженні інновацій як основи процесу змін, адже саме нововведення, вдосконалення та поліпшення будуються за рахунок упровадження інновацій.

Наведені визначення свідчать про наявність декількох різних підходів до визначення та розуміння інвестицій. Так, більшість науковців акцентує увагу на отриманні прибутку на вкладений капітал як основної мети інвестування. Інші визначають інвестиції певними тривалими термінами капіталовкладень, тоді як терміни інвестування можуть бути досить різними та залежать від характеру та термінів реалізації чи окупності інвестиційних проектів; інші вчені акцентують увагу на промисловому, виробничому характері інвестицій і при цьому відразу обмежують сферу їхньої дії виключно капітальними інвестиціями. Натомість фінансування і, відповідно, залучення зовнішніх та внутрішніх фінансових ресурсів для здійснення такого

фінансування потребують усі зміни, що у виробничій діяльності промисловості можна охарактеризувати як зміни, що відбуваються поза постійним виробничим циклом промислового відтворення та руху обігових засобів. Тобто, власне, інвестування потребують ті механізми та інструменти, що спрямовані на оновлення, поліпшення функціонування промислових систем та їх переходу на новий рівень техніко-технологічного розвитку і, відповідно, проведення НДДКР з упровадженням у виробництво нових продуктів, технологій та процесів: удосконалення, оптимізації, інформатизації обладнання, технологій виготовлення продукції, процесів виробництва, управління та маркетингу, просування продукції, навчання й зростання кваліфікаційного рівня персоналу, трансферу інновацій, створення нематеріальних активів та ін. А тому сутність інвестицій, на нашу думку, потрібно розглядати як широке комплексне поняття, що безпосередньо пов'язане з інвестиційним забезпеченням інноваційного розвитку.

Теоретичні засади і практичні аспекти інноваційної та інвестиційної діяльності та питання інвестиційного, інноваційного забезпечення активно досліджувалися у працях провідних світових і вітчизняних науковців. Власне, науковці визначають безпосередній зв'язок інвестицій та інновацій унаслідок певного дуалістичного значення обох понять.

Так, на думку А. Череп та С. Маркова, без інноваційного спрямування інвестицій не може відбуватися якісне та кількісне економічне зростання в країні. Економічна ефективність інноваційних проектів є відношенням рівня їх фінансової віддачі до початкових інвестицій, і майже кожний інноваційний проект може розглядатися як інноваційний, оскільки його головною метою є отримання прибутку [10, с. 155]. Отже, інвестиції являють собою капіталовкладення, спрямовані на отримання прибутку, але самі по собі інвестиції здійснюються у щось нове, нове виробництво чи новий продукт, його реалізацію і, відповідно, в інновації; водночас інновації являють собою певну новизну, оновлення,

що вийшло за межі суто теоретичного концепту знання та має виробниче впровадження і практичну реалізацію. Проте така практична реалізація апіорі неможлива без необхідного для цього обсягу інвестиційних ресурсів. Водночас кінцевою метою промислового впровадження інновацій є зростання прибутку підприємств, промисловості та у цілому економічної системи, а прибуток є фінансовим результатом будь-якого процесу інвестування і має практичну мету. Таким чином, зумовлюються єдність та взаємозалежність цих економічних категорій.

Поняття інвестиційної діяльності характеризує процес безпосередньо формування, просування та розміщення інвестицій і має значну кількість наукових визначень, що відображають різні точки зору на його сутність. У дослідженнях Н. Кравченко інвестиційна діяльність визначається як комплекс заходів та дій юридичних та фізичних осіб із вкладання власних фінансових ресурсів, спрямованих на отримання прибутку; або як діяльність державних чи приватних інституцій, що спрямована на реалізацію інвестиційного процесу для отримання економічного та соціального ефекту [11, с. 24]. Таким чином, інноваційна діяльність визначається та окреслюється як певний процес акумулювання та спрямування фінансових ресурсів, а його кінцевою метою науковець визначає не лише економічний ефект, прибуток, а й соціальний, суспільний ефект.

На думку Ю. Капітанець, інвестиційне забезпечення є сукупністю умов, необхідних ресурсів та заходів, спрямованих на реалізацію інвестиційного процесу [12, с. 142]. Із таким визначенням важко погодитися, оскільки автор обмежує, замикає інвестиційну активність на забезпеченні самого інвестиційного процесу, проте поняття інвестиційного забезпечення є значно ширшим та виступає частиною й інших економічних процесів.

На думку М. Кисіль, інвестиційне забезпечення включає не лише формування джерел надходження інвестиційних ресурсів, а й є сукупністю ресурсів, умов, механізмів та

економічних важелів та заходів, спрямованих на забезпечення визначеного перебігу інвестиційних процесів [13, с. 225]. Таким чином, автор наголошує на певній ролі планування інвестиційного забезпечення необхідного для зростання ефективності впровадження інвестиційних процесів та розширює рамки розуміння цього процесу як комплексу механізмів, інструментів та заходів, необхідних для його ефективного впровадження.

Досліджуючи інвестиційне забезпечення, М. Коденська визначає його як організаційно-економічні умови, засоби, заходи та взаємовідносини, що формуються в процесі руху вартості, авансованого капіталу з метою формування, нагромадження та використання інвестиційних ресурсів, авансованого капіталу для розвитку промислового виробництва та продуктивних сил [14, с. 63–64]. Таким чином, автором визначається необхідність формування елементів та механізмів інвестиційного забезпечення, а також акцентується увага на значенні інвестиційного забезпечення як рушійної сили розвитку промислового виробництва та продуктивних сил суспільства.

Найбільш поширеним, загальним визначенням інноваційної діяльності є визначення, відповідно до якого інноваційною є діяльність, спрямована на промислове впровадження та комерціалізацію результатів наукових розробок та досліджень, що зумовлює виробництво та вихід на ринок нової інноваційної конкурентоспроможної продукції й послуг. Отже, поняття інноваційної діяльності повною мірою визначає сутність самого інноваційного процесу як певного послідовного циклу – від проведення фундаментальних та прикладних досліджень до комерціалізації інновацій та, відповідно, перебіг життєвого циклу впровадженної інновації.

Загалом інноваційна діяльність являє собою процес розроблення та подальшого виробничого впровадження й комерціалізації інновацій, що спрямований на реалізацію науково-технічних досягнень у формах нового чи вдосконаленого продукту чи процесу. Значимо, що процесний підхід до розуміння

поняття інноваційної як і інвестиційної діяльності найбільш повно та об'єктивно розкриває їх сутність та характеристики. Так, інноваційна діяльність передбачає цілий комплекс дій, починаючи від створення нових наукових фундаментальних знань, здійснення комплексу заходів із прикладних досліджень, спрямованих на підготовку та визначення галузей практичного застосування інновацій, та здійснення дій щодо формування бачення самого продукту чи процесу; наступними є дії щодо промислового впровадження інновацій та техніко-технологічної підготовки виробництва, потім здійснюється безпосередній процес виробництва та просування на ринок і реалізації інноваційного продукту чи технології і, відповідно, процес отримання прибутку від здійснених та впроваджених інновацій. Таким чином, інноваційна діяльність визначається як безперервний процес дій, спрямованих на створення та комерціалізацію інновацій, що складається з комплексу певних послідовних етапів його реалізації. Водночас інвестиційне забезпечення інноваційного розвитку трактується як сукупні дії бізнесу та органів державної влади для залучення реальних та потенційних внутрішніх та зовнішніх інвестиційних ресурсів із метою забезпечення реалізації діяльності за стратегічними напрямками інноваційного розвитку. Таким чином, актуалізується питання необхідності та доцільності впровадження державно-приватного партнерства як одного з інструментів інвестиційного забезпечення інноваційного розвитку.

Висновки. Результати проведених досліджень концептуальних засад інвестиційно-інноваційного забезпечення процесів розвитку промисловості дають можливість констатувати, що інвестиції та інновації є невід'ємними складниками промислового розвитку. Інновації є рушійною силою, що ініціюють якісно нові зміни, розвиток, прогрес, а інвестиції є матеріальною основою їх практичної реалізації, оскільки без інвестицій фактична реалізація інноваційного розвитку є неможливою. Таким чином, визначається основна сутність інвестиційно-інноваційного забезпечення, що являє собою процес, визначені, заплановані дії, спрямовані на акумулювання, стимулювання та активізацію інвестиційного розвитку як із застосуванням прямих економічних методів, так і опосередкованих непрямих методів державної економічної політики та державного регулювання, спрямованих на забезпечення процесу розроблення і промислового впровадження, реалізації інновацій та забезпечення активного динамічного інноваційного розвитку, оновлення промисловості країни. Визначну роль у процесах інвестиційного забезпечення інноваційної діяльності відіграє держава, оскільки саме від державної політики у цій сфері залежать формування правових засад здійснення інноваційної та інвестиційної діяльності, стимулювання, зростання ефективності інноваційних та інвестиційних процесів забезпечення промислового розвитку.

Список літератури:

1. Шумпетер Й. Теория экономического развития. Москва : Прогресс, 1982. 401 с.
2. Drucker P. Innovation and Entrepreneurship: Practict and Principles. Nev York : Harper and Row Publishes, 1985. 445 p.
3. Санто Б. Инновация как средство экономического развития. Москва : Прогресс, 1990. 296 с.
4. Портер М. Конкуренция. Москва : Вильямс, 2005. 608 с.
5. Шарп У. Инвестиции. Москва : Инфра-М, 1997. 1000 с.
6. Гитман Л.Дж. Основы инвестирования. Москва : Дело, 1999. 208 с.
7. Крупка М. Фінансово-кредитний механізм інноваційного розвитку економіки України. Львів : ЛНУ імені Івана Франка, 2001. 608 с.
8. Макконнелл К. Экономикс: принципы, проблемы и политика. Москва : Инфра-М, 2003. 970 с.
9. Массе П. Критерии и методы оптимального определения капиталовложений. Москва : Статистика, 1971. 415 с.

10. Череп А. Теоретичні аспекти формування інноваційно-інвестиційної діяльності. *Інноваційна економіка*. 2010. № 17. С. 154–158.

11. Кравченко Н. Інвестиційна складова інноваційного розвитку. *Теоретичні та практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності*. 2011. № 12. С. 23–27.

12. Капітанець Ю. Інвестиційне забезпечення фермерських господарств. *Інноваційна економіка*. 2010. № 5. С. 141–144.

13. Кисіль М. Інвестиційне забезпечення розвитку аграрного виробництва та сільських територій. *Менеджмент*. 2009. № 11. С. 225–230.

14. Коденська М. Мотиваційні чинники інвестиційного забезпечення розвитку аграрно-промислового виробництва. *Вісник Академії праці і соціальних відносин Федерації профспілок України*. 2013. № 2. С. 62–66.

References:

1. Shumpeter J. (1982) *Teoriya ekonomycheskogo razvytiya* [Theory of Economic Development]. Moskva: Prohress, 401 p. (in Russian)

2. Drucker Peter. (1985) *Innovation and Entrepreneurship: Practict and Principles* [Innovation and Entrepreneurship: Practict and Principles]. Nev York: Harper and Row Publishes, 445 p.

3. Santo B. (1990) *Ynnovatsiya kak sredstvo ekonomycheskogo razvytiya*. [Innovation as a tool for economic development]. Moskva: Prohress, 296 p. (in Russian)

4. Porter M. (2005) *Konkurentsya* [Competition]. Moskva M.: Vyl'iams. (in Russian)

5. Sharp U. (1997) *Ynvestytsyy* [Investment] Moskva: Ynfra-M, (in Russian)

6. Hytman L. (1999) *Osnovy ynvestyrovaniya* [Basics of investing]. Moskva: Delo, (in Russian)

7. Krupka M. (2001) *Finansovo-kredytnyj mekhanizm innovatsijnoho rozvytku ekonomiky Ukrainy* [Financial-credit mechanism of innovation development of economy of Ukraine]. L'viv: Vyd. tsentr LNU imeni Ivana Franka, (in Ukrainian)

8. Makkonell K. (2003) *Ekonomyks: pryntsypy, problemy y polityka* [Economics: principles, problems and politika]. Moskva: Ynfra –M, (in Russian)

9. Masse P. (1971) *Krytery y metody optimal'noho opredeleniya kapytalovlozhenyj* [Criteria and methods for determining optimal investment]. Moskva: Statystyka, (in Russian)

10. Cherep A. (2010) *Teoretychni aspekty formuvannya innovatsijnno-investytsijnoi diial'nosti* [Theoretical aspects of formation of innovative-investment activity]. *Innovatsijna ekonomika*. no. 17, pp. 154-158

11. Kravchenko N. (2011) *Investytsijna skladova innovatsijnoho rozvytku*. [The investment component of the innovation development]. *Teoretychni ta praktychni aspekty ekonomiky ta intelektual'noi vlasnosti*. no 12, pp. 23-27

12. Kapitanets' Y. (2010) *Investytsijne zabezpechennia fermers'kykh hospodarstv* [Ensure farms]. *Innovatsijna ekonomika*. no 5, pp. 141-144

13. Kysil' M. (2009) *Investytsijne zabezpechennia rozvytku ahrarnoho vyrobnytstva ta sil's'kykh terytorij* [Ensuring the development of agricultural production and of rural areas]. *Menedzhment*. no 11, pp. 225-230

14. Kodens'ka M. (2013) *Motyvatsijni chynnyky investytsijnoho zabezpechennia rozvytku ahrarno-promysloвого vyrobnytstva* [Motivational factors of investment ensure development of agro-industrial production]. *Visnyk Akademii pratsi i sotsial'nykh vidnosyn Federatsii profspilok Ukrainy*. no 2, pp. 62-66.

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

DOI: <https://doi.org/10.32836/2521-666X/2019-2-64-4>

УДК 65.01

Васильців Н.М.

кандидат економічних наук, старший викладач,
Національний університет «Львівська політехніка»

Vasyltsiv Nadiia

Lviv Polytechnic National University

ЦИФРОВИЙ МАРКЕТИНГ ЯК СКЛАДНИК ПЕРСПЕКТИВНОГО НАПРЯМУ РОЗВИТКУ ІНДУСТРІЇ 4.0

DIGITAL MARKETING AS A CONSTITUENT OF THE PROMISING DIRECTION OF INDUSTRY 4.0 DEVELOPMENT

У статті обґрунтовано сутність та роль цифрового маркетингу, вказано на переваги його застосування для сучасного підприємства. Наведено приклади ефективного цифрового маркетингу виходячи з результатів роботи відомих компаній. Указано на основні перспективні напрями цифрового маркетингу, виділено природну рекламу, контент, big data. Розкрито основні підприємницькі представницькі структури, які зайняли лідируючі позиції в рейтингу digital-агентств за рівнем запитів замовників послуг у 2018 р. Проведено аналіз обсягу ринку маркетингових сервісів у 2017–2018 рр. та встановлено динаміку його зростання за всіма видами: trade marketing, loyalty marketing, consumer marketing, event marketing and Sponsorship, non-standard communications (life placement, ambient media). Для підвищення ефективності використання цифрового маркетингу запропоновано максимально можливо скоротити ітераційні цикли, звернути увагу на здобуття навичок у межах мобільного маркетингу, розширити можливості володіння інструментами організації функції маркетингу у віртуальному просторі, підвищити рівень залучення інвестицій у створення та побудову Інтернет-платформ.

Ключові слова: цифровий маркетинг, Індустрія 4.0, мережа Інтернет, маркетингові сервіси, ринок, товар.

В статье обоснованы сущность и роль цифрового маркетинга, указано на преимущества его применения для современного предприятия. Приведены примеры эффективного цифрового маркетинга исходя из результатов работы известных компаний. Указаны основные перспективные направления цифрового маркетинга, выделены естественная реклама, контент, big data. Раскрыты основные предпринимательские представительские структуры, занявшие лидирующие позиции в рейтинге digital-агентств по уровню запросов заказчиков услуг в 2018 г. Проведен анализ объема рынка маркетинговых сервисов в 2017–2018 гг., и установлена динамика его роста по всем видам: trade marketing, loyalty marketing, consumer marketing, event marketing and Sponsorship, non-standard communications (life placement, ambient media). Для повышения эффективности использования цифрового маркетинга предложено максимально возможно сократить итерационные циклы, обратить внимание на получение навыков в рамках мобильного маркетинга, расширить возможности владения инструментами организации функции маркетинга в виртуальном пространстве, повысить уровень привлечения инвестиций в создание и построение Интернет-платформ.

Ключевые слова: цифровой маркетинг, Индустрия 4.0, сеть Интернет, маркетинговые сервисы, рынок, товар.

Given that the modern market operates in the era of Industry 4.0, there is a need to identify the problems of digital marketing, research of its role and processes of development, the phased use of enterprises for effective work. The article studies the nature and importance of digital marketing, points advantages of its application by modern enterprises. The work supplies examples of the efficient use of digital marketing, basing on the results of the enterprises' operation. The author of the research stresses the principal promising directions of digital marketing, specifies natural advertisement, content, and big data. The article outlines the main business representatives, which take the leading positions in the rating of digital-agencies by the level of customer inquiries in 2018. The research supplies analysis of the volume of the market of marketing services in 2017-2018, and determines the dynamics of its growth by all kinds, particularly trade marketing, loyalty marketing, consumer marketing, event marketing and Sponsorship, non-standard communications (life placement, ambient media). The research supplies analysis of the volume of the market of marketing services in 2017-2018, and determines the dynamics of its growth by all kinds, particularly trade marketing, loyalty marketing, consumer marketing, event marketing and Sponsorship, non-standard communications (life placement, ambient media). To raise efficiency of digital marketing use, it is proposed to thin the iteration cycles, to pay attention to mastering of the skills of mobile marketing, testing, increase of the opportunities of operation with the instruments of the marketing function organization in the virtual space, improvement of the level of investment attraction in creation and development of Internet-platforms. It is advisable for enterprises to pay attention to the acquisition of skills in foreign brands within the framework of mobile marketing, the expansion of the ability to own tools for organizing marketing functions in the virtual space. It is advisable to increase the level of investment in creating and building platforms that can take advantage of the benefits of digital technology.

Keywords: digital marketing, industry 4.0, Internet, marketing services, market, commodity.

Постановка проблеми. Цифровий маркетинг характеризується зростанням кількості клієнтів та їх утриманням за допомогою застосування цифрових технологій. При цьому цифровий маркетинг, окрім Інтернет-мережі, використовує й мобільні пристрої, тобто більшість процесів застосовується офлайн. Головною метою сучасного цифрового маркетингу є отримання максимального ефекту від потенційної аудиторії сайту та забезпечення постійного її зростання, тобто збільшення обсягів продаж через мережу Інтернет. Ураховуючи, що сучасний ринок функціонує в епоху Індустрії 4.0, виникає необхідність у виявленні проблем цифрового маркетингу, дослідження його ролі та процесів розвитку, етапності застосування підприємствами для ефективної роботи.

Сучасна епоха розвитку Індустрії 4.0, використання цифрового маркетингу в її межах, детальне його вивчення відіграють провідну роль, особливо через відсутність довіри споживачів до Інтернет-ресурсів. Вищевказане і зумовлює необхідність дослідження цифрового маркетингу, підвищує актуальність даного питання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Загалом розвиток цифрового маркетингу досліджували вчені вже довгий час, проте з

плином часу, використанням інноваційних технологій, застосуванням НТП виникає необхідність більш ґрунтовних досліджень у цьому напрямі. Зокрема, загальні аспекти застосування цифрових технологій та інструментів у маркетингу розкрито у працях В.Д. Байкова [1], К. Вергайма [5], І.Л. Литовченко та В.П. Пилипчука [7], Н.С. Ілляшенко [6], Бочко О.Ю. [2] та ін. На особливу увагу заслуговують праці Д. Чевфі та П. Сміта, якими запропоноване та обґрунтоване поняття «досконалий маркетинг» [11]. У працях Т. Гіренко та Ю. Овчиннікової розкрито роль цифрового маркетингу в бізнес-процесах [12].

Загалом дослідження праць вітчизняних та зарубіжних учених Р. Акермана, М. Ауера, Р. Бартелс, Б. Бермана, Х. Брайана, Дж. Вайбе, Д. Вуда, М. Герца, Р. Голдсмита, С. Дібба, Дж. Зальтмана, А. Керолла, Ф. Котлера, Дж. Лаком, В. Маррейвіка, Р. Мертона, Л. Престона, Дж. Пост, С. Сеті, Х. Хершгена, Р. Штойера дає можливість стверджувати, що цифровий маркетинг реалізував себе як окрема наукова концепція, яка забезпечує залучення клієнтів та максимальне їх задоволення через мережу Інтернет.

Мета статті полягає у дослідженні одного з перспективних напрямів розвитку Індустрії 4.0 – цифрового маркетингу.

Виклад основного матеріалу. Ще 10 років тому цифровий маркетинг для українських підприємств, що займалися реалізацією споживчих товарів, перебував на ранній стадії вивчення та дослідження цифрового світу. Водночас спостерігалася відсутність кваліфікованих спеціалістів, які були б орієнтовані на цифровий маркетинг, знали детальне його застосування, спрямування, перш за все, на соціальні мережі та вибір правильного каналу продажу електронної торгівлі.

Останніми роками більшість компаній, що займаються споживчими товарами, експоненціально збільшувала свої цифрові програми, що зазвичай призводить до збільшення витрат часу, енергії та грошей. Проте для багатьох вищий рівень зростання залишається невлотним, а прибутки перебувають під тиском.

Бренди сьогодні розглядають цифровий маркетинг як важіль зростання та джерело конкурентних переваг. Проте відомі сучасні підприємства повністю визнають необхідність вкладати фінансові ресурси в низку основних цифрових можливостей. Цифровий маркетинг усе ще залишається основним напрямом розвитку підприємств, але вони швидко уточнюють свої плани, щоб розширити можливості застосування цифрової комерції, зростають обсяги інвестиції у цифрові операції та деякі експерименти, що пов'язані із цифровими продуктами або упаковкою.

Отже, можемо стверджувати, що цифровий маркетинг залишається найбільш передовим аспектом, оскільки точки взаємодії зі споживачами розширюються та розвиваються провідні компанії. Останні інвестують, щоб відкрити нові способи запам'ятовування бренда та зв'язків із покупцями. Багато хто зараз експериментує з контекстним спілкуванням як частиною стратегії вмісту, забезпечуючи відповідні комунікації ближче до місця придбання, наприклад географічно націлені або персоналізовані оголошення. Вони також вивчають нові інтуїції, що розвивають маркетингові парадигми, для того щоб, наприклад, зробити трисекундну рекламу.

Попри наявні переваги використання цифрового маркетингу, є багато викликів. Навіть підприємства, які максимально можливо, на їхню думку, використовують цифровий маркетинг та максимізують маркетингові бюджети, не дають додаткового зростання. При цьому доцільно конкретизувати цілі, які маркетинг повинен досягати. Крім того, підприємства стикаються з наявними організаційними бар'єрами, які перешкоджають досягненню результатів. Наприклад, вони повинні відмовитися від свого традиційного підходу до розроблення кампанії на користь швидкості прийняття рішень в «інформаційній кімнаті».

Незважаючи на ці та інші проблеми, деякі піонерські компанії роблять великі успіхи у цифровому маркетингу. Наприклад, Kellogg розробила систему для збалансування рекламних показів, які вона надає споживачам, із платформою керування даними (DMP), яка активно перерозподіляє цифрові покази від малоцінних, що перевищують обслуговування споживачів (тих, хто отримує 15 і більше показів на місяць), до високоцінних, не обслуговуються споживачі, які отримують лише 1–3 покази на місяць. Kellogg стверджує, що програма заощадила компанії 20,5 мільйонів доларів у витратах на рекламу. Тим часом глобальна енергетична компанія напою використовує двигун цифрової персоналізації, щоб розвивати статистику даних про харчування роздрібних споживачів. Провівши розрахунок сукупних добових кліків, підприємство розрахувало, що продажі продуктів збільшилися в ранковій годині. Отже, компанія здійснила динамічний, цілеспрямований та релевантний маркетинг у реальному часі.

Базуючись на сучасному досвіді, багато провідних компаній, що займаються споживчими товарами, починають із чіткої мети, спрямованої на поглиблення проникнення у домогосподарства, а потім визначають роль цифрового маркетингу. Наприклад, рекламна кампанія «Поділитися соком» виграла маркетингові нагороди за користування цифровими засобами масової інформації та

персоналізацією продуктів. 50% австралійських підлітків та молодих людей ніколи не пробували сік Coke Australia. Прагнучи створити особисте з'єднання, яке підштовхне цей сегмент споживачів до споживання соку, компанія змінила зовнішній вигляд банки, вказавши на ній найпопулярніші австралійські імена. Зусилля включали друковану та цифрову рекламну кампанію, орієнтовану на молодих людей. Учасники могли надіслати текст свого імені, який з'явиться на великому візуальному дисплеї, з іменем друга. Отже, ідея «поділитися соком» із друзями дала свій результат, який становив 7% збільшення продажів.

У поточному році новим і перспективним трендом стала природна (native) реклама, що являє собою органічно вбудовану в контент рекламу. Під органічністю мається на увазі те, що користувач її прочитає як частину контенту, а отже, ефективність порівняно з попередніми видами реклами збільшиться в кілька разів [10].

Отже, контент був і залишається центром результативного цифрового маркетингу, проте на початку поточного року намітилася тенденція до розвитку персоналізації для надання ефективного впливу.

Big data завжди була частиною реклами, але з розвитком технологій усе більше цифрових маркетологів оцінюють незаперечні переваги інсайтів про потенційного клієнта, які були недоступні раніше. За допомогою Big data рекламодавець може з максимальною точністю проаналізувати цільову аудиторію, зменшити витрати на створення і розміщення реклами, оскільки відпадає необхідність вкладати гроші в рекламний про-

дукт, спрямований на того користувача, який його не використовує [10].

Загалом можна спостерігати зростання обсягів медійної Інтернет-реклами, її різний формат та розвиток, креативність. У цілому її обсяг за 2017 р. зріс на 40% – до 2,51 млрд грн. Це дані нещодавно опублікованого дослідження Інтернет-асоціації України (ІнАУ). Зокрема, у табл. 1 подано основні підприємницькі представники, які зайняли лідируючі позиції в рейтингу digital-агентств за рівнем запитів замовників послуг у 2018 р.

Із кожним роком спостерігається зростання кількості користувачів Інтернету, а також часу проведення у мережі. Відповідно, зростає кількість переглядів, збільшують обсяги реклами в інтернеті.

Згідно з експертною оцінкою Міжнародної асоціації маркетингових ініціатив (МАМІ), ринок маркетингових сервісів у 2018 р. показав позитивну динаміку у своєму розвитку – +17% і перетнув межу в сумарному обсязі понад 5 млрд грн (табл. 2).

Отже, виходячи з проведених досліджень, можна стверджувати, що за всіма видами маркетингових сервісів спостерігається позитивна динаміка, щонайменше на 10%, а на кінець 2019 р. планується зростання показника ще приблизно на 18%.

Висновки. Загалом для зростання обсягів маркетингових сервісів сучасним компаніям (у межах цифрового маркетингу) бракує креативності. Для адаптації до умов зовнішнього середовища доцільно застосовувати нові digital-канали й інструменти. Пропонуємо максимально можливо скоротити ітераційні цикли. Підприємствам доцільно звернути

Таблиця 1

Інтегральний рейтинг у розміщенні контекстної реклами

Місце	Назва фірми	Знання	Співробітництво	Якість	Інтегральний індекс
1	Touch Instinct	0,48	2,00	6,92	9,40
2	Affect	0,25	0,24	7,50	7,99
3	Redmadrobot	0,50	0,59	6,83	7,92
4	DOT	0,19	0,35	7,33	7,87
5	Agima	0,38	0,24	6,50	7,11
6	SA Digital (2Step)	0,08	0,47	6,25	6,80

Джерело: складено за [9]

Обсяг ринку маркетингових сервісів у 2017–2018 рр.

Маркетингові сервіси	Обсяг 2017 р., млн грн	Обсяг 2018 р., млн грн	Відхилення, 2018 р. до 2017 р., %	Планові показники обсягу 2019р., млн грн
Обсяг ринку маркетингових сервісів (усього)	4548	5321	17	6295
У тому числі				
Trade marketing (Мерчандайзинг. Promo. Програми мотивації і контролю персоналу)	1700	1995	15	2248
Loyalty marketing (Mailing, DB management, contact-center)	850	935	10	1029
Consumer marketing	950	1140	20	1368
Event Marketing and Sponsorship	920	1150	25	1495
Non-standart communications (life placement, ambient media)	128	141	10	155

Джерело: складено за [8]

увагу на здобуття навичок у закордонних брендів у межах мобільного маркетингу, розширення можливості володіння інструментами організації функцій маркетингу у

віртуальному просторі. Доцільно підвищити рівень залучення інвестицій у створення та побудову платформ, що дає змогу скористатися перевагами digital-технологій.

Список літератури:

1. Байков В.Д. Интернет-поиск информации и продвижение сайтов. Санкт-Петербург : БВХ-Санкт-Петербург, 2000. 288 с.
2. Бочко О.Ю. Еволюція розвитку концепцій інтернет-маркетингу. *Маркетинг і цифрові технології* : зб. матеріалів III Міжнар. наук-прак. конф., м. Одеса, 25–26 травня 2018 р. Одеса : ТЕС, 2018. С. 55–56.
3. Бочко О.Ю. Електронний маркетинг сучасності. *Вісник Львівського національного аграрного університету. Економіка АПК*. 2013. № 20(2). С. 65–68.
4. Васильців Н.М., Рожко Н.Я. Сучасні тренди digital-маркетингу. URL: http://economyandsociety.in.ua/journal/15_ukr/36.pdf (дата звернення: 24.05.2019).
5. Вертайм К., Фенвик Я. Цифровой маркетинг. Как увеличить продажи с помощью социальных сетей, блогов, вики-ресурсов, мобильных телефонов и других современных технологий (Digi Marketing: The Essential Guide to New media & Digital Marketing). Москва : Альпина Паблишер ; Юрайт, 2010. 384 с.
6. Ілляшенко С.М., Шипуліна Ю.С. Застосування маркетингових Internet-технологій для формування іміджу організації. *Маркетинг та логістика в системі менеджменту* : матеріали X Міжн. наук.-практ. конф., м. Львів, 2014 р. Львів, 2014. С. 144–146.
7. Литовченко І.Л., Пилипчук В.П. Internet-маркетинг : навчальний посібник. Київ : Центр навчальної літератури, 2008. 182 с.
8. Обсяг рекламно-комунікаційного ринку України 2018 і прогноз обсягів ринку 2019. URL: <http://sostav.ua/publication/obem-reklamno-komunikatsijnogo-rinku-ukrajini-2018-i-prognoz-obemiv-rinku-2019-80431.html> (дата звернення: 24.05.2019).
9. Рейтинг digital-агентств за опитуванням замовників послуг 2018. URL: <https://adindex.ru/rating3/digital/206832/index.phtml> (дата звернення: 27.05.2019)
10. Цифровий маркетинг. 2018–2020 – прогноз розвитку. URL: <http://monetary-flow.com/tsifroviy-marketing-2018-2020-v-prognoz-rozvitku> (дата звернення: 27.05.2019).

11. Chaffey D., Smith P. *Emarketing Excellence*. New York. 2013. 641 p. URL: http://charsoomarketing.com/wpcontent/uploads/downloads/2016/02/Dave_Chaffey_PR_Smith_Emarketing_Excelle B2B Customers Buying Behavior nce_Pl.pdf.

12. Girchenko T., Ovsianikova Y. Digital Marketing and Its Role in the Modern Business Processes. *European Cooperation*. 2016. № 11(18). P. 24–33.

References:

1. Baikov V. D. (2000). Ynternet-poysk ynformatsyy y prodvyzhenye saitov [Internet search of information and promotion of sites]. St. Petersburg: BVH-St. Petersburg. 288.

2. Bochko O. Yu. (2018) Evoliutsiia rozvytku kontseptsii internet-marketynhu [Evolution of development of concepts of Internet marketing]. *Marketing and Digital Technology: Sb. Material III Mizhnar. Sciences-Prak Conf.* May 25-26. Odessa: TPP. 2018. 55-56.

3. Bochko, O. Yu. (2013) Elektronnyi marketynh suchasnosti [Electronic marketing of the present]. *Visnyk of Lviv National Agrarian University [Visnyk of Lviv National Agrarian University]/Economy of Agroindustrial Complex*. No. 20 (2). PP. 65-68.

4. Vasil'tsev, N.M. Rozhko, N.Ya. Suchasni trendy digital-marketynhu [Modern trends of digital marketing] (electronic journal). Available at: http://economyandsociety.in.ua/journal/15_eng/36.pdf (accessed 18 May 2019).

5. Wertheim K., Fenwick J. (2010). Tsyfrovoi marketynh. Kak uvelychyt prodazhy s pomoshchiu sotsyalnykh setei, blohov, vyky-resursov, mobylnykh telefonov y druhykh sovremennykh tekhnolohiy [Digital Marketing. How to increase sales using social networks, blogs, wikis, mobile phones and other advanced technologies (DigiMarketing: TheEssentialGuidetoNewmedia & DigitalMarketing)]. M.: Alpina Publishers, Yurait. 384.

6. Ilyashenko, SM, Shipulin Yu.S. (2014). Zastosuvannia marketynhovyykh Internet-tekhnolohii dlia formuvannia imidzhu orhanizatsii [Application of Internet Marketing Technologies for Image Organization Formation] *Marketing and Logistics in the Management System: Materials X Inter. sci. pract. conf.* (Lviv, 2014). Lviv. P.144-146.

7. Litovchenko, I. L., Pilipchuk V. P. (2018). Internet Marketing [Internet Marketing]: *Teach. manual Kyiv: Center for Educational Literature*, 2008. 182 p.

8. Obiem reklamno-komunikatsiinoho rynku Ukrainy 2018 i prohnoz obiemiv rynku [Volume of advertising and communications market of Ukraine 2018 and forecast of market volumes 2019]. (electronic journal). Available at: <http://sostav.ua/publication/obem-reklamno-komunikatsijnogorinku-ukrajini-2018-i-prognoz-obemiv-rinku-2019-80431.html> (accessed 24 May 2019).

9. Reitynh digital-ahentstv za opytuvanniam zamovnykiv posluh 2018 [The rating of digital agencies by survey of service customers 2018] (electronic journal). Available at: <https://adindex.ru/rating3/digital/206832/index.phtml> (accessed 18 May 2019).

10. Tsyfrovyi marketynh. 2018-2020 – prohnoz rozvytku [Digital Marketing. 2018-2020 - development forecast] (electronic journal). Available at: <http://monetary-flow.com/tsifroviy-marketing-2018-2020-v-prognoz-rozvitku> (this is May 27, 2019) (accessed 13 May 2019).

11. Chaffey, D., Smith P. (2013) *Emarketing Excellence*. [Emarketing Excellence]. New York. 2013. 641 p. (electronic journal). Available at: http://charsoomarketing.com/wpcontent/uploads/downloads/2016/02/Dave_Chaffey_PR_Smith_Emarketing_Excelle B2B Customers Buying Behavior nce_Pl.pdf. (accessed 18 May 2019).

12. Girchenko, T., Ovsianikova, Y. (2016). Digital Marketing and Its Role in the Modern Business Processes [Digital Marketing and Its Role in the Modern Business Processes]. *European Cooperation*. Vol. 11 (18). 24–33.

DOI: <https://doi.org/10.32836/2521-666X/2019-2-64-5>
УДК 339.138:001.891:339.923:061.1

Гоголь І.А.

кандидат економічних наук, асистент,
Подільський державний аграрно-технічний
університет

Gogol Inna

State Agrarian and Engineering University in Podilya

МЕТОДИКА ДОСЛІДЖЕННЯ ФОРМУВАННЯ МАРКЕТИНГОВОЇ СТРАТЕГІЇ В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ

RESEARCH METHODS OF MARKETING STRATEGY FORMATION IN THE CONDITIONS OF EUROPEAN INTEGRATION

Метою статті є узагальнення основних наукових підходів до теоретичних основ та методів досліджень маркетингової діяльності підприємств, які формуються із застосуванням сучасного маркетингового стратегічного підходу. Він, передусім, ґрунтується на реалізації принципів справедливої конкуренції на ринках, опираючись на вивчення чинників макро- та мікросередовища підприємства під впливом євроінтеграційних процесів. Наукова новизна полягає у використанні сучасних методів наукових досліджень під час формування маркетингових стратегій підприємств різних форм господарювання для надання рекомендацій щодо створення комплексу маркетингової стратегії на аграрному ринку України в умовах євроінтеграції. Під наданням рекомендацій розуміємо взаємодію та взаємозалежність учасників цих відносин, які спрямовані на задоволення потреб учасників шляхом реалізації їхніх інтересів у процесі формування результатів їхньої економічної діяльності.

Ключові слова: стратегія, маркетинг, сільськогосподарські підприємства, формування, методика, дослідження.

Целью статьи является обобщение основных научных подходов к теоретическим основам и методам исследований маркетинговой деятельности предприятий, которые формируются с применением современного маркетингового стратегического подхода. Он, прежде всего, основывается на реализации принципов справедливой конкуренции на рынках, опираясь на изучение факторов макро- и микросреды предприятия под влиянием евроинтеграционных процессов. Научная новизна заключается в использовании современных методов научных исследований, которые формируются при помощи маркетинговых стратегий предприятий различных форм хозяйствования, для предоставления рекомендаций по созданию комплекса маркетинговой стратегии на аграрном рынке Украины в условиях евроинтеграции. Под предоставлением рекомендаций понимаем взаимодействие и взаимозависимость участников этих отношений, направленных на удовлетворение потребностей участников путем реализации их интересов в процессе формирования результатов их экономической деятельности.

Ключевые слова: стратегия, маркетинг, сельскохозяйственные предприятия, формирование, методика, исследование.

The purpose of the article is to summarize the main scientific approaches to the theoretical basis and research methods of the marketing activities of enterprises, which are formed with the help of the modern marketing strategic approach. It is primarily based on the implementation of the principles of fair competition on the market, based on the research of macro-and micro-environment factors of an enterprise under the influence of European integration processes. The theoretical and methodological basis of the research is the dialectical method of knowledge, the main economic theory provisions, the works of scientists about marketing strategy formation, the fundamental provisions of modern economic theory, scientific works of domestic and foreign

scientists on the nature and content of marketing strategy, its methods of forming and implementing agricultural enterprises in the context of European integration. To achieve this goal, a systematic approach, methods of generalization, induction, deduction, comparison, marketing analysis and others were used. The result of the study is knowledge expansion of developing and implementing methods on marketing research in the process of the marketing strategy of an enterprise formation, as well as the characteristics of marketing relations in the context of European integration under the influence of changing economic processes in a dynamic space. These processes are: use of the marketing concept of European integration in its activities that must implement the principles of fair competition on the agricultural products markets and focus on existing marketing strategies, where measures of state support for agriculture carry out a certain stimulating effect on agricultural production and protect the internal market. The result is also a generalization of the classification of scientific research methods for the formation of marketing strategies of enterprises of various forms of management. Scientific novelty is in the use of modern research methods in the formation of marketing strategies for enterprises of various forms of management with the aim of providing recommendations on the formation of a marketing strategy complex on the agricultural market of Ukraine in the context of European integration. Under the purpose of providing recommendations we understand the interaction and interdependence of the participants of these relations, aimed at meeting the needs of the participants by realizing their interests in the formation process of their economic activities results. The practical significance lies in specification on the feasibility recommendations of using research techniques and disclosing the influence of factors on the process of formation of marketing strategies of enterprises of different forms of management in order to choose the best ways of its realization in the conditions of European integration.

Key words: strategy, marketing, agricultural enterprises, formation, methodology, research.

Постановка проблеми. Стратегія підприємства має забезпечити довготривалу програму діяльності, окресливши цілі під час досягнення мети, забезпечуючи здійснення місії та отримання позитивного ефекту від маркетингової діяльності. Зазначимо, що розроблення стратегії підприємства здійснюється, передусім завдяки вивченню завдань, що стоять перед ним, елементів стратегічних цілей для досягнення місії підприємства, враховуючи чинники макро- та мікросередовища. На нашу думку, процес розроблення маркетингових стратегій вирішує низку питань щодо виробництва тієї продукції, якої потребує споживач, досягнувши основної своєї мети: ефективного розміщення та використання ресурсів для досягнення й реалізації своїх цілей, виконуючи певну окреслену місію, реалізувавши генеральну програму підприємства. На цьому етапі економічного розвитку досить актуальна концепція євроінтеграції, що має сприяти інтеграції України до світової економіки, зокрема Європейського Союзу (ЄС), маркетингова політика якого пропагує створення однорідного господарського простору зі сформованою економічною системою та єдиною валютою.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Підходи до формування маркетингової

стратегії та визначення ефекту від її впровадження викладено в працях таких сучасних учених-економістів: Г. Армстронга [1], М.Г. Асселя [2], І.В. Бакушевича [3], Л.В. Балабанової [4], М.Дж. Байкера [5], Б.О. Белова [6], Ю.Е. Губені [8], Б. Карлофа [9], Н.В. Куденка [10], В.В. Липчука [11], А.А. Старостіної [12], Г.А. Черчеля [13] та інших учених, які зробили суттєвий внесок у розвиток теорії маркетингу, маркетингової діяльності підприємств і формування маркетингових стратегій. Актуальність проблеми щодо визначення сучасного змісту економічних відносин зумовлює необхідність комплексного дослідження сутності, видів та особливостей економічних відносин у процесі формування маркетингової стратегії.

Мета статті полягає в аналізі та узагальненні теоретичних основ щодо методики формування маркетингової стратегії, розширення понять та визначень обґрунтування їх сучасної трансформації у період становлення та адаптації до сучасних умов господарювання в умовах євроінтеграції.

Виклад основного матеріалу. Підприємства мають самі визначати й прогнозувати параметри зовнішнього середовища, асортимент продукції та послуг, ціни, постачальників, ринки збуту і, головне, свої довгостро-

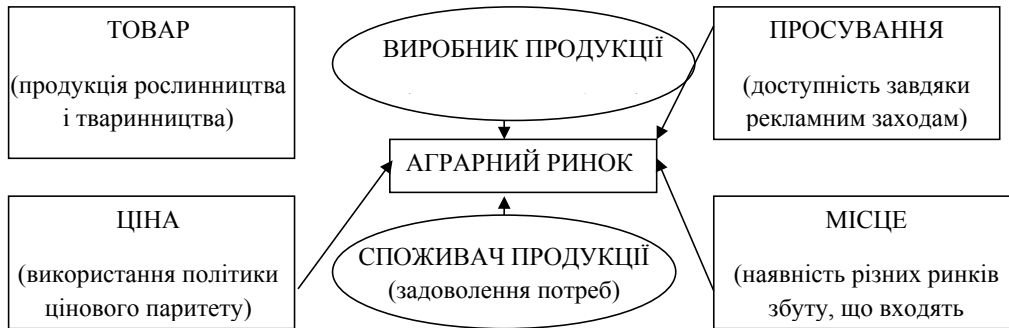


Рис. 1. Рекомендований комплекс формування маркетингової стратегії на аграрному ринку України в умовах євроінтеграції

Джерело: розроблено на основі [4–7; 10]

кові цілі та стратегію їх досягнення, тобто самостійно господарювати й планувати свою діяльність в умовах ринку так, щоб бути прибутковими і рентабельними. Цю частину планової роботи визначає розроблення стратегічного плану як комплекс взаємопов'язаних і взаємозалежних дій і заходів, що призначені для передбачення впливу макро- та мікросередовища на розвиток підприємства і визначення його стратегічного розвитку на майбутні періоди та забезпечують його гармонійне існування в ринковому середовищі (рис. 1).

Рекомендуємо під час здійснення маркетингової діяльності ретельно дотримуватися традиційно розробленого науковцями маркетинг-міксу (marketing mix – 4P: product (товар), price (ціна), place (місце збуту), promotion (просування)), в якому акцент робиться не на товар, а на концепцію просування його «...як сукупність маркетингових засобів, певна структура яких забезпечує досягнення поставленої мети та вирішення маркетингових завдань» [1, с. 76].

Специфіка маркетингу сільськогосподарських підприємств полягає в особливостях виробничих сил і виробничих відносин, товарів, маркетингових стратегій та інших чинників, що забезпечують продовольчу безпеку, а характерні риси маркетингової стратегії сільськогосподарського підприємства виявляються у тому, що вона є довгостроково орієнтованою та являє собою засіб реалізації

маркетингових цілей, базуючись на результатах маркетингових досліджень та аналізу їхньої діяльності на основі точної й зваженої інформації, визначаючи їх ринкове спрямування. Як виробник, так і споживач, передусім, використовує інформацію як засіб, за допомогою якого отримують дані від навколишнього середовища, тобто це будь-які дані, що містять відомості, які їх цікавлять на певний період. Згідно з В.В. Липчуком, «...у динамічно змінюваних умовах краще використовувати неповні дані, ніж узагалі не мати інформації про явище, процес чи продукт» [11, с. 14]. Зауважимо, що інформацію отримують завдяки проведеним маркетинговим дослідженням, які проходять певний етап чи шлях формування (рис. 2), а визначивши цілі та завдання, вивчають конкурентів та зв'язок між товаром і споживачем, складають план дій і ділову логіку галузі й проводять повне маркетингове дослідження ринку. На кінцевому етапі роблять висновки та вносять рекомендації, викладаючи їх у маркетинговому звіті.

Для досягнення місії діяльності підприємства під час реалізації завдань керівництво використовує низку взаємопов'язаних стратегій, які формують загальну маркетингову стратегію підприємства. У результаті дослідження та узагальнених теоретичних основ формування маркетингових стратегій виконано відповідні завдання, які ми поставили перед собою. Вибір стратегії маркетингу і



Рис. 2. Основні види та принципи маркетингових досліджень

Джерело: розроблено на основі [2; 3; 12–15]

його стратегічне планування потрібно здійснювати за допомогою інструментарію і моделей стратегічного аналізу одночасно з усебічним аналізом їх використання.

На нашу думку, підприємства, які формують маркетингову стратегію на основі наукових методів досліджень, у перспективі претендують на лідерство, а успіхів досягають за рахунок утрат конкурентів, хоча сьогодні підприємства з невеликою часткою ринку, що не володіють достатніми ресурсами, займають певну ринкову позицію, а проводячи низку досліджень і розробок, можуть стати претендентом або навіть лідером.

Аналітичне маркетингове дослідження ґрунтується на певній сукупності способів і прийомів, які є якісними й кількісними, тому, використовуючи існуючі методики (табл. 1) наукових досліджень, пропонуємо певні пристосування до деталізації щодо об'єкта досліджень для вирішення поставлених завдань.

Проаналізувавши різноманітні підходи, які склалися в системі історичного розвитку, сформовано авторське розуміння цього трактування, яке характеризує зазначене поняття з позиції проведеного дослідження: стратегія – це комплекс спланованих дій на основі досягнення цілей, які позитивно впливають на виконання поставлених завдань із макси-

Використані методи наукових досліджень формування маркетингових стратегій підприємств

МЕТОД	ВПЛИВ НА ВИРІШЕННЯ ЗАВДАНЬ ДОСЛІДЖЕННЯ
Загальнонауковий	На основі вивчення досвіду вітчизняних та зарубіжних науковців щодо понять маркетингової стратегії сформувалося авторське розуміння цього поняття
Історичний	Ураховуючи історичний розвиток суспільства, окреслено еволюцію маркетингових стратегій як філософію бізнесу та виділено концепцію євроінтеграції
Спеціальні	Використання під час окреслення певних особливостей формування маркетингової стратегії в аграрній сфері з урахуванням чинників та особливостей галузі
Порівняння	Подібності та відмінності формування маркетингових стратегій у сільськогосподарських підприємствах різних форм господарювання допомогли обґрунтувати вибір маркетингової стратегії з найвищим маркетинговим ефектом
Аналіз	Розкладення елементів маркетингової стратегії як сукупності маркетингових стратегій окреслило формування загальної стратегії
Синтез	На основі аналізу поєднано ті чинники, які є спільними у формуванні маркетингової стратегії підприємства незалежно від форми господарювання
Індукція	Узагальнені судження щодо формування маркетингових стратегій встановлено з урахуванням загальновідомих правил і законів
Дедукція	За допомогою вивчення певних явищ та міркувань сформовано авторське ставлення до процесу формування маркетингової стратегії
Аналогія	Дослідження аналогічних ситуацій указало на недоліки досліджуваних підприємств
Статистичний	Статистичні дані в Україні, Хмельницькій області та сільськогосподарських підприємствах області допомогли оцінити досліджувані явища та процеси
Динаміка	Дослідивши діяльність підприємств у розрізі семи років, виявлено певні коливання їхніх маркетингових показників діяльності у певній динамічній зміні
Спостереження, графічний та табличний	Цілеспрямоване вивчення маркетингової стратегії та принципів її формування на основі статистичних, бухгалтерських даних та даних маркетингового і стратегічного аналізу викладено у роботі у вигляді графіків та таблиць
Групування і зіставлення	Згрупувавши і порівнявши показники маркетингової діяльності підприємств за попередні роки, виявлено спільні риси у формуванні їхньої маркетингової стратегії
Експериментальний	Проведений для створення сприятливих ситуацій, за яких можуть формуватися дієві маркетингові стратегії, які підвищують ефективність господарської діяльності
Кореляції та регресії	Показано залежність між ендогенними й екзогенними чинниками формування маркетингової стратегії сільськогосподарських підприємств
Абсолютних та відносних величин	Метод показав вплив чинників формування маркетингових стратегій, який є найважливішим способом аналізу досліджуваних даних
Моделювання і прогнозування	Згідно з дослідженням, розроблено певні моделі формування маркетингової стратегії, що може прогнозувати збільшення рентабельності продажів
Абстрактно-логічний і узагальнення	Допоміг сформулювати висновки за досягнення мети за допомогою узагальнення певних досліджених явищ і процесів

Джерело: розроблено на основі власних досліджень

мально позитивним задоволенням потреб; а маркетингова стратегія – це сукупність цілеспрямованих, науково обґрунтованих, чітко продуманих та спланованих дій, що забезпечують задоволення потреб та отримання вигід від удакої реалізації маркетингових завдань на основі поставлених цілей для досягнення окресленої місії. Процес формування маркетингової стратегії слід розглядати як основну частину бізнес-планування, яке дає змогу на високому рівні ухвалювати найкращі рішення та проводити необхідну корекцію на нижчих рівнях управління в разі зміни ринкової ситуації. Ця стратегія – сукупність цілеспрямованих, науково обґрунтованих і спланованих дій, що мають забезпечити задоволення потреб та отримання вигід на основі вирішення маркетингових завдань.

Стратегії може бути багато, але основне завдання маркетолога – вибрати з-поміж них одну найвдалішу для досягнення поставлених стратегічних цілей, оскільки під час вибору маркетингової стратегії мають узгоджуватися цілі маркетингу із загальними цілями підприємства.

Висновки. Переконані, що призначення маркетингової стратегії, насамперед, полягає

в узгодженні маркетингових цілей підприємства з його можливостями, враховуючи вимоги споживачів, використовуючи слабкі позиції конкурентів та свої конкурентні переваги.

Як свідчить досвід розвинутих країн Західної Європи, збільшення ефективності агропромислового виробництва значною мірою залежить від ефективності використання маркетингових стратегій, а сільське господарство – одна з найважливіших галузей матеріального виробництва, де створюються матеріальні блага, забезпечуючи потреби в життєво необхідних товарах.

Уважаємо, що, використовуючи концепцію євроінтеграції, сільськогосподарські підприємства України повинні орієнтуватися не тільки на вітчизняного споживача, а й визначати можливі напрями формування маркетингових стратегій, які стимулюють виробника зайняти певну нішу на міжнародних ринках та створити дієву стратегію розвитку експортного потенціалу. Дана концепція забезпечує не лише підвищення конкурентоспроможності продукції, а й активне використання методів внутрішньогосподарського управління як засад стратегічного розвитку.

Список літератури:

1. Армстронг Г., Котлер Ф. Маркетинг : учебное пособие / пер. с англ. Москва : Вильямс, 2001. 608 с.
2. Ассэль Г. Маркетинг: принципы и стратегии / пер. с англ. Москва : ИНФРА-М, 1999. 804 с.
3. Бакушевич І.В., Гевко В.Л. Планування маркетингових досліджень на підприємствах. *Маркетинг в Україні*. 2001. Вип. 3. С. 22–23.
4. Балабанова Л.В. Маркетинг : підручник ; 2-е вид., перероб. і доп. Київ : Знання-Прес, 2004. 645 с.
5. Бейкер М.Дж. Теория маркетинга. История, методология, концепция, стратегия. Санкт-Петербург : Питер, 2002. 464 с.
6. Белов Б.О. Організаційно-економічний механізм розробки і реалізації підприємствами АПК маркетингових стратегій взаємодії. *Економіка АПК*. 2006. Вип. 10. С. 124–129.
7. Гоголь І.А. Оцінка стратегічних позицій підприємств Хмельницької області. *Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки*. 2016. Вип. 2(1). С. 169–172.
8. Губені Ю.Е. Підприємництво : навчальний посібник. Львів : Укр. технології, 2012. 572 с.
9. Карлоф Б. Деловая стратегия / пер. с англ. Москва : Экономика, 1991. 239 с.
10. Куденко Н.В. Стратегічний маркетинг : навчальний посібник. Київ : КНЕУ, 1998. 152 с.
11. Липчук В.В., Яців І.Г., Гошко Б.М. Маркетинговий аналіз : навчальний посібник. Київ : Академвидав, 2007. 216 с.
12. Старостина А.А. Маркетинговые исследования. Москва : Вильямс, 2001. 258 с.

13. Черчилль Г.А. Маркетинговые исследования / пер. с англ. Санкт-Петербург : Питер, 2001. 448 с.
14. Andreasen A. *Social marketing in the 21st century*. London : SAGE Publications, 2006. 264 p.
15. Dann S. Redefining social marketing with contemporary commercial marketing definitions. *Journal of Business Research*. 2010. T. 63. № 2. P. 147–153.

References:

1. Armstrong G., Kotler F. (2001) *Marketing : navch. posibn. : per. s angl.* [Marketing: study guide : translated from English]. Moscow : Vilyams. 608 p. (in Russian)
2. Assel Genry. (1999) *Marketing : pryncypy i strategiyi : per. s angl.* [Marketing: Principles and Strategies: Translation from English]. Moscow : YNFRA–M. 804 p. (in Russian)
3. Bakushevych I. V., Gevko V.L. (2001) *Planuvannya marketingovykh doslidzhen na pidpryyemstvach*. [Planning marketing research in enterprises]. *Marketing v Ukrayini* Vol. 3. pp. 22-23.
4. Balabanova L. V. (2004) *Marketing : pidruchnyk. 2-ge vyd., pererob. i dop.* [Marketing: A textbook. second edition, revised and supplemented]. Kyiv : Znannya – Press. 645 p. (in Ukrainian)
5. Bejker M. Dzh. (2002) *Teoriya marketinga. Istoriya, metodologiya, koncepciya, strategiya*. [Theory of marketing. History, methodology, concept, strategy]. Sankt-Piterburg : Piter, 464 p. (in Russian)
6. Belov B. O. (2006) Organizacijno-ekonomichnyj mexanizm rozrobky i realizaciji pidpryyemstvamy APK marketingovykh strategij vzayemodiyi. [The organizational and economic mechanism for the development and implementation by enterprises of the agro-industrial complex of marketing interaction strategies]. *Ekonomika APK*. Vol. 10. pp. 124-129.
7. Gogol I. A. (2016) *Ocinka strategichnykh pozycij pidpryyemstv Khmelnyzkoyi oblasti*. [Evaluation of the strategic position of enterprises of the Khmelnytsky region]. *Visnyk Khmelnyzkogo nacionalnogo universytetu. Ekonomichni nauky*. Vol. 2 (1). pp. 169-172.
8. Gubeni Yu. E. (2012) *Pidpryyemnyctvo : navch. posib.* [Entrepreneurship: study guide]. Lviv : Ukr. texnologiyi, 572 p. (in Ukrainian)
9. Karlof B. (1991) *Delovaya strategiya : per. s angl.* [Business strategy: translated from English]. Moscow : Ekonomika, 239 p. (in Russian)
10. Kudenko N. V. (1998) *Strategichnyj marketing : navch. posib.* [Strategic Marketing: Tutorial]. Kyiv : KNEU. 152 p. (in Ukrainian)
11. Lypchuk V. V., Yaciv I. G., Goshko B. M. (2007) *Marketingovyj analiz : navch. posib.* [Marketing analysis: Tutorial]. Kyiv : Akademvydav : Seriya «Alma-mater» 216 p. (in Ukrainian)
12. Starostyna A. A. (2001) *Marketingovyje issledovaniya*. [Marketing research]. Moscow : Vilyams, 258 p. (in Russian)
13. Cherchyll G. A. (2001) *Marketingovyje issledovaniya : per. s angl.* [Marketing research : translated from English]. Sankt-Piterburg : Piter. 448 p. (in Russian)
14. Andreasen A. (2006) *Social marketing in the 21st century*. London : SAGE Publications, 264 p. (in the UK)
15. Dann S. (2010) *Redefining Social Marketing with contemporary commercial marketing definitions*. *Journal of Business Research*., T. 63, No. 2. pp. 147-153. (in the UK)

DOI: <https://doi.org/10.32836/2521-666X/2019-2-64-6>
УДК 005.591.4:658.16

Лачкова Л.І.

кандидат економічних наук, доцент,
Харківський державний університет
харчування та торгівлі

Лачкова В.М.

кандидат економічних наук, доцент,
Харківський державний університет
харчування та торгівлі

Lachkova Liudmyla, Lachkova Victoriya

Kharkiv State University of Food Technology and Trade

ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНИЙ МЕХАНІЗМ АДАПТАЦІЙНОЇ РЕСТРУКТУРИЗАЦІЇ ТОРГОВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ

FINANCIAL AND ECONOMIC MECHANISM OF ADAPTATION RESTRUCTURING OF UKRAINIAN TRADE ENTERPRISES

Розглянуто зовнішні та внутрішні чинники, а також найсуттєвіші соціально-економічні диспропорції, які гальмують розвиток підприємств внутрішньої торгівлі України. Визначено, що реструктуризація є одним з основних шляхів вирішення проблем підприємства, галузі, економіки у цілому. Доведено доцільність проведення адаптаційної реструктуризації торговельних підприємств, запропоновано структурно-логічну послідовність управління цим процесом, обґрунтовано необхідність застосування фінансово-економічного механізму щодо його здійснення. Визначено основні вимоги до побудови фінансово-економічного механізму, його сутність і структурно-логічний порядок формування. Запропоновано реструктуризаційні заходи, які забезпечать комплексні структурні зміни, що створюють умови для сталого розвитку національної сфери товарного обігу на макро- і мікрорівні.

Ключові слова: торгівля, підприємство, реструктуризація, фінансово-економічний механізм, реструктуризаційні заходи.

Рассмотрены внешние и внутренние факторы, а также наиболее существенные социально-экономические диспропорции, которые тормозят развитие предприятий внутренней торговли Украины. Определено, что реструктуризация является одним из основных путей решения проблем предприятия, отрасли, экономики в целом. Доказана целесообразность проведения адаптационной реструктуризации торговых предприятий, предложена структурно-логическая последовательность управления этим процессом, обоснована необходимость применения финансово-экономического механизма его осуществления. Определены основные требования к построению финансово-экономического механизма, его сущность и структурно-логический порядок формирования. Предложены реструктуризационные мероприятия, обеспечивающие структурные изменения, которые создадут условия для стабильного развития национальной сферы товарного обращения на макро- и микроуровне.

Ключевые слова: торговля, предприятие, реструктуризация, финансово-экономический механизм, реструктуризационные мероприятия.

The theoretical generalization is done and solution of the scientific problem is proposed; it consists in the development of theoretical and methodological provisions and practical tools of the financial and economic mechanism of retail enterprises adaptive restructuring and it is aimed at reducing social and economic disproportions of trade enterprises development at macro and micro levels and at creating conditions for their sustainable development. The research proved positive changes in the development of trade enterprises in Ukraine; these positive changes are expressed in the constant growth of the total volume of retail commodity turnover, gradual increasing the level of organizational and technological trade process, consumption culture growth.

However, the qualitative and quantitative characteristics of domestic trade don't always correspond to world standards, and the process of commodity turnover development is affected by combination of destabilizing external and internal factors, destructive social and economic proportions which impede the sustainable development of the trade sector, cause unprofitableness of enterprises and impede the growth of their competitiveness. It is grounded that overcoming the negative trends of trade enterprises activities and creating conditions for long-term sustainable development are possible only through the implementation of timely complex structural reforms, namely, it is possible through restructuring. The above-stated arguments allow determining that the research topic is relevant, and further development of the theoretical positions and practical tools of adaptation restructuring is important and timely. The expediency of introduction of trade enterprises adaptive restructuring is proved, the structural and logical sequence of this process management is proposed, the necessity of application of financial and economic mechanism for its implementation is substantiated. The basic requirements to the formation of the financial and economic mechanism, its essence and structural and logical order of formation are determined. Restructuring measures which provide complex structural changes are proposed; structural changes will create conditions for the sustainable development of the national commodity turnover sphere at macro and micro levels.

Key words: trade, enterprise, restructuring, financial and economic mechanism, restructuring measures.

Постановка проблеми. У сучасних умовах євроінтеграції України торгівля залишається однією з ключових галузей економіки. Виконуючи свої функції, підприємства торгівлі забезпечують безперервність процесу відтворення суспільного продукту, стимулюють розвиток виробництва, задовольняють потреби населення у товарах та послугах. Таким чином, зростання та вдосконалення сфери товарного обігу, підвищення ефективності діяльності підприємств торгівлі – об'єктивна передумова стабільного динамічного розвитку економіки країни. Проте процес розвитку торговельної галузі знаходиться під впливом сукупності зовнішніх та внутрішніх чинників, деструктивних соціально-економічних пропорцій, які гальмують сталий розвиток підприємств торгівлі, спричиняють збитковість, перешкоджають зростанню конкурентоспроможності. Внаслідок цього фінансовим результатом майже чвертини вітчизняних підприємств торгівлі є збиток, що негативно впливає на поповнення бюджету держави, зменшує інвестиційну привабливість та ділову активність підприємств торгівлі. З огляду на те, що подолати негативні тенденції розвитку торговельних підприємств можливо через своєчасну і правильну трансформацію бізнесу, тобто через реструктуризацію, великого значення набувають подальший розвиток теоретико-методичних підходів і розроблення практичного інструментарію здійснення цього процесу.

Вищевикладене зумовлює актуальність теми дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Окремі теоретичні та методичні аспекти проблеми, що досліджується, висвітлено у працях відомих учених-економістів, як зарубіжних, так і вітчизняних: М.Д. Аістової [1], Л.П. Білих, М.О. Федотової [3], Л.О. Лігоненко [5], І.І. Мазура, В.Д. Шапіро [6], К.Й. Пугачевської [8] та ін. Проте неоднозначність, складність та комплексність процесу реструктуризації зумовлюють різні підходи науковців до теоретичних положень та практичних рекомендацій щодо її здійснення. Зокрема, по-різному трактують науковці сутність реструктуризації, визначаючи її як: спосіб [6, с. 20], сукупність трансформаційних заходів [5, с. 312], процес, спрямований на створення умов для ефективного використання усіх чинників виробництва [3, с. 64], та ін. При цьому слід зазначити, що більшість досліджень проведено у галузі промисловості і не враховує специфіку торговельних підприємств. Визначення доцільності реструктуризації підприємств галузі, обґрунтування її виду, послідовності управління цим процесом, необхідності застосування фінансово-економічного механізму щодо здійснення залишаються актуальними науково-практичними завданнями.

Мета статті полягає у розвитку теоретико-методичних положень та розробленні практичного інструментарію фінансово-

економічного механізму адаптаційної реструктуризації підприємств роздрібної торгівлі.

Вклад основного матеріалу. Проведені дослідження довели, що торгівля відіграє важливу роль в економіці України: забезпечує товарно-грошовий обіг у формі купівлі-продажу на суму, що перевищує 1,8 трлн грн на рік, задовольняє 75–80% матеріальних потреб населення, формує 14–15% ВВП, забезпечує зайнятість не менше 25% трудових ресурсів країни [2, с. 8]. Водночас на розвиток сфери товарного обігу негативно впливають дестабілізуючі чинники та соціально-економічні диспропорції, які перешкоджають стабільному розвитку підприємств торгівлі. Основними чинниками негативного впливу визнано політичну та економічну нестабільність, мінливість законодавства, недостатню забезпеченість населення об'єктами цивілізованої торгівлі, часом невисокий рівень технічного забезпечення підприємств галузі, кваліфікації персоналу, корпоративної культури. Стримують розвиток підприємств торгівлі такі соціально-економічні диспропорції, як деформований розвиток національної торгової мережі, незадовільні структури товарно-ресурсного забезпечення споживчого ринку та капіталу. Так, за даними статистичної звітності [9] встановлено, що забезпеченість населення об'єктами торгівлі у міських поселеннях краща майже вдвічі, а забезпеченість торговельною площею краща в 4,7 рази порівняно із сільською місцевістю. В останні роки спостерігається зниження частки вітчизняних товарів у товарному обороті (із 64,3% у 2010 р. до 52,3% у 2017 р.), що характеризує залежність товарно-ресурсного забезпечення національного споживчого ринку від імпорту й спричиняє критичний рівень економічної безпеки країни. Проведений аналіз дав змогу визначити, що протягом останніх років торгівля є сферою, де зафіксоване від'ємне значення власного капіталу, що пов'язано з наявністю непокритого збитку. Сьогодні торговельні підприємства працюють із мінімальним обсягом власного капіталу, який станом на кінець 2017 р.

становив лише 1,3% від загальної суми капіталу. Нестача власного капіталу зумовлює обмежені можливості сталого розвитку підприємств торгівлі. Зважаючи на те, що розвиток країни визначається ефективністю роботи підприємств, які мають не тільки виживати у складних умовах реформування економіки, а й проводити активну стратегію реформування і перетворення на ефективно працюючу господарську структуру, сьогодні у практиці управління все більший розвиток набуває така сфера знань та практичного застосування, як реструктуризація. Реструктуризація є одним із суттєвих шляхів вирішення проблем підприємств, галузі, економіки у цілому. Як зазначали І.І. Мазур і В.Д. Шапіро, підприємство під впливом зміни зовнішніх і внутрішніх чинників стикається з необхідністю адаптації до цих змін, що виражається у зміні структур і функцій підприємства або, що буває частіше, комплексному змінюванні методів функціонування для вирішення проблем виживання або підвищення ефективності роботи, що називають процесом реструктуризації [6, с. 31]. У літературних джерелах, присвячених дослідженню реструктуризації підприємств, виділяють два напрями реструктуризації: корпоративну (стратегічну) реструктуризацію та санаційну реструктуризацію [5, с. 344]. Корпоративна реструктуризація спрямована на підвищення ефективності функціонування і пов'язана з розвитком діючого підприємства, передбачає зростання вартості власного капіталу, підвищення конкурентоспроможності, завоювання нових ринків, оптимізацію організаційної структури, диверсифікацію діяльності тощо. Корпоративна реструктуризація може бути випереджаючою, яку здійснюють успішні підприємства для посилення ключових компетенцій та конкурентних переваг, та адаптаційною (прогресивною), що здійснюється за умови негативних тенденцій, пов'язаних із невідповідністю підприємств, галузі потребам ринку.

Зважаючи на результати проведених досліджень, виявлені негативні тенденції, протиріччя та наявні соціально-економічні

диспропорції, що стримують можливості вітчизняних підприємств торгівлі до розвитку, вважаємо доцільним упровадити адаптаційну (прогресивну) реструктуризацію підприємств торговельної галузі.

Узагальнення теоретичних аспектів реструктуризації дало змогу визначити, що адаптаційна реструктуризація підприємства повинна проводитися тоді, коли її необхідність зумовлена об'єктивними обставинами. Реструктуризація має зовнішні та внутрішні передумови. Зовнішні вимоги реструктуризації витікають із необхідності розвитку економіки на підставі зростання її конкурентоспроможності, що забезпечує лідерство країни на міжнародному ринку. Основою конкурентоспроможності економіки є конкурентоспроможність її підприємств, які здійснюють успішний бізнес. Основні проблеми, що постають перед національними підприємствами торгівлі, які визнають необхідність реструктуризації, – це проблеми законодавчого регулювання реструктуризації, інвестицій, державної підтримки. У процесі дослідження визначено, що первинним внутрішнім чинником, який зумовлює необхідність реструктуризації підприємств торгівлі, є неадекватний до ринкових вимог стан управління ними. Підприємства продовжують працювати за раніше розробленими схемами, які не відповідають вимогам ринкового середовища, що спричиняє їх збитковість, загрозу неплатоспроможності, банкрутства та ліквідації.

Узагальнюючи проведені дослідження, можна визначити, що адаптаційна реструктуризація підприємств торгівлі – це процес, спрямований на комплексні структурні зміни для збереження/збільшення ринкової вартості підприємства, підвищення його конкурентоспроможності, зростання добробуту його власників. Головна особливість реструктуризації на відміну від поточних окремих змін в організації торговельного процесу, структурі капіталу або власності, ринках збуту полягає у тому, що вона не є частиною повсякденного ділового циклу підприємства, а має комплексний характер, зачіпає практично всі боки

функціонування підприємства. Реструктуризація включає: вдосконалення структури і функцій управління, переборення відставання у техніко-технологічних аспектах діяльності, вдосконалення фінансово-економічної політики і досягнення на цій основі підвищення ефективності діяльності.

Виходячи з того, що реструктуризація являє собою багатоаспектний та взаємопов'язаний комплекс заходів, ефективність яких зумовлена логікою побудови та якістю управління, пропонуємо структурно-логічну послідовність процесу управління реструктуризацією, який має складатися з таких етапів: з діагностики фінансово-економічного стану підприємства, оцінки впливу дестабілізаційних зовнішніх та внутрішніх чинників, розроблення концепції, програми, плану реструктуризації, реалізації плану реструктуризації, оцінки ефективності. Проте розуміння сутності й послідовності проведення даних етапів не гарантує успіху загального процесу перетворень і вимагає обґрунтування системи засобів та методів реалізації реструктуризації підприємства торгівлі. У зв'язку з тим, що у загальному розумінні систему, яка визначає певний порядок будь-якого виду діяльності, прийнято називати «механізмом», то принципово важливим з урахуванням змісту адаптаційної реструктуризації та необхідності забезпечення її ефективності є застосування фінансово-економічного механізму здійснення цього процесу. Метою застосування механізму адаптаційної реструктуризації є зменшення соціально-економічних диспропорцій розвитку підприємств торгівлі, поліпшення результатів їхньої діяльності, збереження/зростання вартості власного капіталу, створення умов для подальшої успішної діяльності підприємств на ринку. Хоча необхідність створення та застосування ефективного механізму впровадження реструктуризації не викликає сумнівів, слід звернути увагу на недостатню розробленість даного питання у спеціальній економічній літературі. Так, більшість авторів, які займалися проблемами реструктуризації підприємств, більшу увагу приділяли питанням

діагностики фінансового стану, визначенню загальних етапів реструктуризації або змісту основних реструктуризаційних заходів з урахуванням внутрішніх або зовнішніх можливостей підприємства [5–7]. Проте названі аспекти – лише структурні елементи в єдиному механізмі, які для забезпечення ефективною реалізації самого процесу мають бути взаємопов'язані, узгоджені між собою та приведені в дію за допомогою організаційних заходів. Ураховуючи принципову важливість створення фінансово-економічного механізму реструктуризації, доцільно, перш за все, визначити основні вимоги, забезпечення виконання яких становить його цільову спрямованість. Серед основних таких вимог можна виділити такі:

- сфокусованість процесу реструктуризації на досягненні головних цілей. Від того, наскільки цілеспрямовано будуть реалізовуватися реструктуризаційні заходи, залежатиме подальший розвиток підприємства;

- використання системного підходу до прийняття рішень у процесі реструктуризації, який, своєю чергою, сприятиме горизонтальній та вертикальній інтеграції елементів і зв'язків між ними. Цілком очевидно, що безсистемна реалізація реструктуризаційних заходів у вигляді випадкових розрізнених дій забезпечує лише тимчасові позитивні зрушення, які мають надто локальний характер і не сприяють досягненню головної мети реструктуризації. Важливість же інтеграційних процесів пояснюється необхідністю реального делегування повноважень на нижчі рівні управління і налагоджування традиційних зв'язків «згори - вниз», «знизу - вгору» і міжфункціональних (горизонтальних) зв'язків;

- збалансованість реструктуризаційних заходів. Відсутність або неповноцінність будь-якого з елементів механізму реструктуризації може спричинити невдалу реалізацію. Реальні ж результати будуть досягнуті лише у разі здійснення скоординованих, збалансованих і взаємопов'язаних дій через причинно-наслідкові зв'язки реструктуризаційних заходів;

- послідовність виконання встановленого порядку дій з упровадження реструктуризації;

- адаптаційність – передбачає використання ситуаційного підходу до управління процесом реструктуризації та означає необхідність змін у базових планах через виникнення надзвичайних ситуацій у зовнішньому середовищі або за рахунок паралельного здійснення декількох заходів і використання в ході подальшого процесу додаткових можливостей;

- розуміння необхідності перетворень та безпосередня участь у реструктуризаційному процесі всіх працівників підприємства. Без активної підтримки персоналом розроблених реструктуризаційних заходів будь-яка концепція реструктуризації підприємства матиме низькі шанси на успіх [6, с. 37].

На підставі результатів теоретичних і практичних досліджень можна визначити, що фінансово-економічний механізм адаптаційної реструктуризації, структурно-логічний порядок формування якого представлено на рис. 1, є цілісною системою взаємопов'язаних елементів, що відображають відповідні заходи з управління процесом перетворення для забезпечення сталого розвитку підприємств торгівлі. Під фінансово-економічним механізмом адаптаційної реструктуризації підприємств торгівлі пропонуємо розуміти систему організаційно та процедурно оформлених засобів і методів, які визначають порядок реалізації реструктуризаційних заходів, спрямованих на досягнення цілей і завдань адаптаційної реструктуризації. Запропонована система відрізняється від раніше розроблених елементами та побудовою логічних ланцюгів їхньої взаємодії, дає змогу зменшити соціально-економічні диспропорції розвитку підприємств торгівлі, забезпечити умови для їхньої успішної діяльності. Під структурою системи, якою є механізм упровадження адаптаційної реструктуризації, варто розуміти мережу найсуттєвіших, стійких зв'язків між елементами. У цьому контексті це означає встановлення чіткої ієрархії між різними блоками реструктуризаційного процесу. Так, наприклад, блок забезпечення має допоміжний характер відносно виконавчого блоку (розроблення програми рес-

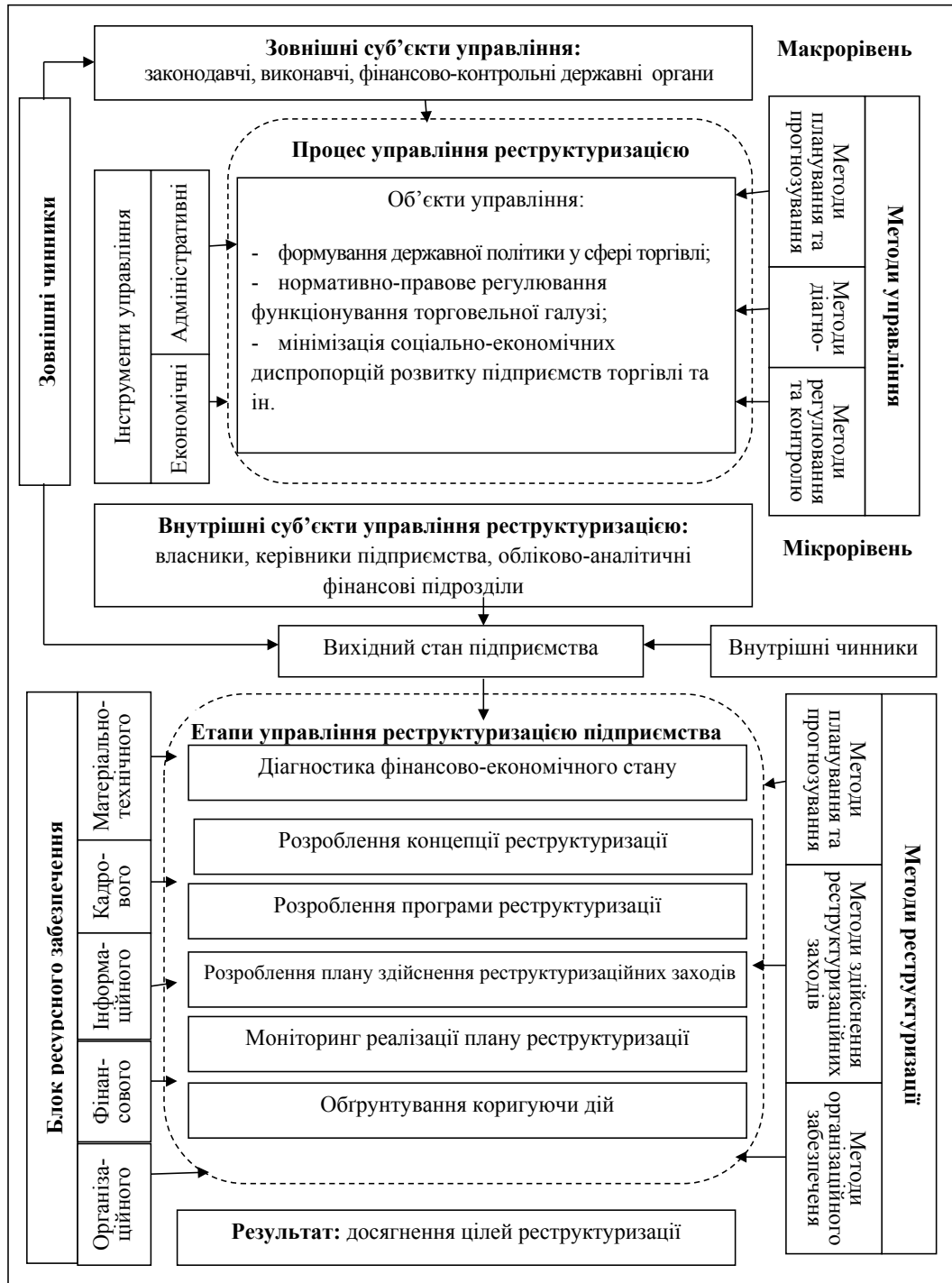


Рис. 1. Структурно-логічний порядок формування фінансово-економічного механізму адаптаційної реструктуризації підприємств торгівлі

структуризації та її безпосередньої реалізації); блок аналітичної діяльності одночасно можна розглядати й як підгрунтя виконавчого (рішення щодо доцільності реструктуризаційних заходів приймаються на підставі результатів комплексного аналітичного дослідження), й як кінцевий етап дії механізму, що вимагає визначення результатів, порівняння їх із бажаними, виявлення розриву та його негайне усунення шляхом коригувань розроблених планів. Результативність функціонування даного механізму залежить також від ступеня впорядкованості його елементів, їх взаємодії та спрямованості щодо досягнення основної мети.

Система управління реструктуризацією підприємств торгівлі включає, крім об'єкта управління, зовнішні та внутрішні управлінські суб'єкти. Зовнішні суб'єкти управління реструктуризацією на макроекономічному рівні представлені законодавчими, фінансово-контрольними, виконавчими державними органами, центральне місце серед яких належить Міністерству економічного розвитку і торгівлі України.

Об'єктами управління у процесі реструктуризації на макрорівні є формування державної політики у сфері торгівлі; розроблення нормативно-правового забезпечення діяльності підприємств торгівлі в Україні; мінімізація соціально-економічних диспропорцій розвитку національних торговельних підприємств та ін. Так, виявлені за підсумком діагностики негативні аспекти і тенденції соціально-економічного розвитку торговельної галузі мають бути враховані у процесі реструктуризації під час формування та реалізації більш якісної, виваженої державної політики у цій сфері.

Для ліквідації диспропорції територіальної організації роздрібною торгівлі, підвищення ефективності функціонування роздрібною торговельною мережі в сільській місцевості, насамперед, необхідно забезпечити територіальну та цінову доступність споживчих товарів і послуг для сільського населення, передбачити пільговий режим оподаткування для торговельних об'єктів,

розташованих у сільській місцевості, поліпшити систему підготовки та заохочення кадрів до роботи на селі. Торговельні об'єкти, розташовані в сільській місцевості, повинні мати універсальний характер.

Для вирішення проблеми реструктуризації товарно-ресурсного забезпечення споживчого ринку і збільшення частки продажу через мережу підприємств роздрібною торгівлі товарів, які вироблені в Україні, фахівці слушно пропонують модернізувати вітчизняне товарне виробництво на інноваційних засадах, що вимагає інвестицій у реальний сектор економіки [2, с. 11]. Окрім того, доцільним є вжиття заходів, спрямованих на підтримку українських товаровиробників на внутрішньому ринку України. Основна увага при цьому має приділятися стимулюванню споживчого попиту на вітчизняні товари та створенню необхідної нормативно-правової бази для забезпечення їх доступності для населення. Поряд із прямими заходами стимулювання споживчого попиту (зростання реальних доходів населення) доцільно розробити інструменти непрямого впливу, зокрема на вподобання споживачів шляхом пропаганди вітчизняних товарів [8, с. 144].

Досягнення визначених цілей реструктуризації на макрорівні досягається за допомогою методів планування і прогнозування, діагностики стану та тенденцій розвитку економіки й торговельної галузі, методів регулювання і контролю із застосуванням адміністративних та економічних інструментів впливу.

З урахуванням визначених базових вимог до формування механізму реструктуризації, сучасних теоретичних і методичних підходів до розроблення й упровадження реструктуризаційних заходів, а також вивчення практичного досвіду їх застосування автори пропонують до системоутворюючих елементів механізму впровадження реструктуризації на мікрорівні відносити: структуру механізму; рушійні сили (чинники), які запускають його в дію; послідовність етапів здійснення реструктуризації; результати, які утворюються в процесі функціонування механізму; засоби ресурсного та методичного забезпечення.

Суб'єктами управління процесом реструктуризації на мікрорівні є керівництво підприємства. Головною метою реструктуризації підприємств торгівлі на мікрорівні є створення умов для зростання вартості власного капіталу. Для досягнення цієї мети керівництво має вжити заходів щодо збільшення доходності підприємства, забезпечивши розширення обсягів продажу, прибутковість реалізації товарів, економію операційних витрат. Збільшити обсяги продажу товарів можливо через планування асортименту товарів залежно від попиту споживачів, спрямування продажів у цільові сегменти. Підвищити прибутковість реалізації товарів дасть змогу розширення частки товарів із високим рівнем доходності в асортиментному портфелі, досягнення більш сприятливих умов взаємодії з постачальниками, а економію операційних витрат – забезпечення відповідності масштабів виробничих фондів обсягам торговельної діяльності та впровадження ресурсозберегаючих технологій. Унаслідок упровадження запропонованих реструктуризаційних заходів мають бути створені умови для збільшення власного капіталу підприємств торгівлі. У цьому контексті Л.П. Белих і М.О. Федотова відзначають, що за створення умов для зростання ринкової вартості

власного капіталу компанії можна говорити про ефективну програму реструктуризації. Якщо вартісний розрив не отриманий, то напрям реструктуризації вибрано невірно [3, с. 13]. У такому разі доцільно повернутися на попередній етап вибору заходів реструктуризації. Якщо ж цілі досягнуто, то наступним етапом управління має стати використання нових можливостей підприємства торгівлі, що отримані в результаті реструктуризації і за сферою прояву можуть бути не лише внутрішніми, а й зовнішніми. Реалізація таких перспективних можливостей є підґрунтям довгострокового ефективного розвитку сфери товарного обігу.

Висновки. У статті здійснено теоретичне узагальнення та запропоновано розв'язання наукового завдання, що полягає у розвитку теоретико-методичних положень та розробленні практичного інструментарію фінансово-економічного механізму адаптаційної реструктуризації підприємств роздрібною торгівлі, спрямованого на зменшення соціально-економічних диспропорцій розвитку торговельних підприємств, створення умов для зростання їхньої вартості, досягнення позитивних соціально-економічних наслідків для власників, працівників, споживачів.

Список літератури:

1. Аистова М.Д. Реструктуризация предприятий: вопросы управления. Стратегии, координация структурных параметров, снижение сопротивления преобразованиям. Москва : Альпина Паблишер, 2002. 287 с.
2. Апопій В.В., Криган Р.В., Процишин О.Р. Глобальні процеси і нові тенденції розвитку внутрішньої торгівлі України. *Торгівля, комерція, підприємництво*. 2014. Вип. 16. С. 4–18.
3. Белих Л.П., Федотова М.О. Реструктуризация предприятия. Москва : Юнити-Дана, 2001. 399 с.
4. Лачкова Л.І., Лачкова В.М. Сутність та структура економічного механізму управління санаційною реструктуризацією підприємств роздрібною торгівлі. *Європейські прикладні науки: сучасні підходи у наукових дослідженнях* : матер. VII міжнар. заочн. наук. конф., м. Штутгарт, 16 грудня 2013 р. Штутгарт, 2013. С. 35–38.
5. Лігоненко Л.О. Антикризове управління підприємством: теоретико-методичні засади та практичний інструментарій : монографія. Київ : КНТЕУ, 2001. 580 с.
6. Мазур И.И., Шапиро В.Д. Реструктуризация предприятий и компаний. Москва : Экономика, 2001. 456 с.
7. Нетяжук М.В. Економічні механізми у ринкових умовах. *Формування ринкових відносин в Україні*. 2004. № 3(34). С. 24–29.

8. Пугачевська К.Й. Тенденції розвитку внутрішньої торгівлі в Україні. *Економіка і суспільство*. 2017. Вип. 12. С. 143–148.

9. Державна служба статистики України. Економічна діяльність. Внутрішня торгівля : офіційний вебсайт. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua> (дата звернення: 17.05.19).

References:

1. Aystova M.D. (2002) *Restrukturizatsiya predpriyatii: voprosy upravleniya. Strategii, koordinatsiya strukturnykh parametrov, snizheniye soprotivleniya preobrazovaniyam* [Enterprise restructuring: management issues. Strategies, coordination of structural parameters, reduction of resistance to transformations]. Moscow: Alpina Publisher (in Russian).

2. Apopii V.V., Kryhan R.V., Protsyshyn O.R. (2014) Hlobalni protsesy i novi tendentsii rozvytku vnutrishnoi torhivli Ukrainy [Global processes and new trends in the development of Ukraine's domestic trade]. *Torhivlia, komertsii, pidpriemnytstvo*. vol. 16, pp. 4–18.

3. Belykh L.P., Fedotova M.O. (2001) *Restrukturizatsiya predpriyatiya* [Restructuring of the enterprise]. Moscow: Unity Dana (in Russian).

4. Lachkova L.I., Lachkova V.M. (2013) Sutnist ta struktura ekonomichnoho mekhanizmu upravlinnia sanatsiinoiu restrukturyzatsiieiu pidpriemstv rozdrubnoi torhivli [The essence and structure of the economic mechanism of managing sanitary restructuring of retail enterprises]. *Yevropeiski prykladni nauky: suchasni pidkhody u naukovykh doslidzhenniakh: mater. VII mizhnar. zaochn. nauk. konf. (Germany, Shtuthart, December 16, 2013)*, Stuttgart, pp. 35–38.

5. Lihonenko L.O. (2001) *Antykryzove upravlinnia pidpriemstvom: teoretyko-metodychni zasady ta praktychni instrumentarii: monografiya* [Anticrisis management of the enterprise: theoretical and methodological principles and practical tools: monograph]. Kiev: KNTEU. (in Ukrainian).

6. Mazur I.I., Shapiro V.D. (2001) *Restrukturizatsiya predpriyatii i kompanii* [Restructuring of enterprises and companies]. Moscow: Economics. (in Russian).

7. Netiazhuk M.V. (2004) Ekonomichni mekhanizmy u rynkovykh umovakh [Economic mechanisms in market conditions]. *Formuvannia rynkovykh vidnosyn v Ukraini*, no. 3 (34), pp. 24–29.

8. Puhachevska K.Y. (2017) Tendentsii rozvytku vnutrishnoi torhivli v Ukraini [Trends in the development of domestic trade in Ukraine]. *Економіка і суспільство*. vol. 12, pp. 143–148.

9. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrain (2019) Ekonomichna diialnist. Vnutrishnia torhivlia. [Economic activity. Domestic trade]. available at: <http://www.ukrstat.gov.ua>. (accessed 17.05.19.).

DOI: <https://doi.org/10.32836/2521-666X/2019-2-64-7>
УДК 330.3

Пономарьова О.Б.

старший викладач кафедри державних,
місцевих та корпоративних фінансів,
Університет митної справи та фінансів
Таран О.В., Дейнека Н.В.
магістри,
Університет митної справи та фінансів

**Ponomarova Oksana, Taran Oksana,
Deineka Nastasiya**
University of Customs and Finance

СТРАХУВАННЯ ЖИТТЯ В УКРАЇНІ: СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ

LIFE INSURANCE IN UKRAINE: CURRENT STATUS AND DEVELOPMENT PROSPECTS

У статті досліджено сутність поняття «Life-страхування». Сфера страхування життя є основою для розвитку інвестиційного сектору у провідних країнах світу, тому його розвиток в Україні також може стати джерелом для зростання інвестицій. Проте нині сектор страхування життя не спроможний повною мірою задовольняти навіть потреби населення, тому потребує розвитку та більш детального дослідження. У статті розглянуто роль даного виду страхування на українському страховому ринку у складі соціального пакету та його соціальну значущість на ринку праці. Досліджено динаміку основних показників страхового ринку України та визначено основні тенденції розвитку ринку Life-страхування. Проаналізовано діяльність найбільших компаній зі страхування життя на українському ринку. Визначено основні переваги та недоліки накопичувального та інвестиційного (unit-linked) страхування життя. Автори виявили нагальні проблеми страхування життя в Україні та пенсійного страхового забезпечення населення, а також запропонували шляхи їх оптимального вирішення.

Ключові слова: страхування життя, соціальний пакет, unit-linked, накопичувальне страхування життя, недержавні пенсійні програми, український страховий ринок.

В статье исследована сущность понятия «Life-страхование». Сфера страхования жизни является основой для развития инвестиционного сектора в ведущих странах мира, поэтому его развитие в Украине может стать источником для роста инвестиций. Однако в настоящее время сектор страхования жизни не способен в полной мере удовлетворять даже потребности населения, поэтому нуждается в развитии и более детальном исследовании. В статье рассмотрена роль данного вида страхования на украинском страховом рынке в составе социального пакета и его социальная значимость на рынке труда. Исследована динамика основных показателей страхового рынка Украины и определены основные тенденции развития рынка Life-страхования. Проанализирована деятельность крупнейших компаний по страхованию жизни на украинском рынке. Определены основные преимущества и недостатки накопительного и инвестиционного (unit-linked) страхования жизни. Авторы обнаружили насущные проблемы страхования жизни в Украине и пенсионного страхового обеспечения населения, а также предложили пути их оптимального решения.

Ключевые слова: страхование жизни, социальный пакет, unit-linked, накопительное страхование жизни, негосударственные пенсионные программы, украинский страховой рынок.

The essence of the concept of "Life insurance" is explored in the article. The unstable socio-economic situation in Ukraine makes the problem of the development of the insurance services sector very relevant. Life insurance is a promising direction of insurance development in Ukraine and in developed countries of the world. The

life insurance field is the basis for the development of the investment sector in the leading countries of the world. Therefore, its development in Ukraine can also be a source of investment growth. However, the life insurance sector is not yet able to fully meet even the needs of the population and therefore needs development and more detailed research. In this work the dynamics of the main indicators of the insurance market of Ukraine was studied and the main trends of the life-insurance market development were determined. The activity of the largest life insurance companies on the Ukrainian market has been analyzed for several years and the dynamics of their development is revealed. "Life-insurance" is an important part in the system of insurance protection of the interests of citizens. In this regard, the article examines the role of this type of insurance in the Ukrainian insurance market as part of the social package and its social significance in the labor market. Employee insurance against accidents at work is a requirement of time and is becoming widespread at Ukrainian enterprises. Therefore, insurance products offered by insurance companies to corporate clients were analyzed. In Ukraine, at the state level, accumulative pension insurance is being implemented. Insurers who have programs for retirees actively take up this initiative, offering more favorable conditions than state-owned ones. Accordingly, the emergence of new insurance products of pension targeting, which will promote the development of not only insurance, but also pension provision of the population. The work outlined the main advantages and disadvantages of unit-linked life insurance. The authors identified urgent problems of life insurance in Ukraine and pension insurance provision of the population, characterized the prospects of corporate insurance development, and also suggested ways of their optimal solution taking into account the current state of life insurance in Ukraine.

Key words: *life insurance, social package, unit-linked, cumulative life insurance, non-state pension programs, Ukrainian insurance market.*

Постановка проблеми. У сучасних умовах значну роль у забезпеченні страхового захисту здоров'я і життя кожного громадянина відіграє не лише теоретичне осмислення процесу страхування життя, але і його практична реалізація. Соціальна значущість страхування постійно зростає й охоплює все більші сфери діяльності людини, відповідно, виникає необхідність постійного дослідження динаміки розвитку послуг зі страхування, що повинні відповідати сучасним ризикам, а також виявлення нових сфер використання страхових послуг у рамках розвитку бізнесу.

Страховий сектор, зокрема страхування життя, у сучасних умовах глобалізації, євроінтеграції та в силу недостатньої розвиненості на українському ринку вимагає детального дослідження, визначення перспектив та тенденцій розвитку, тому у цьому плані важливою є актуалізація досліджень з урахуванням раніше здобутих напрацювань та виявлення нових напрямів застосування продуктів страхування життя з урахуванням сучасних викликів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанню дослідження страхування життя приділяють пильну увагу багато сучасних дослідників та науковців, серед яких вагомий внесок у теоретико-методологіч-

ному аспекті Life-страхування здійснили такі вчені, як О. Залетов, О. Привалова, В. Базилевич, Т. Яворська та ін.

Мета статті полягає у пошуку вирішення проблем у реалізації страхування життя на українському страховому ринку, визначенні головних стримуючих чинників та розробленні рекомендацій щодо їх подолання.

Виклад основного матеріалу. Питання включення страхових послуг у соціальні програми нині набуває актуальності й у багатьох розвинених країнах світу у зв'язку з переважанням серед населення кількості людей похилого віку, а також великої кількості працівників на підприємствах із високими ризиками.

Уряди цих країн своїми діями стимулюють участь компаній зі страхування життя у розвитку програм довгострокового накопичення для забезпечення старості, з одного боку, а також забезпечують захист споживачів – з іншого.

В Україні розвиток страхування життя відповідає тенденціям на страховому ринку загалом. Так, за темпами росту страховий ринок України в 2017 р. увійшов до ТОП-10 найбільш динамічних ринків світу [1]. У 2018 р., як і в попередні періоди, у всіх сегментах страхового ринку спостерігається тенденція до зростання обсягу послуг,

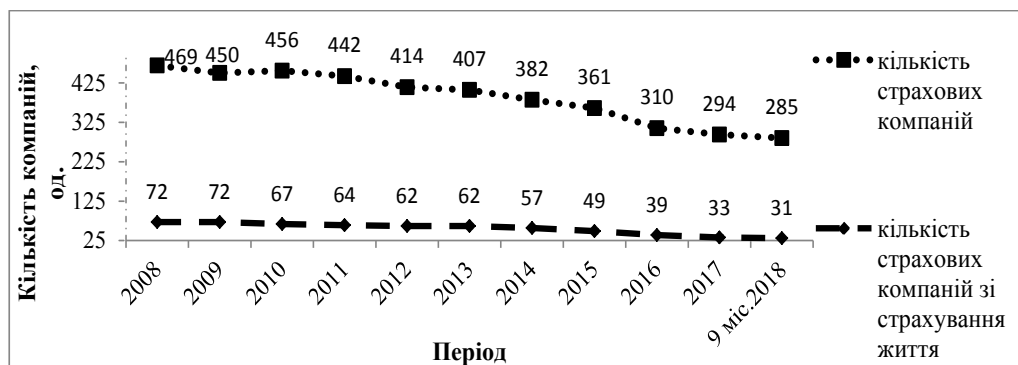


Рис. 1. Кількість страхових компаній в Україні, 2008–2018 рр.

Джерело: складено авторами на основі [2]

що надаються. Водночас, як свідчить рис. 1, загальна кількість страхових компаній на ринку України, навпаки, щороку зменшується: за аналізований період страховий ринок утратив майже 60% компаній (41 од.), що займалися Life-страхуванням.

Загальний обсяг коштів страховиків, розміщених у банках, перевищив у 2017 р. 15,4 млрд грн, або 65% коштів небанківських фінансових установ у банках. Страховиками інвестовано в ОВДП понад 6,5 млрд грн, або 28% коштів, інвестованих у цей фінансовий інструмент вітчизняними підприємствами (окрім банків). Це свідчить про акумулювання страховими компаніями значних сум коштів на страховому ринку і, як результат, інвестиційних програм в Україні [2]. Відповідні тенденції мають місце і на ринку страхування життя.

Нині розвиваються два напрями страхування життя: накопичувальне пенсійне та

страхування від нещасних випадків на виробництві, що включаються підприємствами в соціальний пакет. Із 2019 р. в Україні на державному рівні впроваджується накопичувальне пенсійне страхування.

Прогнозується, що страховики, які мають подібні програми, активно підхоплять цю ініціативу, пропонуючи вигідніші умови, ніж державні. Поки державна програма знаходиться на стадії впровадження, пенсіонери, які бажають мати достойну пенсію, можуть вибирати між накопичувальним і інвестиційним страхування життя (unit-linked) або звернутися до недержавних пенсійних фондів. Розглянемо переваги та недоліки кожного з них. Сьогодні розвиток недержавного пенсійного страхування пояснюється низкою причин. По-перше, як бачимо з табл. 1–3, протягом останніх років увесь ринок страхування життя характеризується стабільним зростанням.

Таблиця 1

Кількість договорів страхування найбільших компаній зі страхування життя в Україні, 2015–2017 рр., од., %

Показник	2015	Питома вага	2016	Питома вага	2017	Питома вага	Темп приросту 2017/2015
МЕТЛАЙФ	168 933	25,35%	203 860	31,58%	666 950	52,20%	+295%
ТАС	82 861	12,43%	94 497	14,64%	104 043	8,14%	+25,5%
АСКА	195 629	29,36%	153 302	23,75%	235 901	18,46%	+20,6%
Всього по ринку	666 423	100%	645 568	100%	1 277 746	100%	+91,7%

Джерело: складено авторами на основі [3]

Таблиця 2

Обсяг страхових премій трьох найбільших компаній зі страхування життя в Україні, тис. грн, %

Компанія \ Показник	2015	2016	темپ приросту 2016/2015, %	2017	темп приросту 2017/2016, %
МЕТЛАЙФ	416 540	621 024	49,09%	748 464	20,52%
ТАС	257 637	285 857	10,95%	442 104,9	54,66%
АСКА	140 358	180 837	28,84%	296 491	63,95%

Джерело: складено авторами на основі [3]

Таблиця 3

Обсяг страхових виплат найбільших компаній зі страхування життя в Україні, тис. грн, %

Компанія \ Показник	2015	2016	Темп приросту 2016/2015, %	2017	Темп приросту 2017/2016, %
PZU УКРАЇНА	201 375,9	53 581	-73,39%	89 445,9	+66,94%
МЕТЛАЙФ	47 249	66 429	40,59%	99 425	+49,67%
ТАС	55 145	71 748	30,11%	108 704,8	+51,51%
АСКА	23 804	32 738	37,53%	28 093	-14,19%

Джерело: складено авторами на основі [3]

Так, наприклад, компанія «МетЛайф» утричі збільшила кількість укладених договорів, майже вдвічі збільшила обсяг страхових премій та виплат.

Ще однією причиною є падіння середньої ставки за банківськими депозитами, яка за останні роки зменшилася майже вдвічі, що є основним драйвером інтересу до альтернативних видів інвестицій.

Показники прибутковості інвестиційного страхування життя в страхових продуктах знаходяться в рамках від 8,5% до 18%, що може забезпечити швидке зростання накопичень вкладника. Проте цей інструмент прив'язаний до динаміки інших ринків і не гарантує прибутковості на відміну від банківських вкладень. До того ж у реальності страховий захист за цими програмами надається незначний. За необхідності цілеспрямовано захистити життя і здоров'я більш доцільне придбання класичного страхування життя, оскільки виплати за ним можуть досягати декількох мільйонів за внеску в кілька тисяч, чого не скажеш про інвестиційне страхування, де в разі смерті клієнт отримує 100% від внеску або 200% у разі смерті в результаті нещасного випадку [4].

Споживачі і банки вважають інвестиційне страхування життя перспективним інструментом збільшення капіталу, спираючись на його активний розвиток на міжнародному рівні. Але його реальна динаміка в умовах недосконалого українського законодавства та недостатньо сприятливого інвестиційного клімату може бути значно менш інтенсивною.

Авторами було проаналізовано структуру валових страхових премій та виплат із Life-страхування. Аналізуючи рис. 2, визначено, що найбільш стійке положення сьогодні у накопичувального страхування життя як у більш традиційного сегмента (наприклад, у страхової компанії PZU у I півріччі 2018 р. 52% страхових премій припадає саме на накопичувальне страхування).

Незважаючи на його меншу прибутковість, воно є найменш ризикованим інструментом, а тому користується великою популярністю. Щорічно ринок накопичувального страхування життя приростає стабільно на 10–20%, що пов'язано передусім із бажанням клієнта зберегти свої заощадження.

Накопичувальне страхування життя на відміну від інвестиційного дає змогу клієнту забезпечити себе фінансовим захистом [4].



Рис. 2. Структура валових страхових премій та виплат зі страхування життя станом на 31.12.2017 (млн грн) [3]

Перевагою такого виду страхування є чітке розуміння розміру прибутку за підсумками інвестиції, чого не може гарантувати більш ризиковий інструмент інвестиційного страхування життя.

Ризиковий характер продуктів інвестиційного страхування життя також посилюється нерегульованим характером коефіцієнта участі в інвестуванні. Коефіцієнт участі визначає те, яку частину доходу від інвестицій у кінцевому підсумку отримав клієнт, однак нині немає чітко визначеної вимоги до встановлення даного параметра.

У перспективі ринок очікує зростання інвестиційного страхування життя в силу продовження падіння ставок за банківськими вкладками. Однак протягом трьох-п'яти років не можна виключати того, що саме цей сегмент буде скорочуватися. При цьому накопичувальне страхування життя, навпаки, очікувано вийде на новий рівень розвитку. Передумови до цього створює сама держава через програми підвищення фінансової грамотності населення, нагадуючи людям про необхідність подбати про доходи в пенсійному віці, а також про сім'ю, просуваючи реформування пенсійної та медичної систем.

Під час аналізу структури валових страхових премій та виплат зі страхування життя, яка представлена на рис. 2, зроблено висно-

вок про те, що страхові компанії пропонують досить широкий спектр програм із можливістю накопичення та отримання додаткового прибутку. Серед них є також спеціалізовані пенсійні програми, які здатні забезпечити клієнту «другу пенсію» та гідне життя після досягнення похилого віку, проте їхня частка у загальному портфелі все ще незначна (до 1%) і потребує розвитку.

Проаналізувавши рис. 3–5, бачимо, що кількість застрахованих громадян перевищує кількість договорів страхування. Це пояснюється тим, що в Україні розвивається корпоративне страхування життя, пов'язане з укладенням колективних договорів страхування, які входять до складу соціального пакету.

У поточних умовах соціальний пакет є одним із необхідних складників системи управління організацією. Найвищу активність у наданні соціальних пакетів проявляє сектор FMCG (23%), на другому місці – IT і телекомунікації, на третьому – фінансовий сектор (переважно банки).

Соціальний пакет здебільшого надають компанії з іноземним капіталом та з чисельністю персоналу від 101 до 500 осіб.

У нинішніх економічних умовах України значимість соціального пакета загострилася. У попередні часи він використовувався для залучення гідних фахівців та утримання

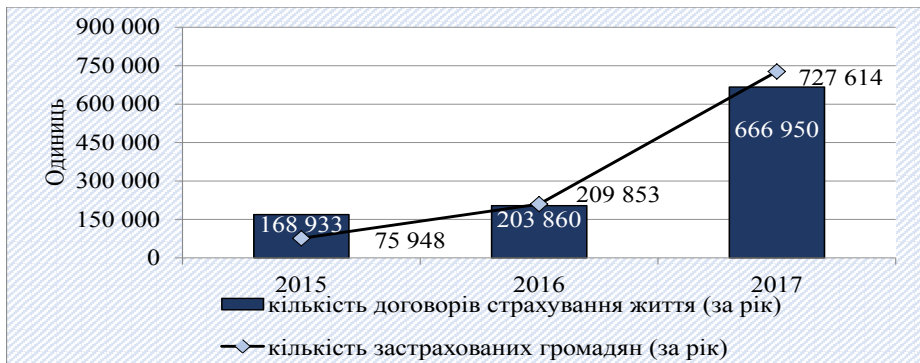


Рис. 3. Кількість страхових договорів та застрахованих осіб компанії «МетЛайф»
Джерело: складено авторами на основі [3]



Рис. 4. Кількість страхових договорів та застрахованих осіб компанії «ТАС»
Джерело: складено авторами на основі [3]

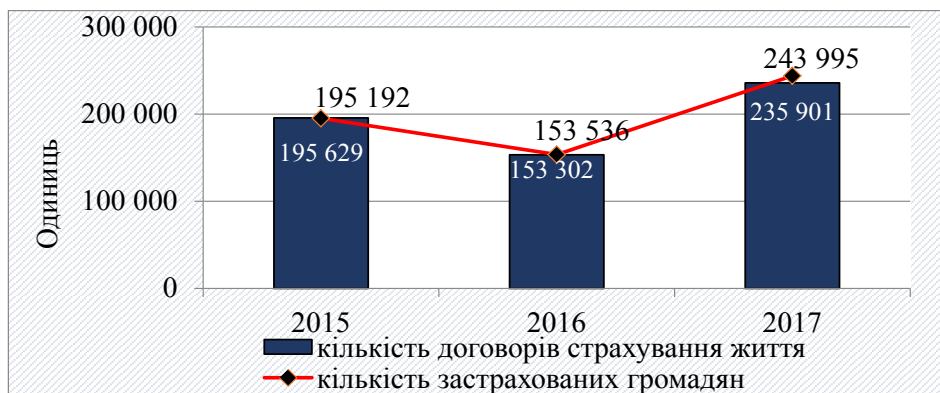


Рис. 5. Кількість страхових договорів та застрахованих осіб компанії «АСКА»
Джерело: складено авторами на основі [3]

Таблиця 4

Основні показники діяльності СК «МетЛайф» у корпоративному сегменті, од., тис грн

Показник	2015	2016	Відхилення,%
Кількість застрахованих осіб за корпоративними договорами	20 444	21 494	+5,14%
Виплати за корпоративними договорами (тис грн)	7 296	8 866	+21,52%
Страхові премії за корпоративними договорами (тис грн)	14 584	19 023	+30,44%

Джерело: складено авторами на основі [5]

найкращих співробітників, проте нині провідна роль спрямована на збереження задоволеності й лояльності персоналу [4].

До складу соціального пакета включають як базові соціальні гарантії, передбачені законодавством про працю та соціальне забезпечення, так і додаткові матеріальні блага, надання яких здійснюється роботодавцем за власною ініціативою, серед них значну частку відводять на різноманітні види страхування. Види страхування, які пропонуються на ринку страхування України для включення до соціального пакету: добровільне медичне страхування працівників; корпоративне страхування життя; страхування здоров'я на випадок хвороби; страхування працівників від нещасних випадків; туристичне страхування для юридичних осіб.

Укладення договору страхування життя та здоров'я персоналу – звичайна практика у розвинених країнах Європи та світу, адже наявність страхового захисту чи пенсійної програми, виплати за якими здійснюються понад гарантовані державою стандарти, є суттєвою частиною соціального компенсаційного пакету підприємства та вигідно вирізняє такого працедавця серед інших конкурентів на ринку праці.

З іншого боку, працівник, що має оплачене працедавцем страхування, відчувається більш захищеним, має додаткову мотивацію до праці, цінує своє робоче місце та є більш лояльним до працедавця.

При цьому компанія гарантує індивідуальний підхід до кожного корпоративного клієнта, що враховуватиме його реальні потреби та можливості: підприємству буде запропоно-

ваний страховий продукт, який передбачатиме захист від страхових ризиків, актуальних саме для цього підприємства, з розмірами страхових виплат, які забезпечать суттєву фінансову допомогу працівникам та їхнім родинам.

Завдяки цим перевагам корпоративне страхування широко застосовується за кордоном і має тенденцію до розвитку в Україні, де беззаперечним лідером залишається страхова компанія міжнародного рівня «МетЛайф».

Як видно з табл. 4, усі основні показники діяльності «МетЛайф» у корпоративному секторі мають тенденцію до зростання.

За I півріччя 2018 р. виплати на користь клієнтів «МетЛайф» в Україні, застрахованих за корпоративними договорами страхування, становили понад 7 млн 742 тис грн. Це на 85,5% більше, ніж за I півріччя 2017 р. Середній розмір страхової виплати від «МетЛайф» у I півріччі 2017 р. становив 19 тис 110 грн, у I півріччі 2018 р. зріс майже у півтора рази, до 28 572 грн [6].

Отже, якісний соціальний пакет, який надається роботодавцем, вирішує багато проблем як страховиків, так і страхувальників, а крім того й роботодавців. Але для гарантованого отримання обіцяних послуг необхідне офіційне працевлаштування, що є однією з головних проблем у державі. Для вирішення цієї проблеми необхідна реорганізація всієї системи працевлаштування, але найбільш результативним показником стане стійка економічна система держави.

Висновки. Потенціал розвитку українського ринку страхування життя, за свідченнями аналітиків, дуже великий. Розвиток вітчизняного ринку страхових послуг дає змогу акумулювати значні довгострокові

інвестиційні ресурси, залучаючи кошти через пенсійні програми і програми страхування життя. Отже, у разі виконання певних умов можна досягти високих результатів у розвитку страхового ринку, що в комплексі поліпшить стан усієї держави.

Вдалим вважається підхід, коли держава бере на себе відповідальність за збереження мінімальних доходів усіх громадян і водночас максимально стимулює розвиток різних форм недержавного страхування для збереження життя, здоров'я та підвищення їхніх доходів. Яскраві приклади такої адаптованої системи демонструють країни Східної Європи: Польща, Чехія, Угорщина, Словаччина та ін.

Для розвитку соціально орієнтованих страхових продуктів в Україні необхідно підвищувати довіру населення до страхування життя, проводити популяризацію проектів із захисту здоров'я на державному рівні. Ефективним вважаємо:

- 1) запровадження обов'язкового медичного страхування;
- 2) збільшення кількості та зменшення вартості пенсійних страхових продуктів із

накопичувального страхування для забезпечення доступності таких продуктів для пересічного пенсіонера;

- 3) упровадження новітніх технологій зі страхування та нових стандартів якості обслуговування у цій сфері;

- 4) у зв'язку із виникненням нових видів ризиків необхідним є збільшення видів послуг зі страхування життя.

Виконання вищенаведеного, безумовно, сприятиме підвищенню ефективності національного ринку страхових послуг, зокрема й на рівні національної економіки у цілому.

Як свідчить досвід минулих років, ринок страхування життя прямо залежить від фінансової стабільності в країні. Усі коливання національної валюти та негаразди банківської системи знаходять свій відбиток на цьому ринку. Тому хоча ринок страхування життя останнім часом і показував себе доволі стабільним та передбачуваним, його майбутнє, власне, як і будь-якого сектору економіки держави, передусім залежить від загальної ситуації в країні.

Список літератури:

1. Страховий ринок України входить в десятку динамічних ринків світу. *Ліга страхових організацій України* : вебсайт. URL: <http://uainsur.com/massmedia/57421/> (дата звернення: 15.05.2019).
2. Реєстр (перелік) наборів відкритих даних. *Офіційний сайт Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг (Нацкомфінпослуг)* : вебсайт. URL: <https://www.nfp.gov.ua/ua/Reiestr-perelik-naboriv-vidkrytykh-danykh.html> (дата звернення: 05.05.2019).
3. Статистика страхового ринку. *Форіншурер* : вебсайт. URL: <https://forinsurer.com/stat> (дата звернення: 15.04.2019).
4. Інвестиційне страхування чи накопичувальне страхування життя? *Форіншурер* : вебсайт. URL: <http://insurance-life.com.ua/articles/912> (дата звернення: 15.04.2019).
5. Фінансові показники діяльності компанії «МетЛайф» за 2016 рік. Інформаційний буклет. *МетЛайф* : вебсайт. URL: <https://www.metlife.ua/content/dam/alico/ukraine/uk/home/assets/pdf/eb-section/EB-Financial-2016.pdf> (дата звернення: 05.04.2019).
6. Результати діяльності СК MetLife Україна у корпоративному сегменті – 6 місяців 2018 року. *МетЛайф* : вебсайт. URL: https://www.metlife.ua/content/dam/alico/ukraine/uk/home/assets/pdf/eb-section/corporate_listovka_fin_Aug_2018.pdf (дата звернення: 01.04.2019).

References:

1. Strakhovyy rynek Ukrajinu vkhodytj v desjatkju dynamichnykh rynkiv svitu [The insurance market of Ukraine is among the top ten dynamic markets in retinue], *Ligha strakhovykh orghanizacij Ukrajinu* [League of Insurance Organizations of Ukraine]: veb-sajt. Available at: <http://uainsur.com/massmedia/57421/> (accessed 15.05.2019)

2. Rejestr (perelik) naboriv vidkrytykh danykh [Register (list) of sets of open data], *Oficijnyj sayt Nacionalnoji komisiji, shho zdijsnjuje derzhavne rehuljuvannja u sferi ryнкiv finansovykh poslugh (nackomfinposlugh)* [Official site of the National Commission, which carries out state regulation in the field of financial services markets (national financial services)]: veb-sajt. Available at: <https://www.nfp.gov.ua/ua/Reiestr-perelik-naboriv-vidkrytykh-danykh.html> (accessed 05.05.2019)

3. Statystyka strakhovogho rynku [Insurance market statistics], *Forinshurer* [Forinchurer]: veb-sajt. Available at: <https://forinsurer.com/stat> (accessed 15.04.2019)

4. Investycyjne strakhuvannja chy nakopychuvaljne strakhuvannja zhyttja? [Investment or life insurance?], *Forinshurer* [Forinchurer]: veb-sajt. Available at: <http://insurance-life.com.ua/articles/912> (accessed 15.04.2019)

5. Finansovi pokaznyky dijalnosti kompaniji «MetLajf» za 2016 rik. Informacijnyj buklet [Financial performance of the insurance company Metlife for 2016. Information booklet], *MetLajf* [MetLife]: veb-sajt. Available at: <https://www.metlife.ua/content/dam/alico/ukraine/uk/home/assets/pdf/eb-section/EB-Financial-2016.pdf> (accessed 05.04.2019)

6. Rezultaty dijalnosti SK MetLife Ukraїna u korporatyvnomu seghmenti – 6 misjaciв 2018 roku [Results of activity of the insurance company MetLife Ukraine in the corporate segment - 6 months of 2018], *MetLajf* [MetLife]: veb-sajt. Available at: https://www.metlife.ua/content/dam/alico/ukraine/uk/home/assets/pdf/eb-section/corporate_listovka_fin_Aug_2018.pdf (accessed 01.04.2019).

DOI: <https://doi.org/10.32836/2521-666X/2019-2-64-8>

УДК 338.439.4:635

Рожко Н.Я.

кандидат економічних наук, доцент,

Тернопільський національний технічний університет
імені І. Пулюя

Rozhko Nataliia

Ternopil Ivan Puluj National Technical University

ПЛОДОВОЧЕВЕ ВИРОБНИЦТВО: АНАЛІЗ ДИНАМІКИ РОЗВИТКУ В УКРАЇНІ

FRUIT AND VEGETABLE PRODUCTION: ANALYSIS OF THE DYNAMICS OF DEVELOPMENT IN UKRAINE

У статті визначено основних виробників овочів та фруктів в Україні, розкрито вид їхньої діяльності та спеціалізацію на виді продукції. Досліджено динаміку посівних площ за 2010–2018 рр. та встановлено скорочення обсягів посівних площ зернових та зернобобових, буряка цукрового, картоплі, овочевих та плодово-ягідних культур і зростання посівних площ соняшнику. Досліджено обсяги виробництва (валовий збір) сільськогосподарських культур за 2010–2018 рр. Обґрунтовано, що обсяг виробництва залежить від площі посіву, врожайності, природно-кліматичних умов, сорту продукції, правильної сівозміни, чіткості процесу організації агротехнічних робіт, загальних умов агровиробництва, рівня застосування різних видів добрив та пестицидів тощо. Проведено аналіз урожайності в межах посівних площ за 2010–2018 рр., встановлено її найвищий та найнижчий рівні за досліджуваній період. Проведено аналіз площі, на якій були застосовані мінеральні та органічні добрива та пестициди під урожай сільськогосподарських культур у 2018 р.

Ключові слова: сільськогосподарські культури, овочі, фрукти, посівні площі, обсяги виробництва, плодовоочева продукція.

В статье определены основные производители овощей и фруктов в Украине, раскрыты их виды деятельности и специализация по видам продукции. Исследована динамика посевных площадей в 2010–2018 гг. и установлено сокращение объемов посевных площадей зерновых и зернобобовых, свеклы сахарной, картофеля, овощных и плодово-ягодных культур и рост посевных площадей подсолнечника. Исследованы объемы производства (валовой сбор) сельскохозяйственных культур за 2010–2018 гг. Обосновано, что объем производства зависит от площади посева, урожайности, природно-климатических условий, сорта продукции, правильного севооборота, четкости процесса организации агротехнических работ, общих условий агропроизводства, уровня применения различных видов удобрений и пестицидов и т. п. Проведен анализ урожайности в пределах посевных площадей в 2010–2018 гг., установлены ее самый высокий и самый низкий уровни за исследуемый период. Проведен анализ площади, на которой были применены минеральные и органические удобрения и пестициды под урожаем сельскохозяйственных культур в 2018 г.

Ключевые слова: сельскохозяйственные культуры, овощи, фрукты, посевные площади, объемы производства, плодоовощная продукция.

Fruit and vegetable products are important sources of vitamins, mineral substances, because they contain water-soluble components of sugar, starch, organic acids, pectin substances. They improve secretion of the digestive glands and intensifies their ferment activities. It conditions the processes of digestion and makes a favorable effect of the organism. Hence, analysis of the dynamics of fruit and vegetable products is a relevant issue, which requires an elaborate study and investigation. The aim of the article is to make analysis of production of fruit and vegetables, examine the tendencies of transformations in 2010-2018. The work argues that the volume of production depends on the cropping area, yield capacity, natural and climatic conditions, varieties of the products, effective crop rotation, appropriate process of organization of agro-technical works, general conditions of agricultural production, application of the different kinds of fertilizers and pesticides, etc. The article names principal producers of vegetables and fruit in Ukraine, describes their branch of activities and specialization in the kinds of products. The enterprises of producers of vegetables and fruits are grounded, among them are the West Bug, Uman greenhouse, Organik Systems, Teplichniy plant, Rodnichok agricultural firm. The work also studies dynamics of the cropping area in 2010-2018, and declares reduction of the area for cereals and grain legumes, sugar beet, potato, vegetables, fruit and berries, along with increase of the cropping area of sunflower. The research assesses the output (gross yield) of agricultural crops in 2010-2018, and makes analysis of yield capacity within the cropping area for the period of 2010-2018, demonstrating the highest and the lowest level of its efficiency in the studied period. The author examines the area of application of mineral and organic fertilizers and pesticides in 2018 to obtain the expected yields of agricultural crops. It can be argued that most agrarians use mineral fertilizers and pesticides in their activities. We consider it necessary to direct actions of both agricultural producers and the state to increase the level of application of organic fertilizers by agrarians and to reduce the level of mineral fertilizer application for crop yields of agricultural crops.

Key words: agricultural crops, vegetables, fruit, crop area, production volumes, fruit and vegetable production.

Постановка проблеми. Плодоовочева продукція є важливим джерелом вітамінів, мінеральних речовин, оскільки містить водорозчинні складники цукру, крохмалю, органічних кислот, пектинових речовин. Вона збільшує секрецію травних залоз і посилює їхню ферментну активність, що поліпшує процеси травлення і сприятливо діє на організм. Відзначимо, що в Україні переважна більшість виробництва овочів та фруктів зосереджена в дрібних господарствах, які працюють у «тіні». Така ситуація є невідомою для тих фермерів, які працюють

легально. Досить часто, сплативши податки, дотримуючись вимог до роздрібної мережі, фермер фактично здійснює реалізацію власної продукції дешевше, ніж той, хто торгує зі складу за готівку нелегально. Це дуже демотивує тих виробників та переробників, які планують стати частиною організованої системи торгівлі. Тому проведення аналізу динаміки плодоовочевої продукції є актуальним питанням, яке потребує ґрунтового детального вивчення та дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Наукові дослідження плодоовочевої

галузі розкрито в доробках зарубіжних та вітчизняних учених, серед яких на особливу увагу заслуговують праці В.Г. Андрійчука, В.М. Андрусика, В.І. Криворучко, В.В. Писаренко, В.П. Рудь, П.Т. Саблука, Т.В. Устіка, В.М. Яценко та ін.

Більш детально окремі проблеми розвитку харчової промисловості розкрито в працях К.М. Онищенко, яким обґрунтовано роль харчової промисловості в загальній структурі економіки [7]; Д.Ф. Крисановим, яким досліджено якість і безпечність харчової продукції [6]; І.В. Бачуріної та М.П. Бутко, якими детально проаналізовано динаміку розвитку плодоовочевої галузі в регіональному розрізі [1]. Г.О. Сімахіна та С.В. Халапсіна більш детально вивчали ринок заморожених продуктів як переробної підгалузі [8]. С.М. Дідух систематизував напрями формування та реалізації інвестиційного потенціалу плодоовочевих консервних підприємств України [5]. Х.Б. Третяк, Л.А. Бейко, А.Т. Лялик досліджували процес переробки на ринку фруктів та овочів

[9]. Хоча і спостерігається багато наукових праць, які розкривають проблеми та розвиток плодоовочевого виробництва, проте сьогодні потребує детального дослідження його динаміка розвитку за останні роки для формування подальших ринкових прогнозів.

Мета статті полягає у проведенні аналізу виробництва плодоовочевої продукції, виявленні тенденційних змін за 2010–2018 рр.

Виклад основного матеріалу. Сьогодні, незважаючи на ринкові коливання, ринок овочів та фруктів зростає досить високими темпами, попри те, що обсяги посівних площ скорочуються щорічно. Досить мала кількість сучасних фермерів здійснює виробництво та реалізацію овочів та фруктів із кількох причин, зокрема через те, що це товар, який швидко псується, його реалізація повинна здійснюватися у короткі терміни, ринок потребує мінімальної кількості посередників, а також через низьку ціну продукції. Основними культурами, які найбільш популярні серед вітчизняних виробників-фермерів, є зернові та томати (табл. 1).

Таблиця 1

ТОП-5 основних виробників овочів та фруктів в Україні

№	Назва виробника	Основний вид діяльності	Вид продукції	Посилання на головну сторінку
1	«Західний Буг»	Вирощування зернових культур, технічних, кормових, доробка та зберігання технічних культур, вирощування і приготування насіння, оптова торгівля	Кормові, зернові, технічні культури	https://zahbug.com.ua/
2	Уманський тепличний комбінат	Вирощування різних сортів томатів та огірків	Томати, огірки	http://www.utk.org.ua/
3	«Органік Системс»	Вирощування власних томатів	Томатна паста	http://www.inagro.ua/
4	Комбінат «Тепличний»	Овочівництво, декоративне садівництво та вирощування продукції розсадників	Свині, зерно, зернобобові, овочі, кріп, петрушка, перець, баклажани, помідори, редиска, огірки	http://teplichny.pat.ua/
5	Агрофірма «Родничок»	Вирощування овочів і баштанних культур, коренеплодів і бульбоплодів	Зерно, зернобобові, кукурудза, соняшник, картопля, овочі, коренеплоди, кормові, силос, ВРХ, свині, молоко	https://www.poshuk.com/19292651

Джерело: систематизовано автором

Серед основних підприємств – виробників овочів – «Західний Буг», Уманський тепличний комбінат, «Органік Системс», комбінат «Тепличний», агрофірма «Родничок». Ці підприємства займають велику кількість посівних площ сільськогосподарських культур. Досліджуючи динаміку посівних площ

за 2010–2018 рр., можна стверджувати про скорочення обсягів посівних площ зернових та зернобобових (на 1,7%), буряка цукрового (на 44,9%), картоплі (на 1,7%), овочевих (на 5,6%) та плодово-ягідних культур (на 10,6%) та зростання посівних площ соняшнику (на 33,8%) (табл. 2).

Таблиця 2

Динаміка посівних площ сільськогосподарських культур за 2010–2018 рр., тис га

Роки	культури зернові та зернобобові	буряк цукровий фабричний	соняшник	картопля	культури овочеві	Площа насаджень культур плодових та ягідних (загальна) ¹
2010	15090	501	4572	1408	465	255
2011	15724	532	4739	1439	501	255
2012	15449	458	5194	1440	498	255
2013	16210	280	5051	1388	488	253
2014 ³	14801	331	5257	1348	467	239
2015 ³	14739	237	5105	1291	446	235
2016 ³	14401	292	6073	1312	447	224
2017 ³	14624	316	6034	1323	445	226
2018 ³	14839	276	6117	1319	439	228
2018 р. до 2010 р., %	98,3	55,1	133,8	93,7	94,4	89,4

¹ Без урахування площі ягідників у міжряддях садів.

² Овочі відкритого ґрунту.

³ Дані наведено без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та частини тимчасово окупованих територій у Донецькій та Луганській областях.

Досліджуючи динаміку посівних площ за 2010–2018 рр., спостерігаємо найбільшу кількість посівних площ зернових та зернобобових у 2014 р., буряка цукрового, картоплі та культур овочевих – у 2011 р., соняшнику – у 2018 р. Площа насаджень культур плодових та ягідних із 2010 по 2012 р. не змінювалася та становила 255 тис га.

У межах посівних площ за 2010–2018 рр. було зібрано найбільший урожай зернових та зернобобових культур у 2018 р. – 70 057 тис т, буряка цукрового – у 2011 р. – 18 740 тис т, соняшнику – у 2018 р. – 14 165 тис т, картоплі – у 2012 р. – 24 248 тис т, культур овочевих – у 2013 р. – 10 017 тис т, культур плодових та

ягідних – у 2018 р. – 2 571 тис т. Найменший рівень урожайності зернових та зернобобових культур зібрано у 2012 р. – 46 216 тис т, буряка цукрового – у 2013 р. – 10 789 тис т, соняшнику – у 2017 р. – 1 236 тис т, картоплі – у 2010 р. – 18 705 тис т, культур овочевих – у 2010 р. – 8 122 тис т, культур плодових та ягідних – у 2010 р. – 1 747 тис т (рис. 1).

Традиційно всім відомо, що обсяг виробництва залежить від площі посіву, врожайності, природно-кліматичних умов, сорту продукції, правильної сівозміни, чіткості процесу організації агротехнічних робіт, загальних умов агровиробництва, рівня застосування різних видів добрив та пестицидів тощо.

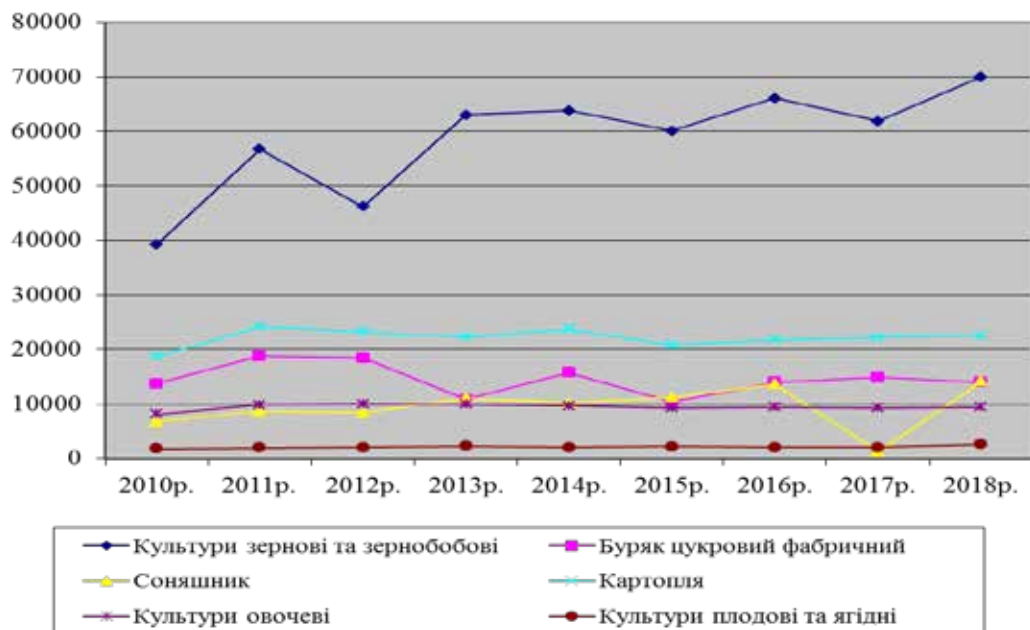


Рис. 1. Обсяг виробництва (валовий збір) сільськогосподарських культур, за 2010–2018 рр., тис т

Джерело: систематизовано автором

Досить вагому роль серед вищезгаданих умов, які впливають на валовий збір, відіграє рівень застосування мінеральних добрив та пестицидів, які через передозування можуть негативно впливати на людський організм. Найбільше в такому разі пропонують чітко дотримуватися необхідних пропорцій та застосовувати органічні добрива. У 2018 р. найменша кількість площ була оброблена органічними добривами, серед яких найбільше було внесено під буряк цукровий (16,8% уточненої посівної площі), а найменше – під соняшник (3,2%) (табл. 3).

Загалом можна стверджувати, що більшість аграріїв у своїй діяльності використовують мінеральні добрива та пестициди, хоча саме пестициди є токсичними речовинами, які в кінцевому підсумку можуть накопичуватися в організмі та впливати на здоров'я людини. Законодавством передбачені вимоги до відносин, пов'язаних із державною реєстрацією, виробництвом, закупівлею, транспортуванням, зберіганням, торгівлею й безпечним для здоров'я людини і навколиш-

нього природного середовища, застосуванням пестицидів та агрохімікатів.

Висновки. Виходячи із вищенаведеного, вважаємо за необхідне спрямувати дії як сільськогосподарських виробників, так і держави для підвищення рівня застосування аграріями органічних добрив та зменшення рівня внесення мінеральних добрив під урожай сільськогосподарських культур. Установлено, найвищий рівень урожайності культур за 2010–2018 рр.: зернових та зернобобових культур у 2018 р. – 70 057 тис т, буряка цукрового – у 2011р. – 18 740 тис т, соняшнику – у 2018 р. – 14 165 тис т, картоплі – у 2012 р. – 24 248 тис т, культур овочевих – у 2013 р. – 10 017 тис т, культур плодових та ягідних – у 2018 р. – 2 571 тис т.

За досліджуваний період спостерігається скорочення обсягів посівних площ зернових та зернобобових (на 1,7%), буряка цукрового (на 44,9%), картоплі (на 1,7%), овочевих (на 5,6%) та плодово-ягідних (на 10,6%) культур та зростання посівних площ соняшнику (на 33,8%).

Таблиця 3

Площа, на якій були застосовані добрива та пестициди під урожай сільськогосподарських культур 2018 р.^{1,2}

	Площа, оброблена					
	мінеральними добривами		органічними добривами		пестицидами	
	тис га	у % до уточненої посівної площі	тис га	у % до уточненої посівної площі	тис га	у % до уточненої посівної площі
Під урожай звітного року	16112,5	90,3	782,8	4,4	15952,4	89,4
Культури сільськогосподарські	16079,3	90,5	779,1	4,4	15908,8	89,5
Культури зернові та зернобобові	9223,2	93,2	421,2	4,3	8989,5	90,9
Пшениця	4492,7	95,6	162,3	3,5	4318,3	91,9
Кукурудза на зерно	3105,0	94,7	198,7	6,1	3059,3	93,3
Решта зернових і зернобобових культур	1625,5	84,9	60,2	3,1	1611,9	84,2
Культури технічні	6486,7	89,0	303,4	4,2	6618,1	90,8
Соняшник	4132,1	90,0	145,3	3,2	4127,3	89,9
Буряк цукровий	231,6	93,7	41,4	16,8	241,5	97,8
Решта технічних культур	67,5	68,9	3,0	3,0	70,3	71,8
Сіножаті	4,1	х	к	х	0,3	х
Пасовища культивовані	1,3	х	к	х	–	х
Культури багаторічні	33,2	48,93	3,7	5,43	43,6	64,13

¹ Дані наведено по підприємствах, які мають у власності та/або користуванні 200 га сільськогосподарських угідь та/або понад 5 га посівних площ під овочами відкритого та/або закритого ґрунту та/або баштанними культурами.

² Дані наведено без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та тимчасово окупованих територій у Донецькій та Луганській областях.

Список літератури:

1. Бачуріна І.В., Бутко М.П. Плодоовочева галузь України: регіональні виклики. *Регіональна економіка*. URL: http://re.gov.ua/re200903/re200903_059_BachurinaIV,ButkoMP.pdf (дата звернення: 24.05.2019).

2. Бочко О.Ю. Регіональні особливості формування ринків гуртово-роздрібною торгівлі. *Обліково-аналітичне забезпечення інноваційного розвитку економіки*: матеріали Всеукр. наук.-практ. Інтернет-конф., 14–15 березня 2018 р. Львів: ЛНАУ, 2018. С. 34–37.

3. Головні аграрні новини. URL: <https://agronews.ua> (дата звернення: 24.05.2019).

4. Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua> (дата звернення: 23.05.2019).

5. Дідух С.М. Напрями формування та реалізації інвестиційного потенціалу плодоовочевих консервних підприємств України. URL: http://www.agrosvit.info/pdf/23_2015/6.pdf (дата звернення: 04.05.2019).

6. Крисанов Д.Ф. Якість і безпечність харчової продукції. URL: http://abookz.com/book_141_page_2 (дата звернення: 14.05.2019).

7. Онищенко К.М. Зростаюча роль харчової промисловості в економіці Криму та шляхи підвищення ефективності роботи її підприємств : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.07.02 «Економіка сільського господарства і АПК» ; Кримський державний аграрний університет Сімферополь, 1999. URL: <http://dspace.nbu.gov.ua> (дата звернення: 22.05.2019).

8. Сімахіна Г.О. Особливості заморожування ягід з ніжною текстурою. *Наукові праці Національного університету харчових технологій*. 2015. Т. 21. № 4. С. 198–205. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Npnukht_2015_21_4_27c (дата звернення: 22.05.2019).

9. Третяк Х.Б., Бейко Л.А., Лялик А.Т. Консервна промисловість України та відходи її виробництва. URL: http://elartu.tntu.edu.ua/bitstream/123456789/20173/2/ConfATMT_2016vII_Tretiak_Ch_B-Canning_industry_Ukraine_270.pdf (дата звернення: 18.05.2019).

References:

1. Bachurina, I.V, Butko, M.P. (2009) Plodoovocheva haluz Ukrainy: rehionalni vyklyky [Ukraine's fruit and vegetable sector: regional challenges]. *Rehionalna ekonomika* [Regional economy] (electronic journal). Vol. 3. PP. 60-66 Available at: http://re.gov.ua/re200903/re200903_059_BachurinaI,ButkoMP.pdf (accessed 24 May 2019).

2. Bochko, O. Yu. (2018) Rehionalni osoblyvosti formuvannya rynkiv hurtovo-rozdribnoi torhivli [Regional features of the formation of wholesale and retail markets]. *Oblikovo-analitychne zabezpechennia innovatsiinoho rozvytku ekonomiky: materialy Vseukr. nauk.-prakt. Internet-konf* (March 14-15, 2018). Lviv: LNAU. 34-37.

3. Holovni ahrarni novyny. Available at: <https://agronews.ua> (accessed 24 May 2019).

4. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy. Available at: <http://www.ukrstat.gov.ua> (accessed 23 May 2019).

5. Didukh S.M. (2015) Napriamy formuvannya ta realizatsii investytsiinoho potentsialu plodoovochevykh konservnykh pidpriemstv Ukrainy [Directions of formation and realization of investment potential of fruit and vegetable canning enterprises of Ukraine] (electronic journal). Available at: http://www.agrosvit.info/pdf/23_2015/6.pdf (accessed 04 May 2019).

6. Krisanov D. F. (2018) Yakist i bezpechnist kharchovoi produktsii [Quality and safety of food products] (electronic journal). Retrieved from: http://abookz.com/book_141_page_2 (accessed 14 May 2019).

7. Onischenko, K.M. (1999) Zrostaiucha rol kharchovoi promyslovosti v ekonomitsi Krymu ta shliakhy pidvyschennia efektyvnosti roboty yii pidpriemstv [The growing role of the food industry in the Crimean economy and ways to increase the efficiency of its enterprises] / Author's abstract. dis for the sciences. Degree Candidate econ Sciences: special 08.07.02 "Economy of agriculture and agroindustrial complex". Simferopol, Crimean State Agrarian University. 1999. Available at: <http://dspace.nbu.gov.ua> (accessed 22 May 2019)

8. Simahina, G.O. (2015) Osoblyvosti zamorozhuvannya yahid z nizhnoiu teksturoiu [Features of freezing berries with a gentle texture]. *Naukovi pratsi Natsionalnoho universytetu kharchovykh tekhnolohii*. [Scientific works of the National University of Food Technologies]. T. 21, No. 4. P. 198-205. Available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Npnukht_2015_21_4_27 (accessed 22 May 2019)

9. Tretiak Kh.B., Beko L.A., Lyalik A.T. (2016) Konservna promyslovist Ukrainy ta vidkhody yii vyrobnytstva [Canning industry of Ukraine and waste from its production] (electronic journal). Available at: http://elartu.tntu.edu.ua/bitstream/123456789/20173/2/ConfATMT_2016vII_Tretiak_Ch_B-Canning_industry_Ukraine_270.pdf (accessed 18 May 2019).

DOI: <https://doi.org/10.32836/2521-666X/2019-2-64-9>
УДК 338

Шаповал В.М.

доктор економічних наук, професор,
завідуюча кафедри економіки підприємства,
Національний технічний університет
«Дніпровська політехніка»

Герасименко Т.В.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економіки підприємства,
Національний технічний університет
«Дніпровська політехніка»

Бондаренко Л.А.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки підприємства,
Національний технічний університет
«Дніпровська політехніка»

**Shapoval Valentyna, Herasymenko Tetyana,
Bondarenko Lyudmyla**

National Technical University «Dnipro Polytechnic»

**АМОРТИЗАЦІЙНА ПОЛІТИКА: СУТНІСТЬ, ПРОБЛЕМИ,
НАПРЯМИ ВДОСКОНАЛЕННЯ**

THE AMORTIZATION POLICY: THE NATURE, PROBLEMS, WAYS OF IMPROVEMENT

У статті досліджено процес формування амортизаційної політики підприємства та розроблено пропозиції щодо підвищення її ефективності на мікро- та макроекономічному рівнях. Зокрема, доведено, що теоретичні аспекти реалізації амортизаційної політики підприємства повинні здійснюватися в тісному взаємозв'язку з політикою формування прибутку та його розподілу. Визначено, що формування амортизаційної політики неможливе без застосування системного підходу, який дасть змогу впорядкувати її елементи і визначити взаємозв'язок між ними як на рівні конкретного підприємства, так і на державному рівні. Систематизовано основні елементи амортизаційної політики на мікроекономічному і макроекономічному рівнях. Розроблено систему показників і діапазон їхніх допустимих значень, що застосовуються під час аналізу амортизаційної політики підприємства.

Ключові слова: амортизаційна політика підприємства, основні виробничі фонди, собівартість продукції, податок на прибуток, відтворювальні процеси.

В статье исследован процесс формирования амортизационной политики предприятия и разработаны предложения относительно повышения ее эффективности на микро- и макроэкономическом уровнях. В частности, доказано, что теоретические аспекты реализации амортизационной политики предприятия должны осуществляться в тесной взаимосвязи с политикой формирования прибыли и ее распределения. Определено, что формирование амортизационной политики невозможно без применения системного подхода, который позволит упорядочить ее элементы и определить взаимосвязь между ними как на уровне конкретного предприятия, так и на государственном уровне. Систематизированы основные элементы амортизационной политики на микроэкономическом и макроэкономическом уровнях. Разработаны система показателей и диапазон их допустимых значений, применяемых при анализе амортизационной политики предприятия.

Ключевые слова: амортизационная политика предприятия, основные производственные фонды, себестоимость продукции, налог на прибыль, воспроизводственные процессы.

The aim of the article is to study the process of formation of the amortization policy of the enterprise, the development of proposals to improve its efficiency at the microeconomic and macroeconomic levels. Theoretical and methodological basis of the study are research and development of domestic and foreign scientists, associated with issues of amortization policy of enterprises, the prospects for its improvement, legislative and regulatory Ukrainian acts in this field, the specialized materials of scientific conferences and symposia. The study used the following methods: grouping – at the formation of a system of indicators used in the analysis of the amortization policy of the enterprise; generalization – at determining the objectives of amortization policy at the macroeconomic and microeconomic levels; to justify the relationship of the policy of formation and distribution of profits with the amortization policy of the enterprise. The theoretical aspects of the implementation of the amortization policy of the enterprise, which should be carried out in close relationship with the policy of formation of profit and its distribution are proved. The formation of a amortization policy is impossible without the using a systematic approach that will streamline its elements and determine the relationship between them both at the level of a particular enterprise and at the state level is determined. The main elements of the amortization policy at the microeconomic and macroeconomic levels are systematized. A system of indicators and the range of their valid values used in the analysis of the depreciation policy of the enterprise is developed. The originality of the research results consists in the systematization of a set of indicators used in analyzing the effectiveness of the amortization policy of an enterprise. The practical significance of the research results lies in the possibility of applying its results to the analysis of amortization policy not only by industrial enterprises, but also by interested groups of users, in particular, owners, banking organizations, investors, government authorities.

Key words: *amortization policy of the enterprise, fixed production assets, production costs, profit tax, reproduction processes.*

Постановка проблеми. Основні виробничі фонди – це найважливіший чинник економічного потенціалу нашої держави. Від їх своєчасного оновлення залежать можливість зростання національної економіки, рівень конкурентоспроможності вітчизняної продукції. Основним джерелом відтворення основних виробничих засобів у нашій країні є амортизаційні відрахування. Сьогодні існує великий розрив між використаними і нарахованими підприємствами сумами амортизації. Цей факт перешкоджає простому відтворенню основних фондів, що в перспективі може призвести до втрати виробничого потенціалу підприємства і його банкрутства.

Сьогодні державна амортизаційна політика є ліберальною. Підприємствам дозволяється самостійно встановлювати строк корисного використання основних засобів, вибирати альтернативні способи нарахування амортизації. Держава, таким чином, усуває жорстку регламентацію амортизаційної політики зі свого боку і розширює права та можливості підприємств під час реалізації амортизаційної політики.

Основні напрями амортизаційної політики підприємств, незважаючи на нововведення, такі як підвищувальний коефіцієнт до встановлених амортизаційних норм за

деякими видами основних засобів, а також використання нелінійних методів нарахування амортизації за активною частиною основних фондів із застосуванням більш високих порівняно з лінійним методом норм, не є ефективними.

Інформація останніх років підтверджує зростання інвестицій в основний капітал, але цих ресурсів усе ж таки недостатньо для розширеного відтворення основних засобів промислових підприємств України. Слід надати амортизаційній політиці стимулюючий напрям, що може стати значущим інструментом розвитку суб'єктів господарювання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми формування та вдосконалення амортизаційної політики знаходяться під особливою увагою вчених-економістів. Багато теоретичних аспектів удосконалення амортизаційної політики підприємства відображено у працях зарубіжних і вітчизняних учених, зокрема проблеми та перспективи вдосконалення амортизаційної політики досліджували С. Помилуйко [7], Н.М. Ткаченко [9], В.Я. Трофимчук [10]; оцінку ефективності амортизаційної політики промислових підприємств розглядав Н.К. Довгопол [2]; обґрунтування вибору найбільш доцільного методу нарахування амортизації

вивчали В.О. Лесняк [4], Ю.В. Голозубова [1], С.В. Жердев [3], Н.І. Самбурська [8] та ін. Не применшуючи напрацювань науковців, слід підкреслити, що питання амортизаційної політики й сьогодні досить актуальні і потребують подальшого розгляду. Необхідність комплексного вивчення перспектив удосконалення амортизаційної політики підприємства визначила вибір теми дослідження, постановку його мети і завдань.

Мета статті полягає у дослідженні процесу формування амортизаційної політики підприємства, розробленні пропозицій щодо підвищення її ефективності на мікроекономічному та макроекономічному рівнях.

Виклад основного матеріалу. Можна назвати такі основні причини недосконалості амортизаційної політики підприємства:

– незначні інвестиції в основний капітал за рахунок амортизаційного фонду (до 20%), що свідчить про недостатню зацікавленість підприємств збільшувати власні інвестиційні ресурси;

– високий рівень зносу основних виробничих фондів підприємств (до 40%) зі зростаючою динамікою підвищення цього показника, що відображається на випуску якісної продукції, продуктивності праці, конкурентоспроможності та інвестиційній привабливості підприємства;

– недовикористання можливостей амортизаційного фонду як інвестиційного ресурсу, оскільки на більшості підприємств використовується лінійний метод нарахування амортизації;

– неврахування можливості отримання фінансової вигоди під час застосування прискорених методів нарахування амортизації;

– відсутність системи управління амортизаційними відрахуваннями;

– неврахування взаємозв'язку фінансової й амортизаційної політики на підприємстві;

– відсутність аналізу проведеної амортизаційної політики та оцінки її ефективності.

З огляду на це, основними напрямками реформування амортизаційної політики підприємства повинні бути заходи, реалізація яких здійснюється комплексно.

По-перше, це створення умов, які забезпечують реальні відрахування до амортизаційного фонду.

По-друге, амортизаційні норми повинні відповідати сучасним вимогам (наприклад, прискорена амортизація).

По-третє, необхідне розроблення механізму контролю над формуванням і використанням амортизаційного фонду незалежно від форми власності підприємства.

Як свідчить практика, амортизаційна політика України була й залишається вкрай консервативною та уніфікованою для багатьох підприємств. За весь період існування держави (УРСР – незалежна Україна) політика амортизації переглядалася досить рідко і не була схильна до радикальних змін [9].

Як відомо, платники податків можуть здійснювати нарахування амортизації нелінійним або лінійним методами. Більше того, їм надається право продовжувати термін корисного використання об'єкта основних засобів у деяких випадках, коли під час модернізації, реконструкції, технічного переозброєння об'єкта збільшується термін його корисного використання [7]. Продовження терміну корисної дії об'єкта основних фондів означає зменшення і без того не виправдано низьких норм амортизації.

У вітчизняній практиці під амортизацією розуміється процес поступового перенесення вартості засобів праці (за вичерпання корисних експлуатаційних властивостей) на собівартість виготовленої продукції; а під амортизаційними відрахуваннями розуміються часткові суми вартості довгострокових активів, які перекладаються на собівартість продукції або на фінансовий результат підприємства [10].

Відповідно до Міжнародних стандартів фінансової звітності (16 «Основні засоби»), амортизація являє собою систематичне зменшення вартості активу протягом терміну його корисної служби.

На саму величину амортизаційних відрахувань впливають такі чинники: первісна вартість основних фондів, строк корисного використання, метод нарахування аморти-

заційних відрахувань, використання знижувальних і підвищувальних коефіцієнтів до норми амортизації та ін. [7].

Нараховані амортизаційні відрахування визначають суму податку на прибуток підприємства. Зміна цього показника викликає ланцюжок певних змін. Подивимося, як впливає напрям амортизаційної політики на фінансовий результат діяльності підприємства. Нарахована сума амортизації включа-

ється до собівартості виготовленої продукції і, отже, впливає на сам прибуток. Чим вище її питома вага у структурі витрат, тим нижчий фінансовий результат, і навпаки. Тому збільшення суми амортизаційних відрахувань призводить до зниження прибутку і, таким чином, зменшує податок на прибуток та викликає збільшення вільних грошових коштів. А отримана економія з податку на прибуток називається податковим щитом.

Фінансова політика ←		→ Амортизаційна політика	
Політика формування прибутку		Політика розподілу прибутку	
Визначення оптимальних показників прибутковості й рентабельності підприємства		Визначення шляхів зниження податкового навантаження (податок на прибуток підприємства)	
Оптимальні показники прибутку / рентабельності	Зниження показників прибутку / рентабельності	Мінімальний рівень податкового навантаження	Максимальний рівень податкового навантаження

Рис. 1. Взаємозв'язок політики формування та розподілу прибутку з амортизаційною політикою (де ✓ – бажаний для досягнення рівень, ✗ – небажаний для досягнення рівень)

Джерело: складено авторами

На нашу думку, формування амортизаційної політики має здійснюватися в тісному взаємозв'язку з політикою формування прибутку та його розподілом. Цей взаємозв'язок пов'язаний із визначенням оптимальних показників прибутку і рентабельності підприємств (рис. 1).

Специфіка різних галузей і технологій виробництва має різну частку амортизаційних відрахувань у структурі собівартості, а отже, й різний ступінь податкового захисту. Найбільший вигравш від ефекту «податкового щита» мають підприємства з фондомістким виробничим процесом, у структурі собівартості яких левова частка припадає на амортизаційні відрахування.

Слід зазначити, що під час застосування нелінійного методу нараховання амортиза-

ції, використання якого можливо тільки до активної частини основних засобів, ефект отримують виробництва зі значною їхньою часткою.

Повернення вартості авансованого раніше інвестованого капіталу через механізм амортизації можна розглядати як процес окупності вкладеного капіталу.

Амортизація являє собою частину поточних витрат підприємства, утворених у результаті поступового відшкодування фізичного зносу основних фондів у вартісному вираженні та акумулювання сум на їх відтворення після закінчення строку їх корисного використання [5].

Основні причини, які зумовили негативні тенденції під час формування та використання амортизаційних відрахувань, на нашу думку,

такі: використання накопичених амортизаційних відрахувань на придбання оборотних коштів та інші господарські потреби підприємства, знецінення амортизаційних відрахувань у зв'язку з інфляцією і тривалими термінами відшкодування їхньої вартості. Очевидно, що підвищення ефективності використання основних виробничих фондів – один із головних чинників перспективного розвитку підприємства, що значною мірою зумовлюється науково обґрунтованою амортизаційною політикою. З огляду на це, послідовність формування амортизаційної політики підприємства повинна включати такі етапи:

I – урахування основних чинників, які визначають передумови формування амортизаційної політики (визначення обсягу та складу основних засобів; вибір методу оцінки основних засобів; обґрунтування терміну використання об'єктів основних засобів; визначення норм амортизації; проведення аналізу інвестиційної активності; визначення рівня інфляції);

II – визначення відповідних способів нарахування амортизації (лінійного, пропорційно обсягу виготовленої продукції, зменшуваного залишку; прискореного, кумулятивного);

III – вибір напрямів використання амортизаційних відрахувань (накопичення амортизаційних відрахувань або ж їх використання);

IV – оцінка ефективності амортизаційної політики, аналіз грошових потоків, показників оновлення основних фондів.

Формування ефективної амортизаційної політики неможливе без застосування системного підходу, який дасть змогу впорядкувати її елементи і визначити взаємозв'язок між ними як на рівні конкретного підприємства, так і на рівні держави. Розглянемо основні макро- і мікроекономічні цілі та результати реалізації ефективної амортизаційної політики (рис. 2).

Із погляду макроекономічної політики України в напрямі амортизації дуже важливим є дотримання європейської тенденції вдосконалення методів нарахування амортизації для розвитку галузей і сфер виробництва, а також стимулювання науково-технічного прогресу.

Якщо співвідносити амортизаційну політику на мікро- і макроекономічному рівнях, то основою її формування все-таки виступає господарюючий суб'єкт, а не держава.

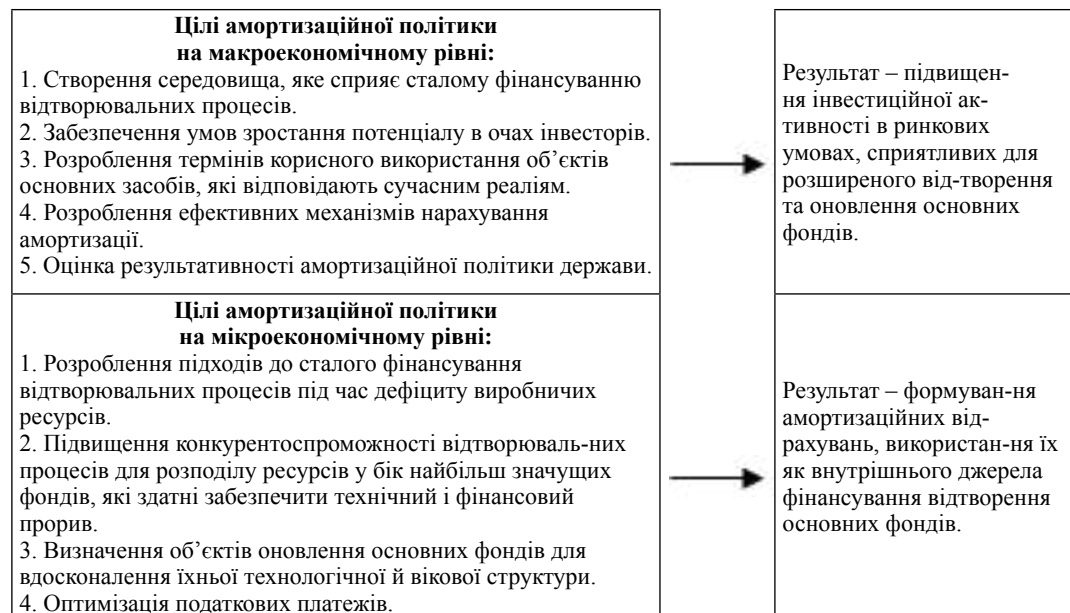


Рис. 2. Амортизаційна політика на мікро- та макроекономічному рівнях

Джерело: складено авторами

Система показників, що застосовуються під час аналізу амортизаційної політики підприємства

Показник, методика розрахунку	Характеристика	Діапазон допустимих значень
Коефіцієнт, що відображає співвідношення суми акумульованої амортизації та власного капіталу: $K_1 = AO / BK$, де AO – сума акумульованої амортизації; BK – власний капітал підприємства.	Частина власного капіталу підприємство може спрямувати на відтворення основних фондів.	$K_1 \geq 0,5$ – масштаби власних фінансових ресурсів підприємства для відтворення основних засобів.
Коефіцієнт питомої ваги акумульованої амортизації в загальному обсязі інвестицій: $K_2 = AO_{\text{вик}} / I$, де $AO_{\text{вик}}$ – використовувана сума накопиченої амортизації; I – обсяг інвестицій підприємства.	Стійкість фінансування інвестиційної програми підприємства.	$K_2 \geq 0,55$ – висока ймовірність виконання інвестиційних планів.
Коефіцієнт реалізації акумульованої амортизації: $K_3 = AO_{\text{вик}} / AO$.	Рівномірність використання суми акумульованої амортизації, відображаючи зв'язок між її формуванням і використанням.	$K_3 \geq 0,55$ – стратегія накопичення. $K_3 \geq 0,8$ – стратегія розвитку.

Під час аналізу амортизаційної політики підприємств використовуються такі показники, як частка акумульованої амортизації у власному капіталі та коефіцієнт використання сум акумульованої амортизації (табл. 1).

Під час аналізу ефективності амортизаційної політики підприємства перший коефіцієнт малоінформативний, оскільки не враховує факт забезпеченості акумульованої амортизації грошовими коштами. Другий і третій коефіцієнти, під час розрахунку яких використовуються амортизаційні нарахунки, що беруть участь в інвестиційному процесі, можуть більш точно оцінити політику управління відтворювальними процесами на підприємстві, її гнучкість і адаптивність до змін зовнішнього та внутрішнього середовища.

Стале фінансування відтворювальних процесів більшою мірою залежить від можливості підприємства мобілізувати для цього необхідні виробничі ресурси. Українською важливо, щоб прийняті рішення про зміну обладнання були фінансово і технічно обґрунтованими. Для зниження ризику фінансових утрат підприємству стратегічно важливо відстежувати можливі погіршення ефективності вико-

ристання основних фондів, які пов'язані з моральним або фізичним зносом, і своєчасно вишукувати необхідні інвестиційні джерела. Ними можуть виступати внутрішні джерела, які сформовані за рахунок амортизаційних відрахувань, а також більш ефективного використання наявних виробничих ресурсів і збільшення прибутку. Що ж стосується зовнішніх джерел, то ними можуть виступати позики і кредити, державні субсидії, компенсація відсотків за договором лізингу або кредиту.

Оскільки дослідження у цій статті пов'язане, перш за все, з потребою учасників господарської діяльності підприємства в отриманні об'єктивної та достовірної інформації, розглянемо її основних стейкхолдерів.

Керівнику підприємства, а також менеджерам вищої ланки аналітична інформація необхідна для планування інноваційно-інвестиційної діяльності та прийняття ефективних управлінських рішень. Без комплексної оцінки позиції підприємства на ринку і його можливостей із задоволення споживчого попиту не може бути вибраний оптимальний шлях розвитку.

Власники зацікавлені у збільшенні ринкової вартості підприємства, а також в ефективному використанні його прибутку, що спрямовується на відтворювальні потреби.

У разі зміни форми власності суб'єкта господарювання або зміни складу його учасників необхідно виконати об'єктивну оцінку перспектив підприємства та окремих цінностей, вагомим компонентом яких виступають саме основні фонди.

Детальна інформація про відтворювальні процеси необхідна у зв'язку із залученням коштів для розвитку бізнесу.

Потенційні інвестори повинні мати інформацію, на підставі якої вони зможуть виконати оцінку ризикованості фінансових рішень, а також спрогнозувати прибутковість своїх вкладень.

Для позичальників і кредитних організацій важливі гарантії своєчасного повернення коштів й отримання процентних доходів. Комплексна оцінка стійкості фінансування відтворювальних процесів буде корисною і за отримання інвестиційного кредиту, позики і цільових кредитів, які забезпечені державними гарантіями, бюджетного фінансування, а також коли підприємству частково компенсується відсоткова ставка за банківськими кредитами або початковий внесок за договором лізингу.

На жаль, суб'єкти господарювання амортизацію розглядають із позиції компенсації витрат, які пов'язані з придбанням основних фондів, а не з погляду інструменту регулювання оподаткування підприємства і формування власних джерел інвестицій в основний капітал.

Ситуація, що склалася в українській економіці з її фізично і морально зношеними основними виробничими фондами, зумовлює необхідність формування такої амортизаційної політики, яка сприятиме зростанню ефективності діяльності суб'єктів господарювання. Уважаємо також за доцільне створення моделі, яка дає державі змогу проводити диференційовану амортизаційну політику (наприклад, за галузями економіки і/або окремими територіями). При цьому

систему стимулювання підприємств необхідно будувати так, щоб амортизаційна політика була вигідна як державі, так і суб'єкту господарювання.

Державі необхідно надавати підтримку саме бізнесу, що розвивається, оскільки її надання підприємствам, які не орієнтовані на впровадження інновацій, буде гальмувати економічне зростання окремих регіонів і країни у цілому.

На державному рівні слід запровадити контроль над формуванням і використанням амортизаційного фонду. Амортизаційні відрахування повинні бути реальними, накопичуватися на рахунках, а не бути просто податковими звільненнями. Нині суми, які становлять амортизаційний фонд, у складі доходу від продажів потрапляють на розрахунковий рахунок і на бухгалтерському рахунку окремо не враховуються. Засоби, які фактично призначені для фінансування відтворення основних засобів, використовуються не за прямим призначенням. Для реалізації контролю необхідний спеціальний облік, і в законодавчому порядку слід зобов'язати підприємства відображати суму амортизаційного фонду на окремому рахунку бухгалтерського обліку, а також запровадити порядок обов'язкового зарахування амортизаційних сум на спеціальні депозитні банківські рахунки без права зняття цих сум до закінчення амортизаційного періоду основних виробничих фондів. Причому держава зобов'язана забезпечити реальну їх прибутковість.

Відокремлений фонд накопичення, призначений для фінансування капітальних вкладень, забезпечить їх окремий облік і відділення від грошових коштів, які обслуговують поточну діяльність підприємств, у результаті чого у держави з'явиться можливість контролювати використання коштів зі спеціального банківського рахунку за цільовим призначенням.

Висновки. Відтворювальна політика визначається формуванням системи організаційно-методичних заходів, які спрямовані на максимізацію прибутку підприємства за

допомогою зниження витрат, пов'язаних з обслуговуванням основних фондів у виробничому комплексі у цілому.

У сьогоднішній економічній ситуації назріла необхідність того, щоб амортизаційна

політика в Україні отримала самостійне правове регулювання з формуванням прагматичних і відповідальних кроків щодо відновлення інвестиційного потенціалу окремих підприємств і галузей промисловості у цілому.

Список літератури:

1. Голозубова Ю.В. Аналіз методів нарахування амортизації та їх порівняльна характеристика. *Управління розвитком*. 2014. № 7. С. 111–114.
2. Довгопол Н.К., Нестеренко М.А. Амортизація: предметна сутність і ступінь впливу на відтворення основних засобів. *Бухгалтерський облік і аудит*. 2010. № 12. С. 3–13.
3. Жердев Є.В. Методичні засади формування амортизаційної політики на підприємствах. *Облік і фінанси АПК*. 2011. № 1. С. 1–5.
4. Лесняк В.О. Амортизація основних засобів: вибір доцільного методу нарахування. *Фінанси, облік і аудит*. 2012. Вип. 20. С. 321–327.
5. Податковий кодекс України, прийнятий Верховною Радою України 2 груд. 2010 р. № 2755–VI, зі змін. станом на 1 січ. 2017 р. *Верховна Рада України*. URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2755-17> (дата звернення: 08 червня 2019 р.).
6. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби» : Наказ Мін. фінансів України від 27 квіт. 2000 р. № 92, зі змін. станом на 24 лип. 2015 р. *Верховна Рада України*. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0288-00> (дата звернення: 08 червня 2019 р.).
7. Помилуйко Є.О. Особливості реалізації амортизаційної політики в Україні. *Ефективна економіка*. 2012. № 9. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1416> (дата звернення: 08 червня 2019 р.).
8. Самбурська Н.І. Обліково-аналітичне забезпечення управління основними засобами: теорія і практика : монографія. Полтава : РВВ ПУЕТ, 2015. 289 с.
9. Ткаченко Н.М. Амортизація, знос основних засобів, нарахування, зміни у незалежній Україні. *Вісник економічної науки України*. 2012. № 2. С. 161–165.
10. Трофимчук В.Я. Економічна сутність та класифікація складових амортизаційної політики підприємства. *Вісник ОНУ ім. І.І. Мечникова*. 2013. Вип. 4/3. С. 134–136.

References:

1. Holozubova Y.V. (2014) Analiz metodiv narakhuvannya amortyzatsiyi ta yikh porivnyal'na kharakterystyka [Analysis of amortization charge methods and their comparative characteristics]. *Development Management*, N7, pp. 111–114.
2. Dovgopol N. (2010) Amortyzatsiya: predmetna sutnist i stupin vplivu na vidtvorennia osnovnih zasobiv [Depreciation: Substance and degree of influence on the reproduction of fixed assets]. *Accounting and Audit*, N12, pp. 3–13.
3. Zherdev E.V. (2011) Metodychni zasady formuvannya amortyzatsiynoyi polityky na pidpryyemstvakh [Methodical foundations of formation of amortization policy at the enterprises]. *Accounting and Finance of AIC*, N1, pp. 1–5.
4. Lesnyak V.O. (2012) Amortyzatsiya osnovnih zasobiv: vibir dotsilnogo metodu narakhuvannya [Amortization of fixed assets: the choice of the appropriate method of accrual]. *Finance, accounting and auditing*, Issue. 20, pp. 321–327.
5. Podatkoviy kodeks Ukrayiny : priynyatyy Verhovnoyu Radoyu Ukrayiny 2 grud. 2010 r. № 2755–VI : tekst iz zmin. stanom na 1 sich. 2017 r. [Tax Code of Ukraine: adopted by the Verkhovna Rada of Ukraine on December 2. 2010 № 2755-VI: the text of the changes. as of Jan. 1 2017]. *Verkhovna Rada of Ukraine*. URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2755-17> (accessed 08 June 2019).
6. Polozhennya (standart) buhgalterskogo obliku 7 «Osnovni zasobi» : zatv. nakazom Min. fInansiv Ukraini vid 27 kvit. 2000 r. № 92 : tekst iz zmin. stanom na 24 lip. 2015 r. [Regulation

(standard) of accounting 7 «Fixed assets»: shutter. by order of Min. Finance of Ukraine from April 27 2000 N.92: the text of the changes. as of July 24 2015]. *Verkhovna Rada of Ukraine*. URL: Available at: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0288-00> (accessed 08 June 2019).

7. Pomiluyko E.O. (2012) Osoblivosti realizatsii amortizatsiynoi politiki v Ukraini [Elektronniy resurs] [Features of implementation of amortization policy in Ukraine]. *Effective economy: electron. sciences professional view*, Dnipropetrovsk state agrarian-econ. un-ty., N9. Available at: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1416> (accessed 08 June 2019).

8. Samburska N.I. (2015) *Oblikovo-analitychne zabezpechennya upravlinnya osnovnymy zasobamy: teoriya i praktyka: monohrafiya* [Accounting and analytical support for the management of basic assets: theory and practice: monograph]. Poltava: RVV PUET, 289 p.

9. Tkachenko N. (2012) Amortizatsiya, znos osnovnih zasobiv, narahuvannya, zmini u nezalezhniy Ukraini [Amortization, depreciation of fixed assets, accrual, changes in independent Ukraine]. *Bulletin of Economic Science of Ukraine*, N2, pp.161–165.

10. Trofimchuk V.Ya. (2013) Ekonomichna sutnist ta klasifikatsiya skladovih amortizatsiynoi politiki pidpriemstva [Economic essence and classification of components of the depreciation policy of the enterprise]. *Bulletin of the ONU them. II Mechnikov*, Issue. 4/3, pp.134–136.

DOI: <https://doi.org/10.32836/2521-666X/2019-2-64-10>

УДК 330. 341. 1

Шулла Р.С.

кандидат економічних наук, доцент,
Ужгородський національний університет

Попик М.М.

кандидат економічних наук, старший викладач,
Ужгородський національний університет

Повідайчик М.М.

кандидат економічних наук, доцент,
Ужгородський національний університет

Shulla Roman, Popyk Mariana,

Povidaichyk Mykhailo

Uzhhorod National University

**ВИКОРИСТАННЯ СУЧАСНИХ МЕТОДИЧНИХ ПІДХОДІВ
ДО ОЦІНКИ ЕКОНОМІЧНОГО ЕФЕКТУ ВІД ІННОВАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ
НА ПРОМИСЛОВОМУ ПІДПРИЄМСТВІ**

**USE OF THE MODERN METHODOLOGICAL APPROACHES TO ASSESSING
THE ECONOMIC EFFECT OF INNOVATION PROCESSES AT THE INDUSTRIAL ENTERPRISE**

У статті досліджено проблему оцінки економічної ефективності інновацій на підприємстві. Проведено критичний аналіз сучасних методів оцінки, що базуються на теорії статичних та динамічних інвестиційних розрахунків. Виявлено, що основними недоліками діючих підходів до оцінки інновацій є їх високий рівень абстрактності, ігнорування проблеми інформаційного забезпечення економіко-математичних моделей (ЕММ) оцінки інновацій релевантною вихідною інформацією. На основі поєднання аналітичних можливостей системи ускладненого «директ-костингу», концепції калькулювання витрат

протягом життєвого циклу продукції та економіко-математичного апарату теорії динамічних інвестиційних розрахунків запропоновано власну ЕММ оцінки інновацій, яка у своїй структурній побудові передбачає виокремлення в експліцитній формі таких релевантних показників, як маржинальний прибуток, прямі постійні витрати інвестиційного та поточного характеру, прямі дискреційні витрати та релевантні витрати функціональної сфери гарантійного обслуговування продукції, що значно підвищує рівень інформативності та прогностичної точності ЕММ оцінки інновацій.

Ключові слова: інновація, інноваційний процес, економіко-математична модель оцінки інновацій, маржинальний прибуток, динамічні методи інвестиційних розрахунків, ставка дисконтування.

В статье исследована проблема оценки экономической эффективности инноваций на предприятии. Проведен критический анализ современных методов, основанных на теории статических и динамических инвестиционных расчетов. Выявлено, что основными недостатками действующих подходов к оценке инноваций является их высокий уровень абстрактности, игнорирование проблемы информационной обеспеченности экономико-математических моделей оценки инноваций релевантной информацией. На основе сочетания аналитических возможностей системы развитого «директ-костинга», концепции калькулирования затрат в течение жизненного цикла продукции и экономико-математического аппарата теории динамических инвестиционных расчетов предложена авторская экономико-математическая модель оценки инноваций, которая в своем структурном построении предусматривает выделение в эксплицитной форме таких релевантных показателей, как маржинальная прибыль, прямые постоянные затраты инвестиционного и текущего характера, прямые дискреционные расходы и релевантные расходы функциональной сферы гарантийного обслуживания продукции, что значительно повышает уровень ее информативности и прогностической точности.

Ключевые слова: инновация, инновационный процесс, экономико-математическая модель оценки инноваций, маржинальная прибыль, динамические инвестиционные расчеты, ставка дисконтирования.

The article deals with the problem of methodological approaches to assessing the economic efficiency of innovations at the enterprise. A critical analysis of modern approaches based on the theory of static and dynamic investment calculations is carried out. It is revealed that the main shortcomings of the existing approaches to the assessment of innovations is their high level of abstraction, as well as ignoring the problem of information provision of economic-mathematical models of innovation assessment with the relevant source information.

The article substantiates that the main factor for preserving and increasing the economic potential of enterprises is the use of the strategy of innovation development. At the same time, in the long run, the financial results of the enterprise largely depend not only on the economical use of resources within the operational cycle «supply – production – sales», but on the effectiveness of the innovation process, which in turn determines the competitor's position on the product market in the long run. The article proves the relevance of the problem under study, which is to increase the level of rationality and efficiency of the managerial process in the innovative sphere of the enterprise. It requires the development of the appropriate tools for assessing the economic efficiency of innovations and its implementation into the practice of the management. On the basis of the combination of the concept of complicated direct costing, the concept of costs calculation over the product life cycle and the economic-mathematical apparatus of the theory of dynamic investment calculations, the authors proposed their own economic-mathematical model of innovation assessment. In its structural construction the model implies the identification in the explicit form of such relevant indicators as marginal profit, direct fixed costs of an investment and current nature, direct discretionary costs, relevant costs of the functional scope of product warranty service, which significantly increases the level of informational content and predictive accuracy of economic-mathematical models of innovation assessment.

Keywords: innovation, innovation process, economic-mathematical model of innovation assessment, marginal profit, dynamic methods of investment calculations, discount rate.

Постановка проблеми. Процеси глобалізації світової економіки за останні десятиліття призвели до докорінних змін економічного середовища, в якому здійснюють свою господарську діяльність вітчизняні підприєм-

ства. В умовах прискореного зростання рівня конкуренції, постійного скорочення тривалості життєвих циклів продуктів та підвищення вимог до якості продукції основним чинником збереження і нарощення економічного

потенціалу вітчизняних підприємств є застосування стратегії інноваційного розвитку. У довгостроковому періоді фінансові результати діяльності підприємства значною мірою залежать не стільки від економічного використання ресурсів у рамках операційного циклу «постачання – виробництво – збут», скільки від ефективності інноваційного процесу, який визначає конкурентні позиції підприємства на ринку продукції в довгостроковій перспективі.

У цих умовах особливої актуальності набуває проблема підвищення ефективності інноваційної діяльності суб'єктів господарювання, яка, своєю чергою, значною мірою залежить від раціональності процесу управління у сфері інновацій підприємства. Підвищення раціональності й ефективності управлінського процесу в інноваційній сфері вимагає розроблення й упровадження в практику управління відповідного інструментарію оцінки економічної ефективності інновацій, які підприємство має намір упровадити на ринок.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Окремі аспекти оцінювання ефективності інновацій у вітчизняній літературі досліджували такі вчені, як М.В. Чорна, С.В. Глухова, А.С. Полянська, Т.Й. Товт, П.С. Харів та ін. У зарубіжній науці зазначена проблема досліджувалася у працях таких учених, як К. Брокхофф, Ю. Хаушільдт, Р. Купер, Х. Шпельсберг та ін.

У працях перелічених учених під час оцінки економічної ефективності інноваційних проектів висвітлюються досліджувані також і в рамках даної статті підходи, які базуються на ЕММ теорії статичних та динамічних інвестиційних розрахунків. Але водночас недостатньо дослідженою залишається проблема інформаційного забезпечення зазначених моделей необхідною вихідною інформацією. Зокрема, недостатньо висвітленою залишається проблема виокремлення та групування тих витрат, які є релевантними під час прийняття управлінських рішень щодо інновацій, що, своєю чергою, має безпосередній вплив на структурну побудову ЕММ оцінки інновацій на підприємстві

(перелік показників моделі та взаємозв'язків між ними), їх рівень інформативності.

Мета статті полягає у розробленні сучасних підходів до оцінки економічної ефективності інновацій на підприємстві. Зокрема, на основі поєднання концепції маржинального аналізу у варіанті «ускладненого директокінгу», аналізу витрат протягом життєвого циклу продукції та теорії динамічних інвестиційних розрахунків здійснюється спроба вдосконалення наявних методичних підходів до оцінки інновацій (економіко-математичних моделей), що дасть змогу суттєво підвищити їх прогностичну точність і, відповідно, буде мати позитивний вплив на підвищення рівня ефективності управління підприємством.

Виклад основного матеріалу. Сьогодні в економічній літературі не існує одностайної думки щодо сутності поняття інновації. Відомий австрійський учений Й. Шумпетер визначав інновації в образній формі як «двигун, який призводить до запуску і підтримки в постійному русі всього економічного механізму країни» [1, с. 13].

Німецький учений К. Брокхофф влучно визначає інновацію як «успішну реалізацію певної ідеї на ринку» [2, с. 22]. У будь-якому разі передумовою інновації є певна ідея, яка формується у сфері наукових досліджень і розробок на окремому підприємстві й у результаті призводить до виникнення нових видів продукції або нових способів її виробництва (нових технологій).

У цілому можна погодитися із визначенням інновацій, яке запропонував німецький учений Ю. Хаушільдт: «Під інноваціями можна розуміти якісно нові види продукції або нові способи (технології) виробництва продукції, які мають суттєві відмінності порівняно з уже існуючими (видами продукції та технологіями)» [3, с. 35].

Інновація у вигляді нових видів продукції або нових технологій є результатом інноваційного процесу, який проходить у рамках окремого підприємства або групи підприємств за їх кооперування в рамках спільного інноваційного проекту.

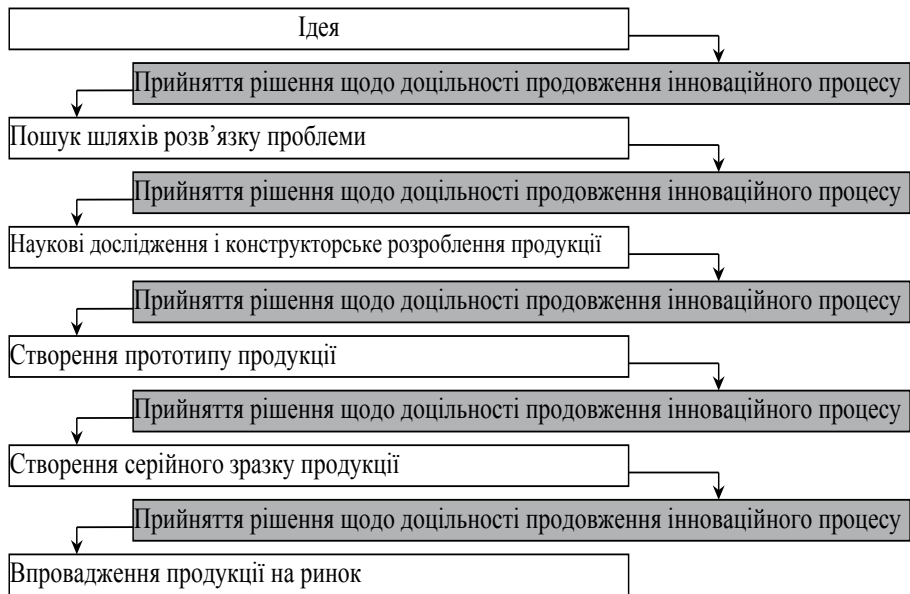


Рис. 1. Характеристика фаз інноваційного процесу за Купером *

**Рисунок порівняно з оригіналом незначно змінено*

У літературі сьогодні розроблено різноманітні схеми, які описують структуру інноваційного процесу. Найбільш удачу схему інноваційного процесу, на нашу думку, запропонував канадський учений Р. Купер (рис. 1) [4, с. 5].

Перевагою запропонованої Р. Купером схеми є те, що в ній об'єкт інноваційного процесу (новий продукт/технологія) після кожної стадії відображений у новій формі, яка, своєю чергою, характеризується зростанням ступеня її наближеності до ринку (від інноваційної ідеї до серійного зразка нового продукту/нової технології).

Економічна діяльність на окремих стадіях інноваційного процесу супроводжується відповідним споживанням чинників виробництва, що, як наслідок, призводить до виникнення витрат. При цьому витрати інноваційного процесу виникають ще до виходу нового продукту на ринок і на момент початку ринкової фази життєвого циклу продукції вже мають безповоротний характер (sunk cost) [5, с. 134], тому можна зробити висновок, що зазначені витрати за своїм характером є інвестиційними видатками.

Окрім процесуального аспекту, проблема інновацій може бути проаналізована й у предметно орієнтованому аспекті, коли аналізується предмет (об'єкт), на який спрямована діяльність у рамках інноваційного процесу – новий продукт або технологія. У цьому разі проблему інновацій доцільно досліджувати через призму концепції їхнього життєвого циклу [6, с. 283].

У літературі існують різноманітні підходи до виокремлення окремих стадій (фаз) життєвого циклу продукції (інновації). У цілому життєвий цикл включає стадію до моменту впровадження продукту на ринок, ринкову стадію продукту та стадію після вилучення продукту з ринку. Деякі стадії при цьому додатково ще можуть складатися з окремих елементів. Зокрема, ринкова стадія життєвого циклу інновації поділяється на такі складові елементи, як упровадження продукту, зростання попиту на продукт та його поширення на ринку, насичення ринку і стагнація попиту, падіння попиту на продукт і його вилучення з ринку [6, с. 283].

Інновація у вигляді нового виду продукції зумовлює для підприємства, крім витрат окремих стадій життєвого циклу продукції (витрати на дослідну та конструкторську діяльність, маркетингові витрати під час упровадження інновації на ринок, операційні витрати ринкового циклу, витрати гарантійного обслуговування після ринкового циклу продукту), також і доходи, які виражаються не тільки у вартості продукції, реалізованої покупцям, а й у вартості супутніх послуг (наприклад, монтажні послуги під час виробництва і реалізації сучасного технологічного устаткування).

Економічний ефект від реалізації інноваційного проекту на основі порівняння доходів і витрат за весь життєвий цикл інновації може бути розрахований так [7, с. 124]:

$$П = Д - СВ \quad (1)$$

або

$$П = \sum_{t=1}^n (Ц_t - СВ_t) \cdot O_t, \quad (2)$$

де $СВ$, $П$, $Д$ – повна собівартість, прибуток та чистий дохід від реалізації нового виду продукції за весь її життєвий цикл (грн); $Ц_t$ – нетто-ціна одиниці нового виду продукції (очищена від непрямих податків та знижок), грн/шт.; $СВ_t$ – повна собівартість одиниці нового виду продукції, (грн./шт); O_t – обсяг нового виду продукції, реалізованої у t -му періоді її життєвого циклу (шт).

Моделі (1–2) можуть бути віднесені до групи статичних методів теорії інвестиційних розрахунків.

Оскільки управлінські рішення щодо інноваційних проектів (наприклад, упровадження на ринок нового виду продукції) стосуються довгострокової перспективи, то релевантними під час оцінки доцільності реалізації інноваційного проекту є, крім змінних, ще й постійні витрати (повна собівартість продукції).

Відносним показником для оцінки інноваційного проекту може бути показник рентабельності інвестованого капіталу [7, с. 133]:

$$PK_j = \frac{Пс_j}{Кс_j} \cdot 100\%, \quad (3)$$

де PK_j – рентабельність капіталу, інвестованого в інноваційний проект щодо впровадження у виробничо-збутову програму підприємства j -го виду продукції; $Пс_j$ – середньорічна сума прибутку від реалізації інноваційного проекту (розрахована діленням прибутку j -го виду продукції за весь його життєвий цикл на кількість років життєвого циклу j -го виду продукції); $Кс_j$ – середньорічна вартість іммобілізованого в інноваційний проект капіталу.

Окрім методів оцінки економічної ефективності інновацій на основі статичних показників доходу, витрат та прибутку, у вітчизняній та зарубіжній літературі пропонується також використання ЕММ теорії динамічних інвестиційних розрахунків, яка оперує категоріями грошових потоків [7, с. 137]. Але необхідно зазначити, що запропоновані підходи характеризуються високим рівнем абстрактності, ігноруванням проблеми інформаційного забезпечення ЕММ релевантною вихідною інформацією. Зокрема, недостатньо висвітленим залишається питання виокремлення групи релевантних витрат та формування на цій основі відповідного результативного показника (прибутку), які необхідно брати до уваги під час оцінки економічної ефективності інновації.

Під час оцінки інновацій альтернативним підходом до формування показника прибутку, наведеного у (1–2), є маржинальний підхід, за якого фінансовий результат інноваційного проекту формується як різниця між маржинальним прибутком, постійними та дискреційними витратами.

Для розуміння зазначеного підходу доцільним, на нашу думку, було б спочатку дослідити систему затратоутворюючих чинників, які впливають на рівень змінних, постійних та дискреційних витрат підприємства.

Німецький учений В. Кільгер виділяє три групи витрат та відповідні три групи чинників (затратоутворюючих факторів), які впливають на їх рівень [8, с. 137]:

– змінні витрати, затратоутворюючим чинником для яких виступають управлінські рішення щодо обсягу діяльності різних функціональних сфер підприємства (насамперед обсяг діяльності у сфері збуту, виробництва та постачання);

– постійні витрати, затратоутворюючим чинником для яких виступають управлінські рішення щодо потужностей у різних функціональних сферах підприємства;

– дискреційні витрати, рівень яких залежить виключно від управлінського рішення менеджменту підприємства і зазвичай не залежить від обсягу діяльності або величини потужностей операційної системи підприємства (функціональних сфер постачання, виробництва, збуту).

Ключові функціональні сфери підприємства, де виникають зазначені види витрат, наведено на рис. 2.

На рис. 2 функціональні сфери постачання, виробництва і збуту формують операційну систему підприємства, яка на вході отримує різноманітні економічні ресурси, а на виході створює кінцевий продукт, який потім реалізується на ринку. При цьому в рамках операційної системи зазначені функції пов'язані між собою матеріальними пото-

ками, які спрямовані від ринку ресурсів до ринку продукції. Відповідно, й обсяг діяльності зазначених функціональних сфер у середнь- та довгостроковій перспективі тісно корелює між собою. Також у довгостроковій перспективі тісна кореляція є характерною і для потужностей окремих функціональних сфер, що входять до операційної системи, оскільки для мінімізації непродуктивних постійних витрат менеджмент підприємства намагається узгоджувати потужності суміжних функціональних сфер.

На відміну від цього функціональна сфера інновацій не пов'язана безпосередньо з матеріальним потоком у рамках операційної системи: її роль полягає у впровадженні в операційну систему інновацій у вигляді нових видів продукції або нових технологій виробництва. Відповідно, обсяг діяльності та обсяг сформованих потужностей зазначеної функціональної сфери не має тісного зв'язку з обсягом діяльності та обсягом потужностей функціональних сфер, що входять до операційної системи, і залежить виключно від управлінських рішень менеджменту. Тому витрати інноваційної сфери, на нашу думку, у повному обсязі доцільно відносити не до групи постійних, а до спеціальної групи –

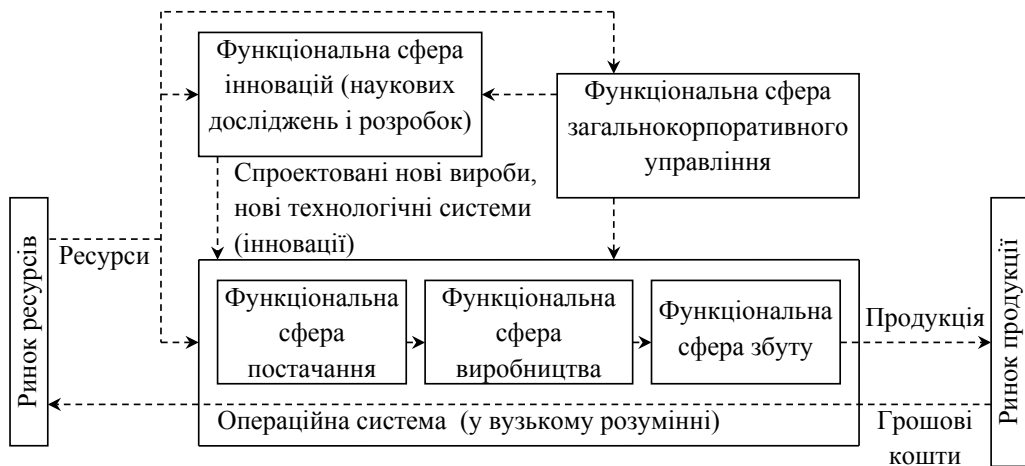


Рис. 2. Характеристика основних функціональних сфер підприємства та взаємозв'язків між ними

Джерело: авторська розробка

дискреційних витрат. При цьому дискреційні витрати можуть виникати не тільки у сфері інновацій, а й в інших функціональних сферах (наприклад, витрати на рекламу продукції у сфері збуту).

Під час дослідження проблеми впровадження нових видів продукції у виробничо-збутову програму підприємства доцільно виокремлювати дві ситуації:

– новий вид продукції, виробництво якого передбачається у майбутніх періодах, може бути виготовлений на старих (спільних для всіх видів продукції) виробничих потужностях поряд з іншими видами продукції, що вже містяться у виробничій програмі;

– виробництво нового виду продукції вимагає інвестування коштів у формування специфічних виробничих потужностей, на яких може бути виготовлений тільки новий вид продукції.

У першому випадку постійні витрати, пов'язані зі сформованими потужностями, є спільними (непрямими) для всіх видів продукції, що містяться у виробничій програмі, а в другому – витрати, пов'язані зі сформованими специфічними потужностями, є прямими постійними витратами для нового виду продукції. Дана класифікація витрат використовується в облікових системах підприємств, організованих згідно з принципами ускладненого (розвинутого) «директ-костингу».

Серед групи постійних витрат, на нашу думку, доцільно виділити ще дві підгрупи: постійні витрати інвестиційного характеру (безготівкові витрати) та постійні витрати поточного характеру (готівкові витрати). Перші пов'язані з інвестуванням коштів у необоротні активи, які поступово переносять свою вартість у вигляді амортизації на вартість готової продукції. Другі пов'язані з придбанням і використанням решти ресурсів (людська праця в операціях утримання в експлуатаційному стані технологічного устаткування, оренда устаткування як вид сторонньої послуги та ін.), при цьому досить часто поведінка цих витрат має ступінчастий характер по відношенню до коливань обсягу діяльності.

Виходячи з вищезазначеного, виникає питання: які ж групи витрат є релевантними під час прийняття управлінського рішення щодо доцільності впровадження нового виду продукції у виробничу програму?

Релевантними витратами для зазначеного управлінського рішення, на нашу думку, є майбутні витрати різних функціональних сфер підприємства, які прямо пов'язані з обсягом виробництва і збуту нового виду продукції (змінні витрати), з обсягом сформованих під новий продукт специфічних потужностей (прямі постійні витрати інвестиційного і поточного характеру), а також прямі по відношенню до нового продукту дискреційні витрати.

Своєю чергою, постійні витрати, пов'язані з використанням спільних потужностей різних функціональних сфер (непрямі постійні витрати), не є релевантними для окремого управлінського рішення щодо впровадження інновації, оскільки зазначені витрати залежать від управлінського рішення щодо формування спільних для всіх видів продукції потужностей у сферах збуту, виробництва та постачання, яке приймається в контексті планування всієї виробничої програми підприємства, а не рішення щодо впровадження окремого виду (нової) продукції.

Також з аналогічних міркувань нерелевантними для управлінського рішення щодо впровадження інновації є непрямі дискреційні витрати, які стосуються виробничої програми у цілому.

У довгостроковій перспективі, яка є іманентною ознакою для інноваційних управлінських рішень, доцільніше, на нашу думку, спиратися не на статичні показники доходів, витрат та прибутку, а як критерії управлінських рішень використовувати емпірично вимірювані показники грошових потоків (грошових надходжень, видатків, чистих грошових надходжень), щодо яких може бути застосована концепція «вартості грошей у часі». Але більш доцільним із погляду складності і трудомісткості процесу обліку є не безпосереднє вимірювання показників грошових потоків, а їх виведення непрямими

методом із відповідних показників доходів та витрат, базуючись на класифікації останніх за критерієм «готівкові/безготівкові».

Виходячи з вищезазначеного, у роботі пропонується авторська модель оцінки

$$K = \sum_{t=0}^n \frac{O_t \cdot (C_t - MC_t) + D_t - IB_t - ППВ_t - ДВ_t - ЗГВ_t - ПГВ_t}{(1+i)^t}, \quad (4)$$

де K – теперішня чиста вартість капіталу, отримана від упровадження і реалізації на ринку нового виду продукції протягом усього періоду його життєвого циклу; IB_t – інвестиційні видатки на формування специфічних потужностей у всіх функціональних сферах підприємства під час упровадження у виробничу програму нового виду продукції і його реалізації на ринку протягом усього періоду його життєвого циклу (зумовлюють прямі постійні витрати); $ППВ_t$ – прямі постійні витрати поточного характеру, які пов'язані з використанням специфічних потужностей в операційній системі підприємства для виробництва і реалізації нового виду продукції і рівень яких у довгостроковому періоді може бути адаптований пропорційно до коливань обсягу виробництва і збуту нового виду продукції (прямі постійні витрати зі ступінчастим характером поведінки по відношенню до коливань обсягу діяльності функціональних сфер операційної системи підприємства); D_t – очікуваний дохід від ліквідації (реалізації) необоротних активів, який виникне за скорочення специфічних потужностей функціональних сфер підприємства протягом життєвого циклу нового виду продукції; $ДВ_t$ – прямі дискреційні видатки у сфері наукових досліджень (розробок) та сфері збуту, які виникнуть у зв'язку з розробленням, конструюванням та реалізацією на ринку нового виду продукції; $ЗГВ_t$ – змінні витрати, пов'язані з гарантійним обслуговуванням продукції протягом та після закінчення ринкової фази її життєвого циклу; $ПГВ_t$ – прямі постійні витрати поточного характеру, пов'язані з гарантійним обслуговуванням продукції протягом та після закінчення ринкової фази її життєвого циклу; O_t – очікуваний обсяг реалізації (виробництва) продукції;

економічного ефекту від упровадження у виробничу програму промислового підприємства нового виду продукції (всі показники витрат і доходів у моделі належать до групи готівкових):

C_t – очікувана нетто-ціна продукції; MC_t – очікувана маржинальна собівартість одиниці продукції; i – ставка дисконтування.

Як видно з формули (4), грошові видатки інвестиційного характеру у формування специфічних потужностей можуть відбуватися не тільки перед запуском виробництва нового виду продукції, а й під час його життєвого циклу, а доходи від реалізації специфічних для даного продукту необоротних активів можуть виникати не тільки після закінчення ринкової фази життєвого циклу, а й у її межах. Отже, у моделі припускається наперед визначена й узгоджена згідно з очікуваними коливаннями попиту програма інвестицій у специфічні потужності та програма їх скорочення протягом усього періоду життєвого циклу продукту.

У запропонованій моделі (4) в експліцитній формі виокремлюється також група витрат, пов'язаних із гарантійним обслуговуванням продукції протягом та після закінчення ринкової фази її життєвого циклу, оскільки змінні та прямі постійні витрати (видатки) поточного характеру у функціональній сфері щодо гарантійного обслуговування залежать від обсягу діяльності зазначеної сфери. При цьому обсяг діяльності у сфері гарантійного обслуговування, своєю чергою, не синхронізований у часі з обсягом діяльності функціональних сфер операційної системи підприємства. Витрати з гарантійного обслуговування виникають із певним запізненням (часовим лагом) по відношенню до обсягу діяльності функціональних сфер збуту, виробництва та постачання і не можуть бути зіставлені з поточним обсягом реалізації продукції. Відповідно, змінні витрати з гарантійного ремонту недоцільно включати у маржинальну собівартість продукції (MC_t).

Запропонована модель може використовуватися під час оцінки альтернативних інноваційних проектів як на мікрорівні – промисловими підприємствами, так і на мезорівні – органами державної влади під час визначення розподілу державних коштів на інноваційні проекти.

Висновки. В умовах зростаючої конкуренції як на внутрішніх, так і на зовнішніх ринках виживання і прибуткова діяльність вітчизняних суб'єктів підприємницької діяльності значною мірою залежатимуть не стільки від оптимального використання ресурсів у рамках операційного циклу «постачання – виробництво – збут», скільки від ефективності інноваційного процесу, який безпосередньо впливає на конкурентні позиції підприємства на ринку.

Підвищення ефективності управлінського процесу у сфері інновацій можливе у разі впровадження в практику управлінської роботи зазначеної функціональної сфери сучасних методичних підходів, орієнтованих на досягнення головних монетарних (вартісних) цілей бізнесу (прибутку, вартості капіталу).

Під час оцінки економічного ефекту від інновації (інноваційного проекту) як інструменти оцінки доцільніше використовувати динамічні моделі теорії інвестиційних розрахунків, які, базуючись на аналізі показників грошових потоків, дають змогу більш адекватно оцінити економічні наслідки впровадження інновації, ніж моделі зі статичним характером, оскільки останні ігнорують важливий для стратегічного аналізу принцип «вартості грошей у часі».

Прогностична точність та практична цінність ЕММ оцінки інновацій значною мірою визначається релевантністю вихідної інформації, яка лежить в їх основі.

Запропонована у статті авторська ЕММ передбачає виокремлення у цільовій функції таких релевантних показників, як маржинальний прибуток, прямі постійні витрати інвестиційного та поточного характеру, прямі дискреційні витрати та релевантні витрати функціональної сфери гарантійного обслуговування продукції, що значно підвищує рівень її інформативності та прогностичної точності під час оцінки інновацій.

References:

1. Hauschildt, J. (1997). *Innovationsmanagement*. 2 völlig überarbeitete und erweiterte Auflage. München: Vahlen Verlag.
2. Brockhoff, K. (1999). *Forschung und Entwicklung: Planung und Kontrolle*. 5 Auflage. München: Oldenburg Verlag.
3. Hauschildt, J. (2004). *Innovationsmanagement*. 3 völlig überarbeitete und erweiterte Auflage. München: Vahlen Verlag.
4. Cooper, R. (2002). *Top oder Flop in der Produktentwicklung. Erfolgsstrategien. Von der Idee zum Launch*. Weinheim: Wiley-VCH-Verlag.
5. Müller, H. (1993). *Prozeßkonforme Grenzplankostenrechnung: Stand, Nutzenwendungen, Tendenzen*. Wiesbaden: Gabler.
6. Hahn, D. & Hungenberg, H. (1996). *PuK: Controllingkonzepte. Planung und Kontrolle, Planungs- und Kontrollsysteme, Planungs- und Kontrollrechnung*. 5 Aufl. Wiesbaden: Gabler.
7. Spelsberg, H. (1989). *Das Rechnungswesen als Informationsquelle für Planung und Kontrolle der Produktpolitik: ein konzeptioneller Beitrag zur Integration von Marketing und Rechnungswesen*. Köln: Müller Botermann.
8. Kilger, W. (1988). *Flexible Plankostenrechnung und Deckungsbeitragsrechnung*. 9 Aufl. Wiesbaden: Gabler.

РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

DOI: <https://doi.org/10.32836/2521-666X/2019-2-64-11>

УДК 338.45

Коваль Л.П.

кандидат економічних наук, доцент,
старший науковий співробітник
відділу проблем реального сектору економіки регіонів,
ДУ «Інститут регіональних досліджень
імені М.І. Долішнього НАН України»

Koval Liudmyla

Institute of Regional Studies named after M.I. Dolishnyi
of the National Academy of Sciences of Ukraine

ПЕРСПЕКТИВНІ НАПРЯМИ РОЗВИТКУ ХІМІЧНИХ ВИРОБНИЦТВ В УКРАЇНІ

PERSPECTIVE DIRECTIONS OF CHEMICAL PRODUCTION DEVELOPMENT IN UKRAINE

У статті окреслено перспективні напрями хімічного виробництва в Україні крізь призму таких основних напрямів, як збереження стабільних темпів розвитку існуючих сировино-орієнтованих базових виробництв неорганічної та органічної хімії; вдосконалення товарної структури зовнішньої торгівлі (зниження імпортозалежності національної економіки за окремими видами хімічної продукції та переорієнтація експорту за стандартами індустріальних країн ЄС). Визначено пріоритетні хімічні виробництва, продукція яких є сировиною та напівфабрикатами не лише для хімічної, а й для інших секторів (легкої, харчової та ін.) промисловості. Обґрунтовано, що структурна перебудова експорту хімічної продукції має здійснюватися шляхом збільшення питомої ваги продукції органічної хімії в експорті через активне позиціонування на зовнішньому ринку продукції поглибленої переробки (виробництва первинних пластмас та виробів із пластмас, шин, хімічних матеріалів та продукції спеціального призначення) та посилення експортоорієнтованості азотного виробництва.

Ключові слова: розвиток хімічної промисловості, перспективні хімічні виробництва, імпортозаміщення, експортоорієнтованість.

В статье обозначены перспективные направления химического производства в Украине сквозь призму таких направлений, как сохранение стабильных темпов развития базовых производств неорганической и органической химии; совершенствование товарной структуры внешней торговли (снижение импортозависимости национальной экономики по отдельным видам химической продукции; переориентация экспорта по стандартам индустриальных стран ЕС). Определены приоритетные химические производства, продукция которых выступает сырьем и полуфабрикатами не только для химической, но и для других секторов (легкой, пищевой и др.) промышленности. Обосновано, что структурная перестройка экспорта химической продукции должна осуществляться путем увеличения удельного веса продукции органической химии в экспорте через активное позиционирование на внешнем рынке продукции углубленной переработки (производства первичных пластмасс и изделий из пластмасс, шин, химических материалов и продукции специального назначения) и усиление экспортоориентированности азотного производства.

Ключевые слова: развитие химической промышленности, перспективные химические производства, импортозамещение, экспортоориентированность.

The article outlines the perspective directions of chemical production in Ukraine. The prospects for the chemical industry development in Ukraine are considered through the prism of the following main directions: maintaining the stable pace of existing raw materials-oriented basic inorganic and organic chemistry production development; foreign trade commodity structure improvement by the reduction of national economy import dependence on chemical products certain types and by exports reorientation according to the industrialized EU countries standards. It is established that prior chemical production should contain raw materials and semi-finished products, which are used not only for the chemical but also for other sectors. Prior directions of reduction the import dependence on the chemical products market are determined: minimizing the influence of raw material imports on the chemical production economic indicators formation; release and filling niches in connection with the reduction of trade turnover with the Russian Federation. The prospects for the chemical industry development in Ukraine are considered through the prism of the following main directions: maintaining the stable pace of existing raw materials-oriented basic inorganic and organic chemistry production development; foreign trade commodity structure improvement by the reduction of national economy import dependence on chemical products certain types and by exports reorientation according to the industrialized EU countries standards. It is established that prior chemical production should contain raw materials and semi-finished products, which are used not only for the chemical but also for other sectors. Prior directions of reduction the import dependence on the chemical products market are determined: minimizing the influence of raw material imports on the chemical production economic indicators formation; release and filling niches in connection with the reduction of trade turnover with the Russian Federation. The prior chemical productions are substantiated in the article. Such productions include: the soda industry (production of food, calcium and caustic soda), the sulphuric acid (sulphate acid) industry (that manufactures raw materials for the textile, food, oil refining, pulp and paper industry, and also is the raw material base for the production of phosphate fertilizers and sulfuric acid), the production of potassium salts, which are raw materials for fertilizer and magnesium carbonate production materials (chalk, lime), natural reserves which can fully meet the domestic needs. The direction of chemical products export structural adjustment is outlined as the growth of the organic chemistry products share in export by actively positioning in the foreign market the products of in-depth processing (the production of primary plastics and products from plastics, tires, chemical materials and special-purpose products) and strengthening the export-oriented nitrogen production.

Key words: *chemical industry development, advanced chemical production, import substitution, export orientation.*

Постановка проблеми. Розвитку та функціонуванню хімічної промисловості в Україні передусім сприяє те, що Україна володіє потужною сировинною базою для хімічної промисловості (запаси майже всіх видів мінеральної хімічної сировини: вугілля, природного газу, нафти, сірки, карбонатної сировини, кухонної й калійної солей, титанових руд тощо). Водночас існує негативна тенденція до зниження частки вітчизняної сировини у сировинному балансі сектору, що, за окремими оцінками, не перевищує 25–30%. Окрім того, у зв'язку з дією деструктивних чинників макроекономічного, ринкового та політичного характеру в останні роки виробничий потенціал хімічної промисловості зменшився, що позначилося на показниках частки хімічної продукції в обсягах реалізації промисловості України.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематика розвитку хімічної промисловості в Україні є предметом наукових

досліджень Г.З. Шевцової та О.В. Маслош [1], О.О. Шубіна [2], Н.М. Чуприни [3]. Питанням використання конкурентних переваг підприємств хімічної промисловості присвячено наукові доробки М.В. Касаткіної [4], І.І. Павленко [5], П.Г. Перерви [6], Т.А. Петешової [7]. Водночас динамічний розвиток хімічної промисловості у світі вимагає активізації пошуку найбільш перспективних напрямів розвитку хімічних виробництв, що зумовлює необхідність проведення більш ґрунтовних досліджень у цій сфері.

Мета статті полягає в окресленні перспективних напрямів хімічного виробництва в Україні, обґрунтуванні доцільності та визначенні передумов їхнього розвитку в коротко-строковій та довгостроковій перспективі.

Виклад основного матеріалу. Перспективи розвитку хімічної промисловості в Україні слід розглядати крізь призму таких основних напрямів:

1) збереження стабільних темпів розвитку наявних сировинно-орієнтованих базових виробництв неорганічної та органічної хімії;

2) удосконалення товарної структури зовнішньої торгівлі – зниження імпортозалежності національної економіки за окремими видами хімічної продукції;

3) удосконалення товарної структури зовнішньої торгівлі – переорієнтація експорту за стандартами індустріальних країн ЄС.

1. Збереження стабільних темпів розвитку наявних сировинно-орієнтованих базових виробництв неорганічної та органічної хімії.

Хімічна промисловість України залишається сировинно-орієнтованою, що зумовлює географічну концентрацію базових хімічних виробництв та визначає необхідність структурної трансформації цього сектору в напрямі зниження питомої ваги сировинно-орієнтованих сегментів. Водночас така трансформація має передбачати необхідність збереження наявних конкурентних переваг (родовищ сировини та виробничих потужностей), що можуть бути використані для розвитку хімічної промисловості в перспективі. З огляду на це, пріоритетними для розвитку повинні бути ті хімічні виробництва, продукція яких є сировиною та напівфабрикатами не лише для хімічної, а й для інших секторів (легкої, харчової та ін.) промисловості, а саме:

– содова промисловість (виробництво харчової, кальцинованої та каустичної соди). Конкурентною перевагою виробництва соди є наявність широкого кола споживачів, що визначає високий рівень попиту на цей вид хімічної продукції. Зокрема, *харчова сода* застосовується у хімічній (для виробництва пінопласту, фарбників, побутової хімії), легкій (для штучної шкіри, гуми для взуття, текстилю) і харчовій (як розпушувач у кулінарії) промисловості, а також у медицині; *кальцинована сода* є сировиною для виробництва інших содових продуктів та скла; *каустична сода* використовується в хлорній промисловості, а також у виробництві штучного волокна, алюмінію, мила, багатьох органічних продуктів. Перспективи розвитку содового виробництва зумовлюються також:

1) великими запасами сировини (кухонної соли, вапняку і палива), що зосереджені переважно на Донбасі; 2) наявністю незадіяних виробничих потужностей (зокрема, виробник каустичної соди ТОВ «Карпатнафтохім» у 2017 р. виробило 93 тис т цієї продукції, тоді як виробничі потужності підприємства значно більші – 206 тис т на рік).

Оскільки содове виробництво є матеріалом та енергомістким (на виробництво 1 т кальцинової соди витрачається 1,63 т кухонної соли, 1,6 т вапняку і 1,7 т умовного палива), то основним напрямом удосконалення розвитку цього сегменту є зниження його матеріало- та енергомісткості.

Окрім того, актуальною є проблема монополізації виробництва соди каустичної та хлору (єдиним виробником каустичної соди в Україні є ТОВ «Карпатнафтохім», єдиним виробником рідкого хлору – АТ «ДніпроАзот»), що зумовлює критично високу залежність виробництва хлору, який постачається водоканалам України та використовується для знезараження питної води і водовідведення стічних вод, від діяльності підприємств-монополістів, труднощі або зупинка діяльності яких потенційно може спричинити епідеміологічну катастрофу в країні;

– сірчано-кислотна (сульфатно-кислотна) промисловість, яка виготовляє сировину для текстильної, харчової, нафтопереробної, целюлозно-паперової промисловості, а також є сировинною базою для виробництва фосфатних добрив і сірчаної кислоти. Окрім диверсифікованого попиту на продукцію, конкурентною перевагою цього сектору є низька матеріаломісткість, а також можливість переорієнтації в напрямі зниження залежності від сировинної бази (внаслідок низької транспортабельності продукції сірчано-кислотна промисловість зорієнтована на споживача);

– виробництво калійних солей, які є сировиною для безхлорних добрив і магнею. Розвідані запаси калійних солей становлять майже 3,4 млрд т, у тому числі у Стебницькому родовищі – 1 626 млн т, Калуш-Голинському родовищі – 49,9 млн т;

– виробництво карбонатної сировини (крейди, вапняку), природні запаси якої можуть повністю забезпечити внутрішні потреби (найбільші поклади – у Причорномор'ї та Донецько-Придністровській низовині). Розвиток цього виробництва дасть змогу знизити обсяги імпорту карбонатів та пероксокарбонатів, який суттєво зріс в останні роки.

Розвиток названих виробництв доцільно здійснювати шляхом підвищення ефективності процесів постачання та виробництва продукції з орієнтацією переважно на внутрішні споживчі ніші.

2. Удосконалення товарної структури зовнішньої торгівлі (зниження імпортозалежності національної економіки за окремими видами хімічної продукції). Проблема високого рівня імпортозалежності української економіки є актуальною для хімічної промисловості зокрема. Пріоритетними напрямками зниження імпортозалежності на ринку хімічної продукції визначено:

1) зниження імпортозалежності за окремими видами хімічної продукції;

2) мінімізацію впливу імпорту сировини на формування економічних показників виробництва хімічної продукції;

3) вивільнення та заповнення ніш у зв'язку зі скороченням торгового обороту з РФ.

Проблема імпортозалежності на ринку неорганічної хімії пов'язана переважно зі **значними обсягами імпорту добрив**. Як показали проведені дослідження, частка імпорту добрив у структурі імпорту хімічної продукції в Україні є однією з найвищих, причому намітилася тенденція до суттєвого її зростання (17,21% у 2017 р. проти 9,68% у 2013 р.). Зростання рівня імпортозалежності на ринку добрив зумовлене, передусім, скороченням торгового обороту з РФ, у зв'язку з чим виник їх дефіцит, який у 2017 р. становив 34%, у тому числі дефіцит аміачної селітри – 25%, карбамідно-аміачної суміші – 39%, карбаміду – 40%. Утворену ринкову нішу доцільно заповнити не імпортною продукцією, а вітчизняною, чому сприяє наявність

низки **конкурентних переваг** виробництв окремих видів добрив, зокрема:

- азотних добрив:

- висока концентрація сектору;

- наявність виробничих потужностей (найбільші потужності – для виробництва азотних добрив);

- часткова забезпеченість власною сировиною (*відходи коксохімічного виробництва і природного газу*) – посилення цієї конкурентної переваги дасть можливість мінімізувати негативний вплив зростання цін на імпорту сировину для виробництва азотних добрив, відсоток якої суттєво зріс;

- висока експортна орієнтація сектору та наявність усталених споживчих ніш;

- калійні добрива:

- наявність сировини (калійні рудники у гірничому масиві в межах залягання покладів Калуш-Голинського родовища);

- фосфорні добрива:

- низька матеріаломісткість (з 1 т фосфоритів виходить 2 т добрив) та перспективи одержання власної сировини (розвідані запаси фосфоритів у Харківській, Сумській, Дніпропетровській, Житомирській, Полтавській, Волинській областях (родовища фосфоритів, техногенних фосфоровмісних об'єктів і фосфатовмісних вапняків Жванського, Осиківського, Крелевецького, Колківського, Білогірського родовищ, рудопроявів Криволуцької мульди));

- відсутність необхідності залучення значних капіталовкладень для промислового освоєння численних невеликих родовищ фосфоритів завдяки впровадженню технології раціональної комплексної переробки фосфоровмісної сировини¹;

- орієнтованість на споживача, а тому є можливість географічної диверсифікації з

¹ Екологічна технологія одержання фосфорних мінеральних добрив (з умістом кальцію, магнію і кремнію), яка передбачає неповне відновлення фосфатів вугіллям під час нагрівання до 800–1200°C безпосередньо з фосфоровмісних руд. Таким чином, виключається використання сірчаної кислоти й утворення гіпсу як відходів виробництва. Такий підхід дає можливість започатковувати виробництва, для яких початкові капітали можуть бути невеликими, і тим самим приваблювати більше коло інвесторів.

орієнтацією на центри розвитку рослинництва, зокрема на райони бурякосіяння.

Можливості для реалізації напряму в перспективі можуть бути створені шляхом:

– диверсифікації виробництва – створення нових видів продукції на основі впровадження інноваційних технологій із виробництва добрив: біоорганічних, органо-, водорозчинних, пролонгованої дії, мікродобрив, сучасних органо-мінеральних добрив із поліпшеними характеристиками і т. д.;

– фінансової підтримки сільськогосподарських товаровиробників щодо закупівлі вітчизняних мінеральних добрив;

– організації спільних із країнами ЄС, Китаю підприємств із виробництва добрив.

Окрім добрив, високою є частка продукції імпортного виробництва синтетичних пігментів та барвників (65–70%), товарів побутової хімії (40–45%). Ці види продукції характеризуються достатнім рівнем локальної технологічної та товарної конкурентоспроможності, що зумовлює можливості скорочення їх імпорту за рахунок продукції власного виробництва. Низькою товарною та ціною конкурентоспроможністю характеризується виробництво гумових виробів, частка імпорту яких є також суттєвою (60–65%), проте, оскільки ця хімічна продукція має одну з найбільш перспективних ніш на внутрішньому ринку (споживач – сектор будівництва), то цілком очевидною є необхідність сприяння розвитку цього виробництва на основі модернізації існуючих виробничих потужностей.

Перспективним напрямом імпортозаміщення є розвиток малотоннажної хімії (виробництво засобів захисту рослин, бурштинової кислоти, фурфурола, аспарагінової кислоти, етилового спирту, гліцерину, присадок для моторного палива – етилтретбутиловий ефір).

Мінімізація впливу імпорту сировини на формування економічних показників виробництва хімічної продукції.

Імпортозаміщення сировини для виробництва хімічної продукції доцільне:

1) якщо природні запаси (наявні та потенційні) можуть забезпечити внутрішні потреби виробництва;

2) в силу дії політичних чинників (скорочення товарообороту з РФ);

3) якщо сировина використовується на перспективних хімічних виробництвах.

Імпортозаміщення недоцільне, якщо:

1) імпортна сировина є суттєво дешевшою;

2) витрати на підтримку існуючих сировинних виробництв є економічно недоцільними (незначні можливості скорочення матеріало- та енергомісткості продукції; сировинне виробництво є основою для низькотехнологічних малоперспективних виробництв).

Вивільнення та заповнення ніш у зв'язку зі скороченням торгового обороту з РФ. Проблема імпортозалежності хімічного виробництва значною мірою пов'язана із залежністю від постачання природного газу та концентратів для виробництва хімічної продукції з РФ. Зокрема, у структурі імпорту неорганічної хімії найбільша частка (32,5% у 2017 р.) належить *аміаку*, 99,31% якого – це імпорт з РФ [8]. Аміак є сировиною для виробництва нітратної кислоти й азотних добрив, які є основною товарною групою вітчизняного експорту, а тому завдання зниження обсягів імпорту аміаку має бути одним із пріоритетних.

Зниженню рівня імпорту аміаку за рахунок збільшення обсягів власного виробництва сприяє наявність виробничих потужностей основних виробників аміаку. Виробничі потужності хімічних підприємств холдингової групи Ostchem, які виробляють 75% аміаку в Україні, та ПАТ «Одеський припортовий завод» становили 4953 тис т аміаку, тоді як обсяг його виробництва в 2017 р. становив 996,3 тис, що у п'ять разів менше виробничих потужностей.

Високою є частка імпорту з РФ вуглецю (80,2%), який хоча й займає незначну питому вагу в імпорті хімічної продукції (0,62%), проте є важливим складником виробництва у виробництві гум та інших пластичних мас (~70% техвуглецю використовується у виробництві автомобільних шин, ~20% – у виробництві гумовотехнічних виробів). В Україні виробничими потужностями

для виробництва технічного вуглецю володіють: ПрАТ «Кременчуцький завод технічного вуглецю» (виробнича потужність – 1 млн т вуглецю на рік) та ДП «Дашавський завод композиційних матеріалів».

Серед хімічної продукції з високою часткою імпорту з РФ – *циклічні вуглеводні* – 70,44% імпорту [8], основним видом яких є бензол. Єдиним виробником бензолу в Україні є ТОВ «Карпатнафтохім», який у 2017 р. виробив 44 тис т цього виду продукції за проектною виробничою потужністю 101,1 тис т на рік [9], що перевищує фактичний випуск у 2,3 рази.

Удосконалення товарної структури зовнішньої торгівлі. У структурі експорту України переважає продукція енергозатратних сировинних виробництв неорганічної хімії (47,0% у 2017 р.), тоді як в ЄС пріоритетними в експорті є медична та фармацевтична продукція (46,95% у 2017 році), а також органічна хімія (13,31% у 2017 р.). Окрім того, більшість експортоорієнтованих виробництв є імпортозалежними.

З огляду на це, існує необхідність структурної перебудови експорту хімічної продукції за такими напрямками:

– зростання питомої ваги продукції ***органічної хімії*** в експорті шляхом активного позиціонування на зовнішньому ринку продукції поглибленого технологічного переділу (виробництва первинних пластмас та виробів із пластмас, шин, хімічних матеріалів та продукції спеціального призначення);

– посилення експортоорієнтованості ***азотного виробництва*** – нарощення обсягів виробництва продукції азотного напрямку з більшою доданою вартістю та нарощування потужностей із перероблення аміаку і випуску добрив, які користуються попитом

на зовнішніх ринках (аміачна селітра, карбамід, карбамідо-аміачна суміш (КАС)). Перспективи напряму пов'язані, перш за все, зі світовими тенденціями зростанням цін на продукти харчування та обсягів їх виробництва, що, відповідно, зумовить зростання світового попиту на мінеральні добрива. Водночас ефективність запропонованого заходу може бути досягнута за умови мінімізації рівня імпорту азотних добрив та сировини для їх виробництва. Активізації експортної активності сприятиме також надання дозволу на розміщення на ринку ЄС рідкого азотно-фосфорно-калійного добрива, азотно-фосфорного та азотно-калійного добрив, що містять карбамід формальдегіду.

Висновки. Забезпечення стабільних темпів зростання хімічного сектору як важливої рушійної сили розвитку вітчизняної промисловості можливе за умови дотримання трьох базових векторів: розвитку наявних сировинно-орієнтованих базових виробництв неорганічної та органічної хімії; вдосконалення товарної структури зовнішньої торгівлі шляхом зниження імпортозалежності національної економіки за окремими видами хімічної продукції; вдосконалення товарної структури зовнішньої торгівлі через переорієнтацію експорту за стандартами індустріальних країн ЄС. Українська хімічна промисловість володіє достатнім потенціалом для реалізації окреслених напрямів, проте успішність заходів, спрямованих на розвиток хімічних виробництв, значною мірою залежить від ефективності стимулювання інноваційної та інвестиційної активності через формування сприятливого правового та економічного клімату, створення науково-технічної інфраструктури, а також надання податкових, фінансових та інших преференцій.

Список літератури:

1. Шевцова Г.З. Маслош О.В. Хімічна промисловість України. У пошуках нової стратегії розвитку. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2017. Вип. 16. С. 249–253.
2. Шубін О.О. Хімічна промисловість України: економічні трансформації та перспективи : монографія. Донецьк : ДонНУЕТ, 2010. 628 с.
3. Чуприна Н.М. Актуальні економічні питання в хімічній галузі України. *Наукові записки Національного університету «Острозька академія»*. Серія «Економіка». 2013. Вип. 23. С. 125–128.

4. Касаткіна М.В. Конкурентоспроможність підприємств хімічної промисловості: сучасні чинники впливу. *Науковий вісник ПолтНТУ імені Юрія Кондратюка. Економіка і регіон*. 2011. № 2(29). С. 164–169.
5. Павленко І.І. Оцінка потенціалу підвищення конкурентоспроможності підприємств хімічної промисловості. *Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності*. 2015. Вип. 2(12). Т. 3. С. 8–13.
6. Перерва П.Г. Формування стратегії розвитку підприємств хімічної промисловості. *Вісник Національного технічного університету «ХПІ». Серія «Технічний прогрес та ефективність виробництва»*. 2013. № 21. С. 112–119.
7. Петешова Т.А., Касаткіна М.В. Визначення сфер формування й реалізації конкурентних переваг підприємств хімічної промисловості. *Схід*. 2012. № 4. С. 70–73.
8. Державна служба статистики України : вебсайт. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua> (дата звернення: 25.04.2019).
9. Офіційний сайт ТОВ «Карпатнафтохім». URL: <http://www.knh.com.ua/uk> (дата звернення: 04.05.2019).

References:

1. Shevtsova H.Z. Maslosh O.V. (2017). Khimichna promyslovist' Ukrayiny. U poshukakh novoyi stratehiyi rozvytku. [Chemical industry of Ukraine]. *In search of a new development strategy. Global and national problems of the economy*, vol. 16, pp. 249-253.
2. Shubin O.O. (2010). Khimichna promyslovist' Ukrayiny: ekonomichni transformatsiyi ta perspektyvy [Chemical industry of Ukraine: economic transformations and prospects]. Donetsk: DonNUET. (in Ukrainian)
3. Chupryna N. M. (2013) Aktual'ni ekonomichni pytannya v khimichniy haluzi Ukrayiny [Current economic issues in the chemical industry of Ukraine]. *Scientific notes of the National University of Ostroh Academy, series "Economics"*, vol. 23, pp. 125–128.
4. Kasatkina M.V. (2011) Konkurentospromozhnist' pidpryyemstv khimichnoyi promyslovosti: suchasni chynnyky vplyvu [Competitiveness of chemical industry enterprises: modern factors of influence]. *Scientific Herald PoltNTU named after Yuriy Kondratyuk "Economy and region"*, vol. 2 (29), pp. 164–169.
5. Pavlenko I.I. (2015) Otsinka potentsialu pidvyshchennya konkurentospromozhnosti pidpryyemstv khimichnoyi promyslovosti [Assessment of the potential of increasing the competitiveness of chemical industry enterprises]. *Theoretical and practical aspects of economics and intellectual property*, vol. 2 (12), T. 3, pp. 8–13.
6. Pererva P.H. (2013) Formuvannya stratehiyi rozvytku pidpryyemstv khimichnoyi promyslovosti [Formation of the strategy of development of enterprises of the chemical industry]. *Bulletin of the National Technical University "KhPI". Series: Technical progress and production efficiency*, vol. 21, pp. 112–119.
7. Pyetyeshova T.A., Kasatkina M.V. (2012) Vyznachennya sfer formuvannya y realizatsiyi konkurentnykh perevah pidpryyemstv khimichnoyi promyslovosti [Determination of spheres of formation and realization of competitive advantages of chemical industry enterprises]. *East*, vol. 4, pp. 70–73.
8. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy (2019) [State Statistics Service of Ukraine] Available at: <http://www.ukrstat.gov.ua> (accessed 25.04.2019).
9. Ofitsiynyy sayt TOV "Karpatnaftokhim" (2019) [Official site of "Karpatnaftokhim" Ltd.] Available at: <http://www.knh.com.ua/uk> (accessed 04.05.2019).

DOI: <https://doi.org/10.32836/2521-666X/2019-2-64-12>
УДК 332.01

Шашина М.В.

кандидат економічних наук, доцент,
Національний технічний університет України
«Київський політехнічний інститут
імені Ігоря Сікорського»

Shashyna Maryna

National Technical University of Ukraine
«Igor Sikorsky Kyiv Polytechnic Institute»

НАУКОВІ ПІДХОДИ ДО ВИДІЛЕННЯ ОЗНАК СТРУКТУРНОЇ МОДЕРНІЗАЦІЇ РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

SCIENTIFIC APPROACHES TO DETERMINE A SIGNIFICANT CHANGE OF STRUCTURAL MODERNIZATION OF REGIONAL ECONOMY

Структурні зміни на рівні регіональної економіки зумовлені зовнішніми та внутрішніми чинниками, адаптація та налаштування до яких викликає постійну потребу у подоланні їхніх наслідків, що зумовлює необхідність структурної модернізації регіональної економіки та визначення її особливостей, які виступають запорукою формування пріоритетів регіональної політики, механізмів її реалізації, вдосконалення інструментів та методів реалізації модернізаційних заходів. Для цього необхідно осмислити й урахувати методологічні аспекти ознак структурних зрушень, які лежать в основі модернізації, систематизувати функціональні особливості структурної модернізації регіональної економіки. Нами розглянуто структуралістський, системний та інституціональний підходи, на основі яких виявлено методологію виділення ознак структурних зрушень модернізації регіональної економіки.

Ключові слова: наукові підходи, структурна модернізація, функціональні ознаки, структурні зрушення, інституціональний підхід, системний підхід, структуралізм.

Структурные изменения на уровне региональной экономики обусловлены внешними и внутренними факторами, адаптация и настройка к которым вызывает постоянную потребность в преодолении их последствий, что обуславливает необходимость структурной модернизации региональной экономики и определение ее особенностей, которые выступают залогом формирования приоритетов региональной политики, механизмов ее реализации, совершенствования инструментов и методов реализации модернизационных мероприятий. Для этого необходимо осмыслить и учесть методологические аспекты признаков структурных сдвигов, которые лежат в основе модернизации, систематизировать функциональные особенности структурной модернизации региональной экономики. Нами рассмотрены структуралистский, системный и институциональный подходы, на основе которых обнаружена методология выделения признаков структурных сдвигов модернизации региональной экономики.

Ключевые слова: научные подходы, структурная модернизация, функциональные признаки, структурные сдвиги, институциональный подход, системный подход, структуралізм.

The article is devoted to the consideration of the main methodological approaches of structural changes that lead to the modernization of the regional economy. The reform of the regional economy has excellent starting positions of economic and social development, which is also characteristic of the national economy. Such a situation often leads to the passive adaptation of public regional systems to the needs of the world market. Only those regions with a high level of development and an effective structure of specialization occupy a stable socio-economic position. Therefore, the structural transformation of the regional economy is a top priority and a driving force for the transformation of the country's economy. The modern ideology of the formation of theoretical and methodological foundations of structural transformations is modelled on the development economy,

which is presented within the framework of sustainable development. We believe that transformation is first of all transformation, change of structure, principles of development and functioning of the system (economic, social, political) under the influence of objective or subjectively predetermined factors. In the theoretical aspect, the logical sequence of the application of concepts from structural transformation to modernization are advanced. Regarding functional features, structural changes characterize fluctuations in the general structure of production, which fundamentally do not change the structure of the economy and are associated with changes in the economic conditions of the market. At the same time, structural shifts are the most unpredictable processes that are accompanied by violations of economic equilibrium, as well as crises and risks for the economic activity of business entities. On the basis of structuralism, the procedure of aggregation of various economic parameters, differentiation of functions of different institutes of economy at different levels of management is formulated. Under this approach, the notion of the structure of a regional economy is narrowed to the ratio of elements of its system, and a sign of shifts is the change in physical parameters. In accordance with the systematic approach, the structural modernization of the regional economy manifests itself in changing the internal and external conditions, the adaptation of macroeconomic parameters in the direction of supporting the innovation environment. Institutional terms, the functioning of institutions affects the formation of structural changes in various aspects.

Key words: *scientific approaches, structural modernization, functional features, structural changes, institutional approach, system approach, structuralism.*

Постановка проблеми. Процеси модернізації суспільних, економічних та політичних змін регіонів супроводжуються розвитком якісно нових наукових теорій регіонального розвитку, їх удосконалення та формування сучасних напрямів. Під впливом модернізації ці наукові теорії набувають свого змісту та практичного втілення, науково-методологічного підґрунтя і сутнісних ознак, що потребує наукового узагальнення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Сучасна наукова думка досить ґрунтовно характеризує процеси структурних змін, що відбуваються на рівні країни та регіонів. Серед вітчизняних науковців слід відзначити праці В. Геєця [5], С. Єрохіна [1], А. Мельник [7], А. Чухно [9] та багатьох інших, які визначають особливості структурної трансформації, виявлення змін, ознаки системних зрушень, але перманентність та складність процесу структурної модернізації потребують подальших методологічних пошуків щодо визначення підходів та виявлення ознак структурних змін регіональних економічних систем, які сприяють процесу їх модернізації.

Мета статті полягає в аналізі інструментарію базових наукових підходів, які сприяють визначенню ознак структурних зрушень модернізації регіональної економіки.

Виклад основного матеріалу. Особливості функціонування та розвитку структур із позиції теорії вивчає структуралізм, який

виникнув як підхід у лінгвістиці завдяки роботам Ф. де Соссюра, М. Фуко, Ж. Лакана [1]. У 60-х роках ХХ ст. сформувався у науковий метод і прийшов на заміну екзистенціалізму. Йому властиві чотири фундаментальні ідеї:

- структура – це те, що визначає позицію кожного елемента загалом;
- кожна система має структуру;
- структуралісти цікавляться законами, які мають відношення більшою мірою до існування ніж до змін;
- структура – це реальність, що описує значення [7, с. 17].

Але на сучасному етапі розвитку економічної теорії структуралізм розглядають як вид позитивізму (табл. 1).

Але, як наголошує А. Мельник, реалізація структуралістського підходу пов'язана з небезпекою схематизму [7, с. 18], що проявляється через нівелювання генетичних зв'язків та явищ, які не відповідають структурним порядкам. Так, за даним підходом поняття структури регіональної економіки звужується до співвідношення елементів її системи, а для розгляду відношення між цими елементами доцільно звернутися до системного та інституціонального підходів.

Системний підхід за різного предмету дослідження виступає основою наукового пізнання, як і для означення функціональних особливостей структурної модернізації

Характерні ознаки структуралістського підходу

<i>Характерні риси позитивізму та структуралізму</i>	
Феноменалізм	відображення конкретних чинників як феномена
Верифікація	безпосереднє зведення наукових знань до конкретних
Прагматизм	значимість визначення знання залежно від наслідків
<i>Методи позитивістського та структуралістського підходів – формально-логічні</i>	
Інструменталізм	зведення наукових понять до функцій інструментів аналізу
Операціоналізм (операційний аналіз)	визначення наукових понять лише через опис операцій, які виробляються із цими поняттями
Експлікація	опис явищ за допомогою використання формалізованих математичних моделей та методів
Ситуаційний аналіз	пошук рішень залежно від функціональних взаємозв'язків
<i>Методи структуралістського підходу</i>	
Структуро-функціональний аналіз	дослідження взаємозв'язку вмісту елементів структури та функцій
Ієрархізація структур	визначення субординованості елементів системи, орієнтація на досягнення певної мети
«Бінарні опозиції»	використання парних категорій (попит-пропозиція, природа-культура і т. д.)
Рекомбінація	використання різноманітних сполучень і перегрупування наявних основних елементів системи
Методи математичної логіки і моделювання	агрегування різних економічних параметрів

Джерело: узагальнено автором на основі [4; 6; 7; 9]

регіональної економіки. Його методологія поєднує в систему різні методи (синтезу – аналізу, індукції – дедукції та ін.), наукові знання, інформацію та допомагає виявити зв'язки, закономірності, механізми у процесі структурної модернізації регіональної економіки. Методологія системного підходу спонукає до переходу від вузькоспеціальних уявлень про предмет дослідження до всебічного представлення, яке розкривається через наявні ознаки, властивості та особливості [8].

Так, дослідження структурних змін є доволі різноманітним, тому в розрізі системного підходу ми переходимо від розуміння простого співвідношення елементів економічної системи до виявлення сутності їх динаміки, компонентів, які є взаємопов'язані і спрямовані на досягнення певних цілей [6].

За твердженням науковців [7, с. 19], природа розвитку макроекономічних структур дає можливість виявити чинники, які детермінують схильність до структурних трансфор-

мацій: рівні заощадження та нагромадження основного капіталу, розподіл факторних доходів, диференціація доходів населення, наявність активного компоненту розвитку, модернізація структури виробництва.

Відповідно, виділення чинників структурних трансформацій (табл. 2) *змін, зрушень та модернізації* з методологічного погляду найбільш повно може бути виконано на основі макроекономічних моделей.

На основі розглянутих чинників у табл. 2 можна окреслити функціональні ознаки структурних змін, які лежать в основі модернізації:

- зміни структури попиту, торгівлі, виробництва і зайнятості трудових ресурсів;
- зрушення у галузевій структурі економічної діяльності, розміщення зайнятості;
- послідовні зміни у структурах, які призводять до заміни традиційного сільського господарства новим галузям промисловості.

Отже, за методологією системного підходу ознаками структурної трансформації є

Чинники структурних трансформацій (змін) у розрізі системного підходу

Основоположники	Чинники структурних змін
А. Сміт	Рівень нагромадження капіталу
Дж.М. Кейнс	Коливання «граничної» ефективності капіталу
Р. Харод	Взаємозв'язок капітального коефіцієнта з мультиплікатором
Дж. Хікс, П. Самуельсон, Е. Хансен	Зміни рівня капітальних вкладень
Р. Солоу	Зменшення граничної продуктивності капіталу, постійна віддача від масштабу виробництва та норма прибутку
Е. Фелпс	Залежність між нормою заощаджень та підвищенням рівня споживання
Д. Рікардо	Рівень нагромадження капіталу залежить від рівня розподілу доходів
В. Парето	Принцип розподілу та оптимальності доходів
С. Кузнець	Макроструктура країни та рівень розподілу доходів
Й. Шумпетер	Нововведення та їх поширення
Р. Гаррод	Формування заощаджень, рух торговельного балансу та експорт капіталу
Е. Домар	Репатріація інвестиційних доходів
Х. Ченері, А. Страута	Спільні технологічні знання, подібність людських бажань, доступ на зовнішні ринки, нагромадження капіталу за умови збільшення доходу

Джерело: узагальнено автором на основі [7, с. 20–21]

зміни соціально-економічних відносин, форм власності, господарського механізму, а це, своєю чергою, якісно новий рівень розвитку. А ознаками структурних зрушень, що мали позитивний характер, тобто лягли в основу структурної модернізації, є здатність як окремих регіонів, так і країни у цілому стрімко відповідати на зміни внутрішньої і зовнішньої кон'юнктури, а також пристосовуватися за рахунок здатності приймати нові технологічні рішення, адаптувати макроекономічні параметри за напрямками підтримки інноваційного середовища.

Застосування системного підходу дає змогу узгодити цілі та завдання систем різного рівня, у тому числі вищого порядку, із завданнями структурних змін, спрямувати методи, процедури, важелі та їх досягнення, а також розкрити функціональні особливості структурної модернізації щодо потреб регіональних суспільних систем; змоделювати оптимальний сценарій розвитку та оцінити ефективність структурних зрушень, прогнозувати подальший розвиток регіонів з урахуванням впливу чинників та процесів різної природи тощо. Але також наявні недоліки в методології, які проявляються у нівелю-

ванні специфіки різних системних об'єктів та елементів унаслідок відокремлення їх за формальними ознаками подібності, а також зосередження уваги на функціональних і структурних зв'язках системи тощо.

Усуненню цих та інших недоліків сприятиме використання інституціонального підходу до виділення функціональних особливостей структурних зрушень, які призводять до модернізації регіональної економіки.

Щодо значимості інституціонального підходу у розгляді трансформаційних процесів в економічних системах різних рівнів наголошували вітчизняні та зарубіжні вчені: С. Степаненко, В. Якубенко, В. Ляшенко, З. Ватаманюк, В. Геєць, М. Реус, Р. Нуреев, В. Полтерович, О. Олейник, Г. Бортіс, Т. Еггертсон та ін.

Методологія інституціонального підходу розкриває сутність інститутів у розрізі норм та правил, тобто сформульованих людьми обмежень, які спрямовують їх взаємодію на процесі обміну: політичного, соціального чи економічного [3]. На думку О. Іншакова та Д. Фролова, сутність економічних інститутів полягає у суспільних формах організації функціональних відносин, у взаємодіях

людей, їхніх груп і співтовариств [2, с. 40]. Тобто зміна функціональних форм зв'язків та відносин неможлива без відповідних структурних змін.

За методологією інституціонального підходу, де інститутами виступають структури та правила, що регулюють і формують умови взаємодії економічних агентів, їхній вплив на структурні зрушення в регіональній економіці визначається через інтереси та потреби економічних суб'єктів та загальні й специфічні умови їх створення і функціонування.

Тому методологія інституціонального підходу також є актуальною в мультиплікації як чинник економічного розвитку, функціональних особливостей структурних зрушень, що призводять до модернізації регіональної економіки.

На думку А. Мельник [7, с. 31], передумовою розвитку економіки виступає наявність такого інституційного середовища, яке б стимулювало формування і раціональне використання потенціалу економічними агентами, нагромадження капіталу й активізацію підприємницької діяльності, запровадження інновацій та орієнтацію на прогресивні стандарти якості. Звідси, інститути, здійснюючи вплив на регіональну економічну систему, формують стратегічні напрями трансформації її структури, при цьому надаючи можливі варіанти узгодження економічних інтересів, що окреслює формальні та неформальні умови поведінки суб'єктів регіональної економічної системи.

Основою виявлення ознак структурних зрушень на рівні країни та регіонів за методологією інституціонального підходу можна назвати такі моделі:

– інституційна модель структурних трансформацій Норта, яка пов'язує структурні зміни в економічному розвитку з поступовою перебудовою інституціональної основи національної економіки, з можливістю використання найкращих світових

практик такої інституційної трансформації із запровадженням інноваційних змін у системі державного управління [3];

– модель забезпечення національної безпеки, яка окреслює дію внутрішніх та зовнішніх чинників порушення цілісності економічної системи країни та регіону, генетичних структур суспільства, з якими пов'язані стратегічні орієнтири розвитку економіки. Дані впливи здійснюють руйнування або стимулювання адаптації, модернізації і розвитку наявних економічних структур країни та регіону, що вирішує питання безпеки [1];

– модель мультирівневого управління, яку обгрунтовували Ф. Шарп, П. Шміттер, В. Стріка, зосереджена на ролі наднаціональних утворень в управлінні розвитком економіки, а також оптимальному поєднанні інструментів довгострокового розвитку різних рівнів: наднаціональному, національному, регіональному [5].

Застосування означених та інших моделей дало змогу виділити функції інститутів, які впливають на формування структурних зрушень. Зокрема, до таких відносять: установлення обмежень під час ухвалення економічних рішень; координацію поведінки економічних агентів для дотримання відповідних норм та правил; інформування економічних суб'єктів; розподільчу, яка впливає на розподіл ресурсів економічними агентами [7, с. 33].

Висновки. Якщо узагальнювати методологію виявлення ознак структурних зрушень модернізації регіональної економіки на основі розглянутих підходів, то доходимо такого висновку, що їх наявністю можна вважати процеси, які призводять до розвитку та збалансованості елементів регіональної економічної системи, формування механізму взаємодії між ними, оптимальності набору інститутів та адекватності інституційних змін відповідно умов і вимог функціонування регіональної суспільної системи.

Список літератури:

1. Єрохін С.А. Структурна трансформація національної економіки (теоретико-методологічні аспекти) : монографія. Київ : Світ знань, 2002. 528 с.

2. Иншаков О., Фролов Д. Место институционализма в экономической науке. *Экономист*. 2005. № 10. С. 40.
3. Норд Д. Институції, інституційна зміна та функціонування економіки. Київ : Основи, 2000. 198 с.
4. Папаика А.А., Саенко В.Г., Саенок Г.В. Развитие экономических отношений в среде преобразования промышленного региона : монография. Донецк : ДонГУЭТ им. М. Туган-Барановского, 2003. 720 с.
5. Спільний європейський економічний простір: гармонізація мегарегіональних суперечностей. Київ : КНЕУ, 2007. 544 с.
6. Геєць В.М. Структурні зміни та економічний розвиток України : монографія. Київ : НАН України, Ін-т екон. та прогнозів, 2011. 696 с.
7. Структурні трансформації в національній економіці: проблеми діагностики та інституційного забезпечення : монографія / за ред. А.Ф. Мельник. Тернопіль : ТНЕУ, 2012. 532 с.
8. Тульчинський Р.В. Детермінанти становлення нового регіоналізму: теорія, методологія, практика. Херсон : Вишемирський В.С., 2018. 400 с.
9. Чухно А. Производственно-технологическая структура экономики: сущность и пути перестройки. *Экономика Украины*. 1995. № 7. С. 4–15.

References:

1. Yerokhin S.A. (2002) Strukturna transformatsiia natsionalnoi ekonomiky (teoretyko-metodolohichni aspekty) [Structural transformation of the national economy (theoretical and methodological aspects)]. Kyiv: Svit znan, 528 pp.
2. Inshakov O., Frolov D. (2005) Mesto institsiionalizma v ekonomicheskoy nauke [The place of institutionalism in economics]. *Ekonomist*. no 10. P.40.
3. Nord D. (2000) Instytutitsii, instytutitsiina zmina ta funktsionuvannia ekonomiky [Institutions, Institutional Action, and Economic Functions]. Kyiv: Osnovy, 198 pp.
4. Papaika, A. A., Saenko V.G. Saenok G.V. (2003) Razvitie ekonomicheskikh otnoshenij v srede preobrazovaniya promyshlennogo region [The development of economic relations in the transformation of the industrial region]. Doneck: DonGUET im. M. Tugan-Baranovskogo, 720 pp.
5. Kyivskiy natsionalnyi ekonomichnyi universytet (2007) Spilnyi yevropeyskyi ekonomichnyi prostir: harmonizatsiia meharehionalnykh superechnostei [Common European Economic Space: Harmonization of Megregional Contradictions]. Kyiv: KNEU, 544 pp.
6. Heiets V.M. (2011) Strukturni zminy ta ekonomichni rozvytok Ukrainy [Structural changes and economic development of Ukraine: monograph] Kyiv: NAN Ukrainy, In-t ekon. ta prohnozuv, 696 pp.
7. Melnyk A.F. (2012) Strukturni transformatsii v natsionalni ekonomitsi: problemy diahnostyky ta instytutitsiinoho zabezpechennia [Structural Transformations in the National Economy: Problems of Diagnostics and Institutional Support]. Ternopil.: TNEU, 2012. 532 pp.
8. Tulchynskiy R. V. (2018) Determinanty stanovlennia novoho rehionalizmu: teoriia, metodolohiia, praktyka [Determinants of the emergence of a new regionalism: theory, methodology, practice]. Kherson, Vyd-vo «PP Vyshemyrskiy V.S.», 400 pp.
9. Chukhno, A. (1995) Proyzvodstvenno-tekhnologicheskaya struktura ekonomyky: sushchnost y puty perestroiky [Production-technological structure of the economy: the essence and ways of perestroika]. *Ekonomika Ukrainy*. no 7. pp. 4–15.

ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

DOI: <https://doi.org/10.32836/2521-666X/2019-2-64-13>

УДК:332

Клебанова Т.С.

доктор економічних наук, професор,
Харківський національний економічний університет
імені С. Кузнеця

Рудаченко О.О.

кандидат економічних наук, старший викладач,
Харківський національний університет
міського господарства імені О.М. Бекетова

Klebanova Tamara

Kharkiv National University of Economics
named after Semen Kuznets

Rudachenko Olha

O.M. Beketov National University of Urban Economy
in Kharkiv

МОДЕЛЮВАННЯ КРИТИЧНИХ ФАКТОРІВ СОЦІАЛЬНОЇ НАПРУЖЕНОСТІ В УКРАЇНІ ШЛЯХОМ МНОЖИННОГО РЕГРЕСІЙНОГО АНАЛІЗУ

MODELING CRITICAL FACTORS OF SOCIAL TENSION IN UKRAINE BY A MULTIPLE REGRESSION ANALYSIS

У статті змодельовано критичні фактори соціальної напруженості. Дано визначення поняття «соціально напруженість». Доведено, що сучасне становлення ринкових механізмів управління соціально-економічною системою України свідчить про появу можливостей стабільного економічного розвитку. Наявні проблеми спричинили диспропорцію в економічному і соціальному розвитку країни, а відмінності у можливостях пристосування регіонів із різною структурою економіки до ринкових умов їх поглибили. Доведено, що одним зі шляхів визначення найбільш значущих чинників, що впливають на результуючу замінну, є метод множинної регресії. Таким чином, у статті розглянуто детально множинний регресійний аналіз. Визначено, що найбільш критичними для України індикаторами соціальної напруженості є рівень заробітної плати та наявний дохід на одну особу.

Ключові слова: соціально напруженість, моделювання, регресійний аналіз, критичні фактори, конфлікт.

В статье смоделированы критические факторы социальной напряженности. Дано определение понятия «социальная напряженность». Доказано, что современное становление рыночных механизмов управления социально-экономической системой Украины свидетельствует о появлении возможностей стабильного экономического развития. Имеющиеся проблемы вызвали диспропорцию в экономическом и социальном развитии страны, а различия в возможностях приспособления регионов с разной структурой экономики к рыночным условиям их углубили. Доказано, что одним из путей определения наиболее значимых факторов, влияющих на результирующую замещающую, является метод множественной регрессии. Таким образом, в статье подробно рассмотрен множественный регрессионный анализ.

Определено, что наиболее критическими для Украины индикаторами социальной напряженности являются уровень заработной платы и доход на одного человека.

Ключевые слова: *социальная напряженность, моделирование, регрессионный анализ, критические факторы, конфликт.*

The article analyzes the critical factors of social tension. Achieving sustainable development of the country requires an in-depth study of socio-economic development, which forms the basis for such development. Investigation of the separated components will allow to elaborate the characteristic features of the functioning of the subsystems and to identify the features that affect the organization and development of the socio-economic system. In recent years, in Ukraine, the differentiation of regions has grown by the level of socio-economic development, increasing the number of problems among them. The existing problems caused disproportions in the economic and social development of the country, and the differences in the possibilities of adapting regions with different economic structure to market conditions - they were deepened. It is proved that the modern formation of market mechanisms of management of the socio-economic system of Ukraine testifies to the emergence of opportunities for stable economic development. Over the past years, in Ukraine, the differentiation of regions has grown by the level of socio-economic development, increasing the number of problems among them. The existing problems caused disproportions in the economic and social development of the country, and the differences in the possibilities of adapting regions with different economic structure to market conditions - they were deepened. The author has proved that one way of determining the most significant factors influencing the resultant substitution is the multiple regression method. Thus, in the article is considered in detail multiple regression analysis. Multiple regression analysis is the development of paired regression analysis in cases where the dependent variable is associated with more than one independent variable. It is determined that the most critical indicators for social tensions for Ukraine are the level of wages and income available per person. So, first of all, we must solve the problems of material maintenance of the population, but we must understand that fighting only one of the manifestations of social tension is ineffective and can lead to even greater disproportion in society and a disturbance of the balance between different segments of the population.

Key words: *social tension, modeling, regression analysis, critical factors, conflict.*

Постановка проблем. У сучасній західній науці в дослідженнях, присвячених соціально-економічному розвитку країни, простежується явне прагнення приділяти менше уваги аналізу самих негативних життєвих ситуацій та їхніх наслідків. Питання, пов'язані з вивченням соціальної структури, соціальних організацій і соціальних статусів, часто виявляються поза межами дослідницького інтересу, що актуалізує проблему вивчення впливу трансформації соціальної структури на рівень соціальної напруженості.

Досягнення сталого розвитку країни вимагає поглибленого вивчення соціально-економічного розвитку, який формує основу такого розвитку. Дослідження відокремлених складників дасть змогу деталізувати характерні ознаки функціонування підсистем та виявити особливості, що впливають на організацію й розвиток соціально-економічної системи.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Протягом багатьох років розглядом

питань соціально-економічного розвитку країни займалися багато вітчизняних та зарубіжних учених, таких як А.І. Амоша [11], О.Г. Білорус [2], В.М. Геєць [17], Л.С. Гур'янова [18], Т.С. Клебанова [12], Б.М. Данилишин [5], А.Г. Топчів [19] та ін. Дослідники мають різні думки про соціально-економічний розвиток як системи. Проте остаточного висновку та методології визначення найбільш значущих чинників, що впливають на результуючу заміну соціально-економічного розвитку країни, не існує.

Мета статті полягає у виявленні критичних факторів соціальної напруженості в різних регіонах України.

Виклад основного матеріалу. Сучасний стан розвитку національної економіки України характеризується посиленням структурних диспропорцій на місцевому та регіональному рівнях.

Протягом останніх років в Україні зростає диференціація регіонів за рівнем

соціально-економічного розвитку, збільшується кількість проблемних серед них.

Наявні проблеми спричинили диспропорцію в економічному і соціальному розвитку країни, а відмінності у можливостях пристосування регіонів із різною структурою економіки до ринкових умов їх поглибили. Для вирішення цих проблем виникає необхідність створити умови для оптимальної економічної самостійності регіонів – вжити організаційних, правових та економічних заходів із метою забезпечення ефективного державного регулювання процесів регіонального розвитку країни та координації міжрегіональних зв'язків, тобто опрацювати засади продуманої державної регіональної політики. Шляхи реалізації державної регіональної політики викладені в законах України, указах Президента України, постановах Кабінету Міністрів, Верховної Ради України. У них визначено головну мету державної регіональної політики – створення умов для динамічного, збалансованого соціально-економічного розвитку України та її регіонів, підвищення рівня життя населення, забезпечення додержання гарантованих державою соціальних стандартів для кожного її громадянина незалежно від місця проживання, а також поглиблення процесів ринкової трансформації на основі підвищення ефективності використання потенціалу регіонів, підвищення дієвості управлінських рішень, удосконалення роботи органів державної влади та органів місцевого самоврядування. Державна регіональна політика є складовою частиною національної стратегії соціально-економічного розвитку України, тісно пов'язаною із здійсненням адміністративної реформи та впорядкуванням адміністративно-територіального устрою, яка реалізується шляхом здійснення органами виконавчої влади та органами місцевого самоврядування системи заходів для забезпечення ефективного комплексного управління економічним та соціальним розвитком України та її регіонів [18].

Одним зі шляхів визначення найбільш значущих чинників, що впливають на результуючу заміну, є метод множинної регресії.

Під час дослідження економічних явищ необхідно вивчати не тільки окремих вплив кожного чинника на результативну ознаку, а й ефект спільного впливу деякої групи факторів на досліджуваний показник.

Множинний регресійний аналіз є розвитком парного регресійного аналізу в разі, коли залежна змінна пов'язана з більше ніж однією незалежною змінною. Велика частина аналізу є безпосереднім розширенням парної регресійної моделі, але тут також з'являються й деякі нові проблеми, з яких треба виділити дві. Перша проблема стосується дослідження впливу конкретної незалежної змінної на залежну змінну, а також розмежування її впливу і впливів інших незалежних змінних. Другою важливою проблемою є специфікація моделі, яка полягає у тому, що необхідно відповісти на питання, які фактори слід включити в регресію, а які виключити з неї.

Множинний регресійний аналіз, своєю чергою, дає змогу виділити домінуючі фактори соціальної напруженості в тому чи іншому регіоні та на основі цих розрахунків запропонувати шляхи подолання соціальної напруженості в окремих регіонах та у цілому в країні.

Для побудови моделі використовувався ППП Statistica 8.0.

Даними для побудови моделі буде виступати статистична інформація в річному розрізі (2008–2016 рр.) за такими показниками: валовий регіональний продукт (млн грн) [3]; валовий регіональний продукт у розрахунку на одну особу (грн) [4]; економічна активність населення (тис осіб) [7]; зайняте населення (тис осіб) [9]; безробітне населення (за методологією МОП, тис осіб) [1]; середньомісячна заробітна плата за період з початку року (грн) [16]; доходи населення (млн грн) [6]; наявний дохід у розрахунку на одну особу (грн) [13]; заборгованість із виплати заробітної плати (млн грн) [8]; потреба роботодавців у працівниках (тис осіб) [15]; індекс споживчих цін (%) [10].

Побудову моделі множинної регресії детально розглянемо на прикладі моделі для України.

Перш за все підключимо файл Excel із вихідними даними. Інформація за регіонами подана в алфавітному порядку, крім України та міста Києва. Тобто статистична інформація по Харківській області розташована на рис. 1.

Побудуємо модель множинної лінійної регресії для України. Залежною змінною є валовий внутрішній продукт на душу населення, пояснюючими є зайняте населення, без-

робітне населення, середньомісячна заробітна плата, наявний дохід у розрахунку на одну особу, заборгованість із виплати заробітної платні та потреба роботодавців у працівниках (рис. 2).

Аналіз гіпотези про значущість моделі у цілому дає можливість зробити висновок, що модель є статистично значущою, але не можна відкидати припущення про наявність залежності між пояснюючими та поясненим факторами (рис. 3).

```
install.packages("xlsx", dep = T)
library("xlsx")
Ukraine <- read_excel("~/diploma.xlsx", sheet = 1)
Ukraine
```

Рис. 1. Загрузка вихідних даних із книги Excel

```
UM <- lm(v3 ~ v5 + v6 + v7 + v9 + v10 +v11, data = Ukraine)
summary(UM)

> summary(UM)

Call:
lm(formula = v3 ~ v5 + v6 + v7 + v9 + v10 + v11, data = Ukraine)

Residuals:
    1     2     3     4     5     6     7     8     9
 87.2 1212.6 -635.6 -1476.0  494.1  565.7 -572.8  193.1  131.6

Coefficients:
            Estimate Std. Error t value Pr(>|t|)
(Intercept) -4199.3854  89445.9961  -0.047   0.967
v5           -0.6586    4.5188  -0.146   0.897
v6            5.2187    4.9475   1.055   0.402
v7            4.6651    9.2748   0.503   0.665
v9            0.8310    1.2550   0.662   0.576
v10          -0.8709    5.9515  -0.146   0.897
v11          116.9649   267.3820   0.437   0.704

Residual standard error: 1582 on 2 degrees of freedom
Multiple R-squared:  0.9934, Adjusted R-squared:  0.9737
F-statistic: 50.31 on 6 and 2 DF, p-value: 0.01962
```

Рис. 2. Побудова моделі множинної регресії для України

F-statistic: 50.31 on 6 and 2 DF, p-value: 0.01962

Рис. 3. Значення F-статистики

Проведемо аналіз на наявність мультиколінеарності в моделі. Для цього розрахуємо показник здуття дисперсії (VIF – variance inflationary factor).

Для його розрахунку необхідно побудувати низку регресійних рівнянь – залежностей відповідного фактору від інших факторів моделі.

Дослідники використовують значення $VIF_i = 10$ як критичне. Якщо $VIF_i \leq 10$, то можна стверджувати про недостатність зв'язку між i -м фактором і всіма іншими. Якщо $VIF_i \geq 10$, то це свідчить про наявність мультиколінеарності (рис. 4).

Аналіз значень коефіцієнта здуття дисперсії дає змогу зробити висновок про наявність мультиколінеарності в моделі. Розраховуємо також матрицю парних кореляцій для пояснюючих факторів (рис. 5).

Як бачимо, коефіцієнти парної кореляції досить великі, що вказує на наявність зв'язку між незалежними замінними.

Для вибору найкращої комбінації факторів у цих умовах скористаємося методом покрокового включення факторів до моделі. Суть методу включення – у послідовному включенні в модель змінних доти, доки регресійна модель не буде відповідати заздалегідь установленим критеріям якості. Послідовність включення визначається за допомогою приватних коефіцієнтів кореляції: змінні, що мають відносно досліджуваного

показника більше значення приватного коефіцієнта кореляції, першими включаються в регресійне рівняння.

У результаті отримано таку регресійну модель для України (рис. 6):

Як бачимо, обидва фактори, що ми включили до моделі, є статистично значущими, якість моделі є високою, про що свідчить значення коефіцієнта детермінації, F-статистика показує, що модель є статистично значимою та її можна використовувати для подальшого аналізу.

Отримане рівняння регресії має вигляд:

$$Y = 634,95 + 5,6306 X_7 + 0,5042 X_9$$

З економічного погляду це означає, що найсильніший вплив на ВРП на душу населення в Україні мають середня заробітна плата та заборгованість із виплати заробітної платні.

Перевірка моделі на наявність гетероскедастичності з використанням тесту Бройша-Пагана вказує на відсутність гетероскедастичності в моделі.

Перевірку на наявність автокореляції залишків Дарбіна-Уотсона показала також її відсутність.

Тепер побудуємо моделі для всіх регіонів країни та м. Києва. Найбільш критичні фактори, що впливають на соціальну напруженість, на коефіцієнт детермінації (що вказує на якість побудованої моделі) представлено в табл. 1.

```
> vif (UM)
```

	V5	V6	V7	V9	V10	V11
	217.697073	1.880171	335.725016	255.787359	28.373012	90.199834

Рис. 4. Перевірка на мультиколінеарність

```
> x0 <- model.matrix(data= Ukraine, v3 ~ 0 + V5 + V6 + V7 + V9 + V10 +V11 )
> cor(x0)
```

	V5	V6	V7	V9	V10	V11
V5	1.0000000	-0.12328474	-0.88756478	-0.78979923	-0.7056768	0.7981617
V6	-0.1232847	1.0000000	-0.07152267	0.03086058	0.1938147	-0.2500161
V7	-0.8875648	-0.07152267	1.0000000	0.94722177	0.3975208	-0.8501855
V9	-0.7897992	0.03086058	0.94722177	1.0000000	0.3192406	-0.9270439
V10	-0.7056768	0.19381469	0.39752082	0.31924058	1.0000000	-0.3244268
V11	0.7981617	-0.25001613	-0.85018552	-0.92704392	-0.3244268	1.0000000

Рис. 5. Матриця парних кореляцій

```
> UML <- lm(V3 ~ V7 + V9 , data = Ukraine)
> summary(UML)
```

Call:

```
lm(formula = V3 ~ V7 + V9, data = Ukraine)
```

Residuals:

```
      Min       1Q   Median       3Q      Max
-1181.3  -657.0  -229.1   273.4  2212.0
```

Coefficients:

```
              Estimate Std. Error t value Pr(>|t|)
(Intercept)  634.9523  1306.9061   0.486  0.64431
V7             5.6306    1.1978   4.701  0.00332 **
V9             0.5042    0.1857   2.715  0.03485 *
```

Signif. codes: 0 '***' 0.001 '**' 0.01 '*' 0.05 '.' 0.1 ' ' 1

Residual standard error: 1200 on 6 degrees of freedom
Multiple R-squared: 0.9886, Adjusted R-squared: 0.9849
F-statistic: 261 on 2 and 6 DF, p-value: 1.467e-06

Рис. 6. Результат покрокового включення факторів до моделі

Таблиця 1

Результати побудови моделі множинної регресії за регіонами України

Назва регіону	Коеф. детермінації	Критичні індикатори соціальної напруженості
1	2	3
Україна	0,9849	Середньомісячна заробітна плата за регіонами за період із початку року; Наявний дохід у розрахунку на одну особу, грн
Вінницька	0,9939	Середньомісячна заробітна плата за регіонами за період із початку року; Заборгованість із виплати заробітної плати, млн грн
Волинська	0,9982	Зайняте населення за регіонами; Безробітне населення (за методологією МОП) за регіонами; Середньомісячна заробітна плата за регіонами за період із початку року; Заборгованість із виплати заробітної плати, млн грн
Дніпропетровська	0,9732	Наявний дохід у розрахунку на одну особу, грн; Потреба роботодавців у працівниках за регіонами, тис осіб
Донецька	0,8846	Зайняте населення за регіонами; Наявний дохід у розрахунку на одну особу, грн
Житомирська	0,99	Безробітне населення (за методологією МОП) за регіонами; Середньомісячна заробітна плата за регіонами за період із початку року; Наявний дохід у розрахунку на одну особу, грн; Заборгованість із виплати заробітної плати, млн грн
Закарпатська	0,99	Зайняте населення за регіонами; Безробітне населення (за методологією МОП) за регіонами; Середньомісячна заробітна плата за регіонами за період із початку року; Наявний дохід у розрахунку на одну особу, грн; Заборгованість із виплати заробітної плати, млн грн; Потреба роботодавців у працівниках за регіонами, тис осіб

Закінчення таблиці 1

1	2	3
Запорізька	0,9851	Зайняте населення за регіонами; Безробітне населення (за методологією МОП) за регіонами; Середньомісячна заробітна плата за регіонами за період із початку року; Заборгованість із виплати заробітної плати, млн грн
Івано-Франківська	0,9791	Середньомісячна заробітна плата за регіонами за період із початку року; Наявний дохід у розрахунку на одну особу, грн
Київська	0,7893	Заборгованість із виплати заробітної плати млн грн
Кіровоградська	0,8356	Безробітне населення (за методологією МОП) за регіонами
Луганська	0,9498	Заборгованість із виплати заробітної плати, млн грн
Львівська	0,9513	Наявний дохід у розрахунку на одну особу, грн
Миколаївська	0,9802	Середньомісячна заробітна плата за регіонами за період із початку року
Одеська	0,9529	Середньомісячна заробітна плата за регіонами за період із початку року
Полтавська	0,9965	Середньомісячна заробітна плата за регіонами за період із початку року; Заборгованість із виплати заробітної плати млн грн; Потреба роботодавців у працівниках за регіонами, тис осіб
Рівненська	0,9747	Середньомісячна заробітна плата за регіонами за період із початку року
Сумська	0,9716	Середньомісячна заробітна плата за регіонами за період із початку року
Тернопільська	0,9911	Середньомісячна заробітна плата за регіонами за період із початку року; Наявний дохід у розрахунку на одну особу, грн
Харківська	0,9712	Середньомісячна заробітна плата за регіонами за період із початку року
Херсонська	0,9782	Середньомісячна заробітна плата за регіонами за період із початку року
Хмельницька	0,9794	Середньомісячна заробітна плата за регіонами за період із початку року
Черкаська	0,9883	Безробітне населення (за методологією МОП) за регіонами; Середньомісячна заробітна плата за регіонами за період із початку року
Чернівецька	0,9933	Середньомісячна заробітна плата за регіонами за період із початку року; Наявний дохід у розрахунку на одну особу, грн; Потреба роботодавців у працівниках за регіонами, тис осіб
Чернігівська	0,9807	Середньомісячна заробітна плата за регіонами за період із початку року
м. Київ	0,996	Середньомісячна заробітна плата за регіонами за період із початку року; Наявний дохід у розрахунку на одну особу, грн; Потреба роботодавців у працівниках за регіонами, тис осіб

Висновки. Таким чином, побудова моделей критичних факторів соціальної напруженості країни дає змогу зробити висновок, що найбільш критичними для України інди-

каторами соціальної напруженості є рівень заробітної плати та наявний дохід на одну особу, саме тому треба починати з усунення негативних наслідків цих факторів.

Список літератури:

1. Безробітне населення (за методологією МОП) (тис осіб). URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2009/grp/reg/reg_u/arh_bn_u.htm (дата звернення: 09.07.2018).
2. Білорус О.Г., Лук'яненко Д.Г. Глобалізація і безпека розвитку : монографія / наук. ред. О.Г. Білорус. Київ : КНЕУ, 2001. 736 с.
3. Валовий регіональний продукт (млн грн). URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2008/vvp/vrp/vrp2015_u.zip (дата звернення: 09.07.2018).
4. Валовий регіональний продукт у розрахунку на одну особу (грн). URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2008/vvp/vrp/vrp2015_u.zip (дата звернення: 09.07.2018).
5. Данилишин Б.М., Клиновий Д.В., Пепа Т.В. Розвиток продуктивних сил і регіональна економіка : навчальний посібник. Ніжин : Аспект-Поліграф, 2007. 688 с.

6. Доходи населення (млн грн). URL:http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2008/gdn/dvn_ric/dvn_ric_u/dn_reg2008_u.html (дата звернення: 09.07.2018).
7. Економічна активність населення (тис осіб). URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2009/rp/rp_reg/reg_u/arh_ean_u.htm (дата звернення: 09.07.2018).
8. Заборгованість із виплати заробітної плати (млн грн). URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2007/gdn/zvz/zvz_u/arh_zvz2007.html(дата звернення: 09.07.2018).
9. Зайняте населення (тис осіб). URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2009/rp/rp_reg/reg_u/arh_zn_u.htm (дата звернення: 09.07.2018).
10. Індекс споживчих цін (%). URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2006/ct/cn_rik/icsR/iscR_u/icsR_u_rik.htm (дата звернення: 09.07.2018).
11. Людський капітал регіонів України в контексті інноваційного розвитку : монографія / В.П. Антонюк та ін. ; НАН України. Ін-т економіки промисловості. Донецьк, 2011. 308 с.
12. Механізми и модели управления кризисными ситуациями : монографія / Т.С. Клебанова и др. ; НИЦ индустр. пробл. развития НАН Украины. Харьков : ИНЖЭЖ, 2007. 200 с.
13. Наявний дохід у розрахунку на одну особу (грн). URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2008/gdn/dvn_ric/dvn_ric_u/dn_reg2008_u.html (дата звернення: 09.07.2018).
14. Практика составления региональных счетов на Украине. Подготовлено Госкомстатом. *Організація Об'єднаних Націй*. 2004 URL: <http://www.ukrstat.gov.ua> (дата звернення: 09.07.2018).
15. Потреба роботодавців у працівниках (тис осіб). URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2009/rp/rp_reg/reg_u/arh_ppp_u.htm (дата звернення: 09.07.2018).
16. Середньомісячна заробітна плата за період із початку року (грн) URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2005/gdn/reg_zp_p/reg_zpp_u/arh_rzpp_u.html (дата звернення: 09.07.2018).
17. Структурні зміни та економічний розвиток України : монографія / В.М. Гесця та ін. ; за ред. д-ра екон. наук Л.В. Шинкарук ; НАН України, Ін-т екон. прогноз. Київ, 2011. 696 с.
18. Сценарные модели сбалансированного социально-экономического развития регионов : монографія / Т.С. Клебанова и др. Бердянск : Ткачук А.В., 2013. 327 с.
19. Топчів О.Г., Яворська В.В. Методологічні та методичні проблеми регіоналізації України. *Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України. Районування економічного простору України: питання методології і практики*. 2010. Вип. 5(85). С. 32–45.

References:

1. Bezrobitne naselennya (za metodologiyeyu MOP) (ty's. osib) [Unemployed population (according to the ILO methodology) (thousand people)] Available at:http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2009/rp/rp_reg/reg_u/arh_bn_u.htm (accessed 03.07.2018).
2. Bilorus O. G. (2001) Globalizaciya i bezpeka rozvy'tku : monografiya / O. G. Bilorus, D. G. Luk'yanenko ; [avt. kol. i nauk. red. O. G. Bilorus]. K. : KNEU, 2001. 736 s.
3. Valovy'j regional'ny'j produkt (mln. grn.) [Gross regional product (UAH million)] Available at: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2008/vvp/vrp/vrp2015_u.zip (accessed 03.07.2018).
4. Valovy'j regional'ny'j produkt u rozrahunku na odnu osobu (grn.) [Gross regional product per capita (UAH)]. Available at: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2008/vvp/vrp/vrp2015_u.zip (accessed 03.07.2018).
5. Danylyshyn B. M. (2007) Rozvy'tok produkty'vny'x sy'l i regional'na ekonomika: Navch. posib. [Tekst]. B. M. Danylyshyn, D. V. Kly'novy'j, T. V. Pepa. Nizhy'n : TOV «Vy'davny'cztvo «Aspekt-Poligraf», 2007. 688 s.
6. Dohody' naselennya (mln. grn.) [Income of the population (UAH million)] Available at: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2008/gdn/dvn_ric/dvn_ric_u/dn_reg2008_u.html(accessed 03.07.2018).
7. Ekonomichna akty'vnist' naselennya (ty's. osib) [Economic activity of the population (thousand people)]. Available at: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2009/rp/rp_reg/reg_u/arh_ean_u.htm (accessed 03.07.2018).

8. Zaborgovanist' iz vy'platy' zarobitnoyi platy' (mln. grn.) [Wage arrears (UAH million)]. Available at: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2007/gdn/zvz/zvz_u/arh_zvz2007.html (accessed 03.07.2018).

9. Zajnyate naselennya (ty's. osib) [Employed population (thousand people)] Available at: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2009/rp/rp_reg/reg_u/arh_zn_u.htm (accessed 03.07.2018).

10. Indeks spozhy'vchy'x cin (%) [Consumer Price Index (%)] / Available at: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2006/ct/cn_rik/icsR/iscR_u/icsR_u_rik.htm (accessed 03.07.2018).

11. Antonyuk V. P. (2011) Lyudskiy kapital regioniv Ukrayiny v konteksti innovacijnogo rozvy'tku : monografiya V. P. Antonyuk, O. I. Amosha, L. G. Mel'ny'k ta in. ; NAN Ukrayiny'. In-t ekonomiky' promy'slovosti. Donecz'k, 2011. 308 s.

12. Klebanova T. S. (2007) Mehanyzmy modely upravleny'ya kry'zy'sny'my' sy'tuacy'yamy' : monogr. T. S. Klebanova, V. Y'. Grachev, E. V. Raevneva, L. S. Gur'yanova, O. Yu. Polyakova; NY'Cz y'ndustr. probl. razvy'ty'ya NAN Ukray'ny. X. : Y'D «Y'NZhЭK», 2007. 200 c. (Nauch. y'zd.). By'bly'ogr.: s. 158-162 - rus.

13. Nayavny'j doxid u rozraxunku na odnu osobu (grn.) [Available income per capita (UAH)]. Available at: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2008/gdn/dvn_ric/dvn_ric_u/dn_reg2008_u.html (accessed 03.07.2018).

14. Prakty'ka sostavleny'ya regy'onal'ny'x schetov na Ukray'ne. Podgotovleno Goskomstatom. Organizaciya Ob'yednany'x Nacij. 2004 [The practice of drawing up regional accounts in Ukraine. Prepared by Goskomstat. United Nations. 2004] Available at: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (accessed 03.07.2018).

15. Potreba robotodavciv u pracivny'kax (ty's. osib) [The need for employers in workers (thousands of people)] Available at: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2009/rp/rp_reg/reg_u/arh_ppp_u.htm

16. Seredn'omisyachna zarobitna plata za period z pochatku roku (grn.) [Average monthly wages for the period from the beginning of the year (UAH)] Available at: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2005/gdn/reg_zp_p/reg_zpp_u/arh_rzpp_u.html (accessed 03.07.2018).

17. Geyecz' V.M. (2011) Strukturni zminy' ta ekonomichny'j rozvy'tok Ukrayiny' : monografiya Geyecz' V.M., Shy'nkaruk L.V., Art'omova T.I. ta in. ; za red. d-ra ekon. nauk L.V. Shy'nkaruk ; NAN Ukrayiny' ; In-t ekon. prognozuv. K., 2011. 696 s

18. Klebanova T. S. (2013) Scenarnye modely' sbalansy'rovannogo socy'al'no-ekonomy'cheskogo razvy'ty'ya regy'onov : monografy'ya. T. S. Klebanova, O. V. Mozenkov, L. S. Gur'yanova, L. A. Chagovecz, A. S. Yastrebova, O. V. Ny'ky'forova. Berdyansk : Tkachuk A. V., 2013. 327 c.

19. Topchiyev O.G. (2010) Metodologichni ta metody'chni problemy' regionalizaciyi Ukrayiny' / Social'no-ekonomichni problemy' suchasnogo periodu Ukrayiny'. Rajonuvannya ekonomichnogo prostoru Ukrayiny': py'tannya metodologiyi i prakty'ky' (zb. nauk. pracz'. Insty'tut regional'ny'x doslidzhen'). L'viv, 2010. Vy'p. 5 (85). S. 32-45.

ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

DOI: <https://doi.org/10.32836/2521-666X/2019-2-64-14>

УДК 336.717.061.1

Бодрецький М.В.

кандидат економічних наук, докторант,
Київський національний університет
імені Тараса Шевченка

Bodretskiy Mikhailo

Taras Shevchenko National University of Kyiv

СИСТЕМНІ ПРОБЛЕМИ КРЕДИТУВАННЯ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ

SYSTEMIC PROBLEMS OF CREDITING OF ENTERPRISES

Стаття містить поглиблений аналіз ситуації на українському банківському ринку кредитування суб'єктів господарювання. За результатами дослідження з'ясовано, що активи банківських установ, що розміщені у кредити суб'єктам господарювання, є найбільшою групою активів українських банків. При цьому цей найважливіший актив є досить суперечливим із погляду його якості. Так, результати аналізу відкритих джерел, а саме статистичної інформації національного банку України, свідчать, що понад половина кредитів банківських установ не обслуговуються (є не працюючими активами), що повною мірою стосується й кредитування суб'єктів господарювання. Виявлена проблема визнана системною та суттєвою для банківської системи та такою, що загрожує постійними проявами кризових явищ в економіці. Обґрунтовано доцільність концентрації уваги на значних для банків групах активів, без сумніву, належать кредити, що надані суб'єктам господарювання. За результатами опитування банківських фахівців встановлено принципову схему руху кредитних проектів у банках для прийняття управлінських рішень щодо кредитування та з'ясовано, що такий рух зазвичай організовується за багаторівневою схемою. У подальшому розвитку напрямку дослідження питань вирішення такої системної проблеми, як кредитування суб'єктів господарювання, буде доцільно провести поглиблене дослідження ефективності схеми руху кредитних проектів та якості прийнятих кредитних рішень під час її застосування.

Ключові слова: системна проблема, антикризові заходи, кризис-менеджмент, банківська система, банк, кредитування, кредитування суб'єктів господарювання.

Статья содержит глубокий анализ ситуации на украинском рынке кредитования субъектов хозяйствования. По результатам исследования установлено, что активы банковских учреждений, размещенные в кредиты субъектам хозяйствования, являются крупнейшей группой активов украинских банков. При этом этот важнейший актив является достаточно противоречивым с точки зрения его качества. Так, результаты анализа открытых источников, а именно статистической информации Национального банка Украины, свидетельствуют, что более половины кредитов банковских учреждений не обслуживаются (являются неработающими активами), что в полной мере касается и кредитования субъектов хозяйствования. Обнаруженная проблема признана системной и существенной для банковской системы и угрожающей постоянными проявлениями кризисных явлений в экономике. Обоснована целесообразность концентрации внимания на значительных для банков группах активов, к которым, несомненно, относятся кредиты, предоставленные субъектам хозяйствования. По результатам опроса банковских специалистов установлена принципиальная схема движения кредитных проектов в банках, используемая для принятия управленческих решений по кредитованию, и выяснено, что такое движение обычно организуется по многоуровневой схеме. В дальнейшем при развитии направления исследования

вопросов решения такой системной проблемы, как кредитование субъектов хозяйствования, будет целесообразно провести углубленное исследование эффективности схемы движения кредитных проектов и качества кредитных решений, принятых с ее помощью.

Ключевые слова: системная проблема, антикризисные меры, кризис-менеджмент, банковская система, банк, кредитование, кредитование субъектов хозяйствования.

The article contains an in-depth analysis of the situation in the Ukrainian enterprise lending market and the search for solutions to system problems related to enterprise lending. According to the study, it was found that the assets of banking institutions, placed in loans to enterprises, are the largest group of assets of Ukrainian banks. At the same time, this large asset is rather poor in quality. Thus, the results of the analysis of open sources, namely, statistical information of the National Bank of Ukraine, indicate that more than half of bank loans are not serviced (are non-performing assets), which fully applies to enterprise lending. The discovered problem is recognized as systemic and essential for the banking system and threatening with constant manifestations of crisis phenomena in the economy. The article substantiates the expediency of focusing on large groups of assets for banks, which, of course, includes loans provided to enterprises. In the future, as the direction of research is developed to solve such a systemic problem as enterprise lending, it would be advisable to conduct an in-depth study of the effectiveness of the credit project flow scheme and the quality of credit decisions that were made. The results of a survey of banking specialists showed that the basic scheme of movement of credit projects is most often used, which serves to make management decisions on lending, and it was found that such a movement is usually organized in accordance with a multi-level scheme. Determining the methods used by banks in Ukraine to solve the systemic problems of their functioning allows us to analyze the effectiveness of these methods. The principle of making management decisions about lending to enterprises in Ukrainian banks remains stable. As before, the front office, the middle office, expert divisions, risk management and a collegial body take part in decision making. Analysis of banks' loan portfolios showed that such a scheme does not guarantee the adoption of high-quality decisions. Recently, banks have divided credit decision making into several levels. Further research will help clarify the effectiveness of the management decision-making scheme used today for lending to enterprises in Ukrainian banks. Improving the efficiency of management decisions on lending to enterprises in Ukrainian banks will make it possible to solve the systemic problem of the banking system.

Key words: system problem, anti-crisis actions, crisis-management, bank system, bank, credit, lending, lending to businesses.

Постановка проблеми. Україна перебуває у складній економічній ситуації, яка пов'язана як із зовнішніми, так і з внутрішніми чинниками. Під час забезпечення працездатності всього економічного механізму держави доцільним є застосування методів антикризового управління. Однак за спроб застосувати методи антикризового управління виникають системні проблеми, однією з яких є питання ефективного функціонування банківської системи та забезпечення високої якості її активів. Під час поглибленого дослідження питання визначення шляхів забезпечення ефективного функціонування банківської системи України в наявних умовах встановлено, що найсуттєвішим активом банків є портфелі кредитів, наданих суб'єктам господарювання. Як приймаються управлінські рішення й є проблемним питанням, що розв'язано в межах дослідження, описаного в даній статті.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питаннями вдосконалення характеристик банківської системи України займалися такі дослідники, як О.І. Береславська [2], О.П. Заруцька [4], Г.Т. Карчева [5], А.В. Олійник [10], С.Д. Смолінська [14]. Системні проблеми кредитування суб'єктів господарювання у своїх дослідженнях намагалися вирішити П.В. Кухта [6], І.О. Лютий [7], О.Р. Маслій [8], С.В. Науменкова [9], Г.В. Ортіна [11], О.Л. Руда [12] та О.А. Сич [13].

Мета статті полягає у встановленні принципової схеми руху кредитних проектів у межах процесу прийняття управлінських рішень щодо надання кредитів суб'єктам господарювання як таких, що є найсуттєвішим активом переважної кількості українських банків.

Виклад основного матеріалу. Українські банківські установи мають значний потенціал для забезпечення розвитку еконо-

міки країни, однак відсутність стабільності в економіці нівелює його. Пошук найбільш суттєвого для українських банків активу призводить до однозначного визначення таким вкладення до кредитного портфелю банку. Так, станом на 01.04.2019 активи банківських установ становили 1 341 274,0 млн грн, з яких 1 099 595,0 млн було надано як кредити клієнтам банківських установ. Тобто банківські установи спрямували на кредити клієнтам 82% своїх активів. На 01.04.2019 у країні діяло 77 банків, з яких 37 були установами з іноземним капіталом.

Серед активів, розміщених у вигляді кредитів клієнтам, лівову частку становлять кредити суб'єктам господарювання. На 01.04.2019 у кредити суб'єктам господарювання спрямовано 894 924,0 млн грн, що становить 81,4% від усіх кредитів клієнтам, або 66,7% від активів українських банків у цілому. Іншими словами, близько двох третин усіх своїх активів банківські установи

вкладають у кредити суб'єктам господарювання, і на українському банківському ринку немає більш суттєвого активу.

Активи банківських установ, що розміщені у кредити суб'єктам господарювання, перебувають останні три роки на стабільному рівні. Це легко побачити з наведеної табл. 1, яка демонструє динаміку кредитів, що надані суб'єктам господарювання у 2016–2019 рр. (у 2019 р. дані наведено за I квартал).

Із табл. 1, однак, витікає, що стимулююче значення кредитування сьогодні вичерпане. Портфелі кредитів, наданих суб'єктам господарювання, не зростають. Частка таких кредитів у кредитних портфелях банків залишається більш-менш стабільною. Це більш наочно можливо побачити з графіку (рис. 1).

На графіку, що зображений на рис. 1, зафіксовано досить чіткий збіг коливань портфелю кредитів банків, наданих клієнтам, із портфелем кредитів банків, наданих суб'єктам господарювання. Аналізуючи

Таблиця 1

Динаміка кредитів банківських установ, наданих клієнтам, та окремо кредити, надані суб'єктам господарювання, млн грн

Період	Кредити, надані клієнтам	Кредити, що надані суб'єктам господарювання	Частка кредитів суб'єктам господарювання
01.01.2016	1 009,8	830,6	82,3%
01.04.2016	1 032,9	856,4	82,9%
01.07.2016	960,8	798,3	83,1%
01.10.2016	995,3	832,8	83,7%
01.01.2017	1 005,9	847,1	84,2%
01.04.2017	985,6	828,8	84,1%
01.07.2017	972,8	817,8	84,1%
01.10.2017	992,1	832,6	83,9%
01.01.2018	1 036,7	864,4	83,4%
01.04.2018	1 059,9	882,8	83,3%
01.07.2018	1 057,4	876,2	82,9%
01.10.2018	1 147,2	945,5	82,4%
01.01.2019	1 118,9	919,1	82,1%
01.04.2019	1 099,6	894,9	81,4%

Джерело: bank.gov.ua, «Основні показники діяльності банків України»

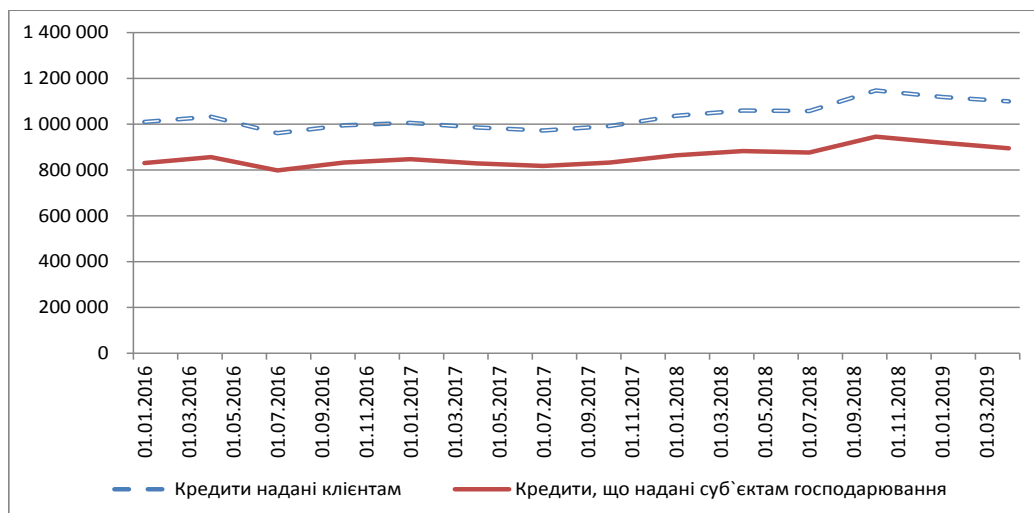


Рис. 1. Динаміка частки кредитів, наданих суб'єктам господарювання, у кредитах, наданих клієнтам

Джерело: авторська розробка

кредитування банками суб'єктів господарювання, фактично можливо здійснювати екстраполяцію результатів на всю діяльність банків із розміщення активів.

Що дають банківським установам портфелі кредитів, наданих суб'єктам господарювання? Під час подальшого розгляду питання з'ясується, що на рівні банківської системи кредитні портфелі (суб'єктам господарювання) є досить токсичними та небезпечними для банків. На графіку, що зображений на рис. 2, показано динаміку фактичних значень частки непрацюючих кредитів, наданих корпоративному сектору банківськими установами України. На графіку також зображено лінію тренду, яка демонструє поступове зростання частки непрацюючих кредитів, наданих корпоративному сектору, що не може не турбувати. При цьому за останній рік (з I кварталу 2018 р. по I квартал 2019 р.) спостерігається зниження частки непрацюючих кредитів, наданих корпоративному сектору, що дає деяку надію, що ситуація з якістю активів продовжить поліпшення і загальний тренд (2017–2019 рр.) зміниться на спадаючий.

Беручи до уваги наявну інформацію про основну групу активів банків України та якість цих активів, стає зрозумілим, що

системною проблемою банківського ринку є питання якості банківських вкладень у кредити, надані суб'єктам господарювання. Проте, що це саме системна проблема, свідчить, на думку автора, той факт, що частка непрацюючих кредитів у загальних обсягах кредитування державних банків (або банків із державною часткою) перевищує аналогічні показники в банках, що належать до іноземних банківських груп, банках із приватним капіталом та навіть неплатоспроможних банках. Підтвердження цієї інформації наведено у табл. 2, яка зведена з відкритої інформації Національного банку України.

Такі показники якості основного активу банківських установ є кризовим чинником, який не дає змоги банківській системі виступати в ролі мультиплікатора економічного зростання, призводить до стагнації та занепаду, підвищує вартість кредитних ресурсів, робить їх недосяжними для підприємств і організацій, що створюють валовий внутрішній продукт. Методи антикризового управління є пріоритетними для вирішення питань кредитування суб'єктів господарювання. Встановлено що методи прийняття управлінських рішень, що застосовувалися раніше, показали свою неефективність.

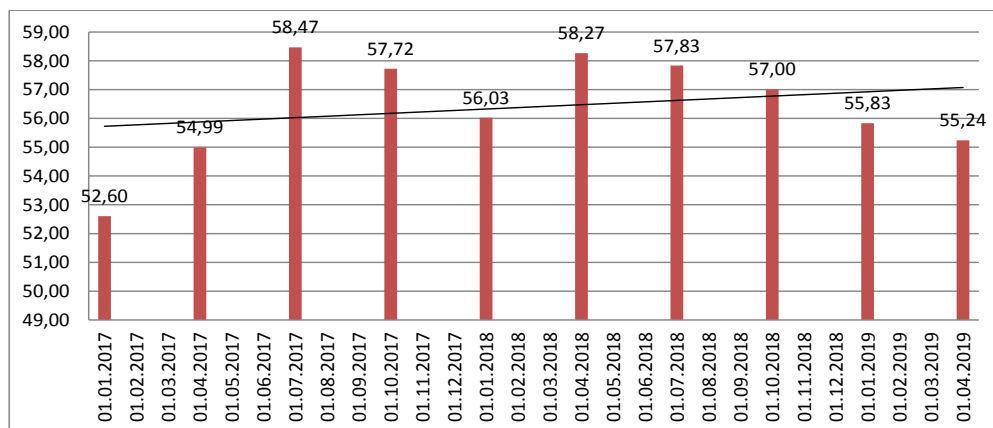


Рис. 2. Динаміка частки непрацюючих кредитів, наданих корпоративному сектору банківськими установами України (з лінією тренду), %

Джерело: bank.gov.ua, «Обсяги активних операцій та частка непрацюючих активів»

Тому важливим питанням антикризового управління банківськими установами в Україні постає питання організаційних засад здійснення кредитування та управління кредитним ризиком банку в умовах нестабільності, зокрема щодо розподілу повноважень між колегіальними органами та структурними підрозділами банку з питань здійснення кредитування, оцінки кредитного ризику, визначення пов'язаних осіб, контролю над нормативами кредитного ризику, визначення основних функцій та взаємодії підрозділів, задіяних у процесі управління кредитним

ризиком, формалізація вертикалей управління кредитним ризиком [1].

Загальним принципом здійснення кредитування в призмі антикризового управління є всебічний поглиблений аналіз кожного суттєвого кредитного проекту. Для цього в банках створюється низка підрозділів, які в межах наданих їм повноважень виконують окремі функції, спрямовані на забезпечення процесу кредитування та управління кредитним ризиком банку. При цьому підрозділи розподіляються по двох умовних рівнях. Залежно від приналежності клієнта до відповідної

Таблиця 2

Частка непрацюючих кредитів у банках по групах у динаміці, %

Частка непрацюючих кредитів у банках	01.01.2017	01.04.2017	01.07.2017	01.10.2017	01.01.2018	01.04.2018	01.07.2018	01.10.2018	01.01.2019	01.04.2019
з державною часткою	77,23	69,96	73,10	71,42	71,12	72,29	71,06	69,40	67,92	65,21
іноземних банківських груп	49,66	47,57	47,97	45,98	41,01	43,45	42,54	41,73	38,50	39,18
з приватним капіталом	23,75	23,31	24,71	25,10	24,08	24,80	24,09	24,72	23,01	21,75
неплатоспроможні	36,82	39,11	54,70	58,68	43,02	55,58	69,30	52,22	52,04	53,12
Кількість банків, що аналізувалися	97	95	93	91	84	84	83	82	78	78

Джерело: bank.gov.ua, «Обсяги активних операцій та частка непрацюючих активів»

групи (сегменту) кредитні проекти рухаються згідно з різними схемами здійснення кредитування [3]. Так, рух кредитних проектів суб'єктів господарювання часто досить суттєво відрізняється від руху кредитних проектів із кредитування фізичних осіб. Це обґрунтовано різницею в сумах кредитних проектів, строках кредитування, видами та ліквідністю забезпечення та іншими чинниками. У цій статті за даними опитування банківських фахівців розглянуто рух кредитних проектів суб'єктів господарювання. Для формування чіткого розуміння процесу кредитування доцільне схематичне зображення цього процесу (рис. 3).

Із наведеної схеми видно, що процес здійснення кредитування суб'єктів господарювання доцільно умовно розподілити, як уже зазначалося, на два рівні. Етапи процесу носять покроковий характер, що визначено на приведеній схемі. На початку процесу відбувається контактування з клієнтами відповідними «фронтowymi» підрозділами (перший рівень, крок 1). Залежно від групи (сегменту) суб'єктів господарювання контактують із підрозділами головного офісу банку (їх може бути декілька), або з точками мережі продажів (відділеннями). На цьому кроці відбувається уточнення потреб клієнта, збір документів та

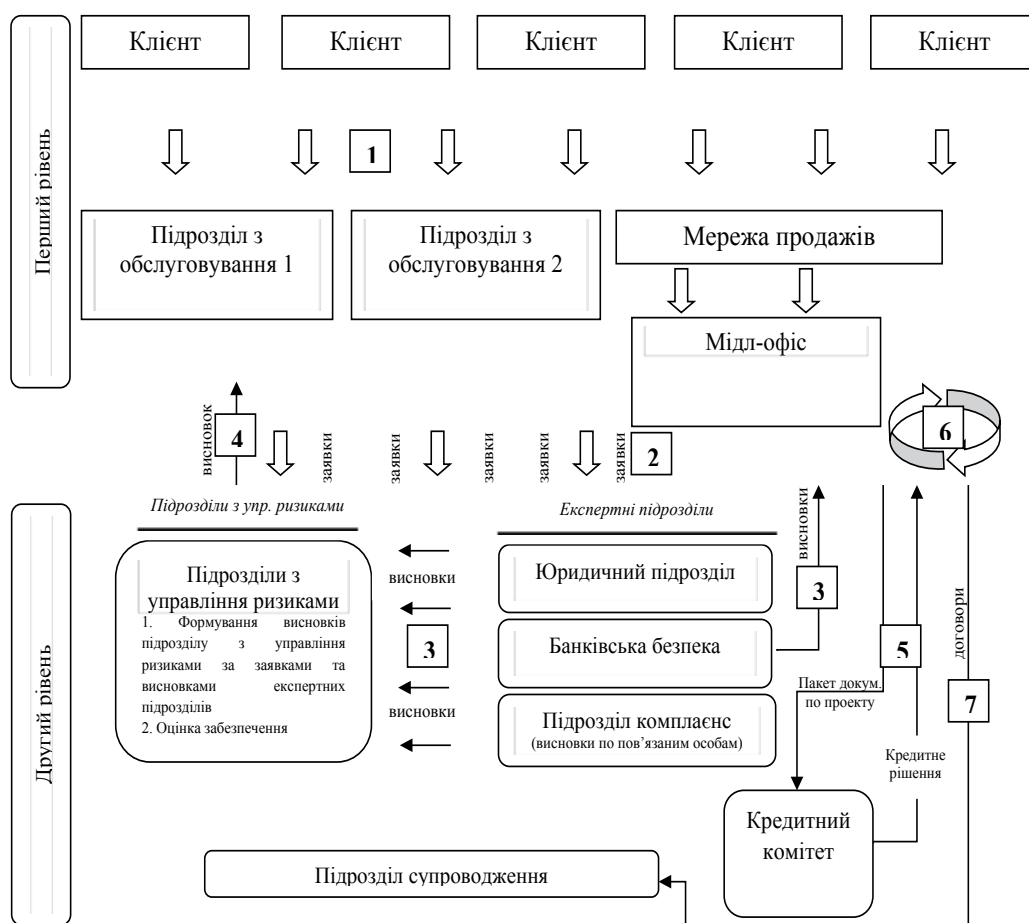


Рис. 3. Схема кредитування суб'єктів господарювання

Джерело: авторська розробка

даних, ініціюється підготовка заявки/запиту (на кредит). Перший рівень є основним у процесі здійснення процесу кредитування. Після підготовки заявок на кредитування, вони спрямовуються підрозділами-ініціаторами на другий рівень (крок 2). Цей (умовний) другий рівень є основним у процесі оцінки кредитних ризиків. На ньому заявки обробляються експертними підрозділами (їх набір може суттєво відрізнитися у різних банках) та підрозділами з управління ризиками (можуть бути задіяні декілька). Експертні підрозділи готують висновки, які направляються підрозділам з управління ризиками та ініціатору кредитного проекту (крок 3). Підрозділи з управління ризиками готують свої висновки на підставі отриманої заявки та з урахуванням висновків експертних підрозділів. На цьому ж етапі (за потреби) здійснюється оцінка предмету забезпечення, зазвичай зовнішніми оцінщиками (крок 4). Згрупувавши отримані висновки експертних підрозділів та підрозділу з управління ризиками, ініціатор забезпечує генерування кредитного рішення (крок 5). Різні банківські установи по-різному розподіляють повноваження колегіальних орга-

нів, що приймають кредитні рішення. Часто зустрічається етапність прийняття рішень, що є суперечливим (під час отримання кредитних проектів, що виходять за межі повноважень одного колегіального органу, такі проекти розглядаються та направляються для прийняття по них рішень колегіальним органам (органам управління) що мають відповідні повноваження). Прийняття позитивного рішення запускає процес узгодження договорів із клієнтами, в якому приймають участь зазвичай підрозділ-ініціатор, клієнт(и), юридичний підрозділ. Результатом узгодження договорів є їх укладення та передача оригіналів договорів (із пакетами документів за кредитним проектом) до підрозділу супроводження (крок 6).

Висновки. Із наведеної схеми руху кредитних проектів суб'єктів господарювання можливо зробити висновок про доцільність аналізу кредитних проектів суб'єктів господарювання за багаторівневим принципом. При цьому доцільно продовжити пошук дієвих механізмів підвищення якості кредитних портфелів українських банків, що є обов'язковою умовою виведення банківського сектору з кризового становища.

Список літератури:

1. Алексеев І.В. Механізми фінансування проектів сталого розвитку економіки України. *Фінансовий ринок: інституції та інструменти* : матеріали XVII Міжнародної наукової конференції, м. Львів, 3–6 червня 2018 р. Львів : Львівська політехніка, 2018. С. 6–8.
2. Береславська О.І., Пернаривський О.В. Аналіз ризику та оцінка ефективності кредитних портфелів банків України. *Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка»*. 2018. № 9(37). С. 103–110.
3. Домбровська С.О. Актуальні проблеми банківського кредитування для підприємств України. *Європейський журнал економіки та менеджменту*. 2018. Т. 4. Вип. 1. С. 65–71.
4. Заруцька О.П., Згонік С.В., Косюга В.В. Структурно-функціональні характеристики банківської системи України та шляхи підвищення її ефективності. *Науковий погляд: економіка та управління*. 2017. № 2(58). С. 77–96.
5. Карчева Г.Т. Проблеми та перспективи розвитку банківської системи України. *Фінансовий простір*. 2018. № 1(29). С. 32–39.
6. Кухта П.В., Дімов І.А. Удосконалення системи управління діловою кар'єрою персоналу банківської установи. *Молодий вчений*. 2018. № 11(63). С. 447–451.
7. Лютий І.О., Солодка О.О. Банківський маркетинг. 2010. Київ. 2010. 776 с.
8. Маслій О.Р., Артими-Дрогомирецька З.Б. Управління кредитним портфелем комерційного банку. *Форум молодих економістів-кібернетиків: Моделювання економіки: проблеми, тенденції, досвід* : матеріали ІХ Міжнародної науково-методичної інтернет-конференції. 2018. С. 93–95.
9. Науменкова С.В., Міщенко С.В. Оверсайт платіжних систем на засадах ризик-орієнтованого нагляду. *Науковий погляд: економіка та управління*. 2018. № 2. С. 149–157.

10. Олійник А.В., Атаманова Ю.І. Проблеми діяльності банків на ринку кредитування в умовах фінансової нестабільності. *Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки*. 2018. № 1. С. 135–141.

11. Ортіна Г.В. Антикризовий розвиток економіки як фактор ефективної державної політики в умовах модернізації. *Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії*. 2018. № 2. С. 42–46.

12. Руда О.Л. Сучасні тенденції на ринку банківських послуг в Україні та їх вплив на фінансову діяльність банківської системи. *Агросвіт*. 2019. № 9. С. 25–31.

13. Сич О.А. Оцінка прибутковості банківської системи України. *Молодий вчений*. 2018. № 10(62). С. 881–884.

14. Смолінська С. Д., Самченкова І.О. Шляхи покращення здійснення кредитних операцій банками у напрямі підвищення ефективності діяльності підприємств. *Молодий вчений*. 2018. № 10(62). С. 885–888.

References:

1. Alekseev I. V. (2018) Mekhanizmy finansuvannya proektiv staloho rozvytku ekonomiky Ukrainy [Mechanisms of financing sustainable development projects of the Ukrainian economy]. *Financial Market: Institutions and Tools: Materials of the XVII International Scientific Conference*, Lviv, June 3-6, Lviv: Lviv Polytechnic Publishing, pp 6-8.

2. Bereslavskaya O. I., Pernarivsky O. V. (2018) Analiz ryzyku ta otsinka efektyvnosti kredytnykh portfeliv bankiv Ukrainy [Risk Analysis and Estimation of the Efficiency of Credit Banks of Ukrainian Banks]. *Scientific notes of the National University "Ostroh Academy". The series "Economics"*, No. 9 (37), pp. 103-110.

3. Dombrovska S. O. (2018) Aktual'ni problemy bankivs'koho kredyтування dlya pidpryyemstv Ukrainy [Actual problems of bank lending for Ukrainian enterprises]. *European Journal of Economics and Management*, T. 4. Vip. 1, pp. 65-71.

4. Zarutskaya O. P., Zgonik SV, Kosyga V. V. (2017) Strukturno-funktsional'ni kharakterystyky bankivs'koyi systemy Ukrainy ta shlyakhy pidvyshchennya yiyi efektyvnosti [Structural-functional characteristics of the banking system of Ukraine and ways to increase its efficiency]. *Scientific View: Economics and Management*, no. 2 (58), p. 77-96.

5. Karcheva G. T. (2018) Problemy ta perspektyvy rozvytku bankivs'koyi systemy Ukrainy [Problems and prospects of development of the banking system of Ukraine]. *Financial space*, no. 1 (29), pp. 32-39.

6. Kukhta P. V., Dimov I. A. (2018) Udoskonalennya systemy upravlinnya dilovoyu kar'yeroyu personalu bankivs'koyi ustanovy [Improvement of the management system of business career of personnel of a banking institution]. *Young scientist*, no. 11 (63), pp. 447-451.

7. Lutyi I. O., Solodka O. O. (2010) *Bankivs'kyi marketynh* [Bank Marketing]. Kyiv. 2010. 776 p.

8. Masliy O. R., Artyom-Drogomyretskaya Z. B. (2018) Upravlinnya kredytnym portfelem komertsyynoho banku [Management of a commercial bank's loan portfolio]. *The Forum of Young Economists-Cybernetics: Modeling the Economy: Problems, Trends, Experience: Materials of the IX International Scientific-Methodical Internet Conference*, pp. 93-95.

9. Naumenkova S. V., Mischenko S. V. (2018) Oversayt platizhnykh system na zasadakh ryzyk-oriyentovanoho nahlyadu [Oversight of payment systems on the basis of risk-oriented supervision]. *Scientific View: Economics and Management*, no. 2, p. 149-157.

10. Oliynyk, AV, Atamanova Yu.I. (2018) Problemy diyal'nosti bankiv na rynku kredyтування v umovakh finansovoyi nestabil'nosti [Problems of banks activity in the lending market in conditions of financial instability]. *Bulletin of the Khmelnytsky National University. Economic Sciences*, no. 1, p. 135-141.

11. Ortina G. V. (2018) Antykryzovyy rozvytok ekonomiky yak faktor efektyvnoyi derzhavnoyi polityky v umovakh modernizatsiyi [Anticrisis development of the economy as a factor of effective state policy in the conditions of modernization]. *Economic Bulletin of the Zaporizhzhya State Engineering Academy*, number 2, pp. 42-46.

12. Ruda O. L. (2019) Suchasni tendentsiyi na rynku bankivs'kykh posluh v Ukrayini ta yikh vplyv na finansovu diyal'nist' bankivs'koyi systemy [Contemporary trends in the banking services market in Ukraine and their impact on the financial activity of the banking system]. *Agrosvit*, no. 9, pp. 25-31.

13. Sich O. A. (2018) Otsinka prybutkovosti bankivs'koyi systemy Ukrayiny [Estimation of profitability of the banking system of Ukraine]. *Young scientist*, no. 10 (62), pp. 881-884.

14. Smolinska S. D., Samchenkova I. O. (2018) Shlyakhy pokrashchennya zdiysnennya kredytnykh operatsiy bankamy u napryami pidvyshchennya efektyvnosti diyal'nosti pidpryyemstv [Ways to improve the implementation of credit operations by banks in the direction of improving the efficiency of enterprises]. *Young scientist*, no. 10 (62), pp. 885-888.

DOI: <https://doi.org/10.32836/2521-666X/2019-2-64-15>

УДК 339.923.061.1

Бусарєв Д.В.

кандидат економічних наук,
ДННУ «Академія фінансового управління»

Busariev Dmytro

State Educational-Scientific Institution
«Academy of Financial Management»

ВИЗНАЧЕННЯ ОСНОВНИХ ПРИНЦИПІВ ТА ФУНКЦІЙ СИСТЕМИ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПАЛИВНО-ЕНЕРГЕТИЧНОГО КОМПЛЕКСУ

DETERMINATION OF THE BASIC PRINCIPLES AND FUNCTIONS OF THE SYSTEM OF ECONOMIC SECURITY OF THE FUEL AND ENERGY COMPLEX

У статті визначено основні принципи і функції системи економічної безпеки паливно-енергетичного комплексу. Враховуючи той факт, що кожна соціально-економічна система, яка входить до складу даного комплексу, повинна дотримуватися певного переліку принципів, необхідно викреслити і спеціальні принципи, дотримання яких із боку держави й інших власників призведе до забезпечення економічної безпеки цілого комплексу. Такими принципами є: принцип централізованого керівництва; принцип комплексного застосування ресурсів; принцип зворотного зв'язку; принцип комплексної адаптивності; принцип дотримання балансу. За результатами проведеного дослідження виділено такі функції системи економічної безпеки паливно-енергетичного комплексу: функція державного контролю, захисна, контролююча, навчально-мотиваційна, обліково-аналітична, функція виявлення та попередження загроз і небезпек, наслідкова.

Ключові слова: безпека, економічна безпека, паливно-енергетичний комплекс, система економічної безпеки, принципи, функції.

В статье определены основные принципы и функции системы экономической безопасности топливно-энергетического комплекса. Учитывая тот факт, что каждая социально-экономическая система, которая входит в состав данного комплекса, должна придерживаться определенного перечня принципов, необходимо вычеркнуть и специальные принципы, соблюдение которых со стороны государства и других собственников приведет к обеспечению экономической безопасности целого комплекса. Такими принципами являются: принцип централизованного управления; принцип комплексного применения ресурсов; принцип обратной связи; принцип комплексной адаптивности; принцип соблюдения баланса.

По результатам проведенного исследования выделены следующие функции системы экономической безопасности топливно-энергетического комплекса: функция государственного контроля, защитная, контролирующая, учебно-мотивационная, учетно-аналитическая, функция обнаружения и предотвращения угроз и опасностей, следственная.

Ключевые слова: *безопасность, экономическая безопасность, топливно-энергетический комплекс, система экономической безопасности, принципы, функции.*

The article defines the basic principles and functions of the system of economic security of the fuel and energy complex. The fuel and energy complex of Ukraine through political and economic instability is very sensitive to any external and internal threats. In order to adapt and counteract them, an effective system of economic security is needed. To do this, it is not enough to simply integrate the already existing systems of economic security, since the specifics of functioning require a new approach that would take into account the structural features of a complex socio-economic system, which is the fuel and energy complex. The formation of a new system of economic security for the fuel and energy complex is impossible without determining the basic principles and functions. The economic security system of a complex socio-economic system (for example, the fuel and energy complex) should be understood as a set of structural interconnected and interacting elements that are aimed at recognizing calls, minimizing risks, counteracting (adapting) external and internal threats and hazards, in order to achieve social economic and energy security. Considering the fact that each socio-economic system that is part of this complex must adhere to a specific list of principles, it is necessary to cross out special principles, compliance with the state and other owners will lead to ensuring the economic security of the whole complex. These principles are: the principle of centralized management; principle of integrated use of resources; feedback principle; principle of complex adaptability; principle of balance. According to the results of our study, we identify the following functions of the economic security system of the fuel and energy complex: the function of state control; protective, controlling, educational and motivational, accounting and analytical function of detecting and preventing threats and dangers, investigative. Economic security in the context of complex socio-economic systems requires the creation of such a system that will allow to coordinate interests not only within this complex system, but also with a higher level, that is, the state. If this is viewed in the context of this type of complex system, as a fuel and energy complex, then not only the achievement of economic interests, but also social and environmental ones should be in the foreground, taking into account the specifics of the activity.

Key words: *security, economic security, fuel and energy complex, system of economic security, principles, functions.*

Постановка проблеми. Паливно-енергетичний комплекс України через політико-економічну нестабільність є дуже чутливим до будь-яких зовнішніх і внутрішніх загроз. Для того щоб адаптуватися і протидіяти їм, необхідна ефективна система економічної безпеки. Для цього недостатньо просто інтегрувати наявні системи економічної безпеки, оскільки специфіка функціонування потребує нового підходу, який би врахував структурні особливості складної соціально-економічної системи, якою є паливно-енергетичний комплекс. Формування нової системи економічної безпеки для паливно-енергетичного комплексу неможливе без визначення основних принципів і функцій.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням проблем формування системи економічної безпеки соціально-економічної системи займалася значна кількість

науковців, зокрема: Т. Іванюта, А. Заїчковський, Н. Зачосова, І. Мігус, О. Кириченко, В. Алькема, Н. Кирич, Ю. Вовк, О. Ляшенко, П. Пригунов, С. Кавун, О. Силкін, А. Штангрет, В. Ярочкін та ін.

Незважаючи на внесок кожного з представлених нами науковців, на жаль, досі залишається актуальною і не розкритою в повному обсязі проблема формування системи економічної безпеки складної соціально-економічної системи, зокрема паливно-енергетичного комплексу.

Мета статті полягає у визначенні основних принципів та функцій системи економічної безпеки паливно-енергетичного комплексу.

Виклад основного матеріалу. Складні соціально-економічні системи суттєво впливають на стан національної економіки і мають характерні відмінності в структурі,

які не притаманні іншим системам. Однією з таких є їхня «двобічність»: з одного боку, ми маємо відкритого виду систему, а з іншого – практично повну підпорядкованість у функціонуванні і розвитку, яку здійснює система вищого порядку. Для формування системи економічної безпеки паливно-енергетичного комплексу необхідно врахувати цілу низку інтересів, починаючи від кожної окремо взятої соціально-економічної системи і закінчуючи державою у цілому.

Під системою економічної безпеки складної соціально-економічної системи (на прикладі паливно-енергетичного комплексу) слід розуміти сукупність структурних взаємозалежних та взаємодіючих елементів, які спрямовані на розпізнавання викликів, мінімізацію ризиків, протидію (адаптацію) зовнішнім і внутрішнім загрозам та небезпекам для досягнення соціальної, економічної та енергетичної безпеки.

Для складної соціально-економічної системи, до якої належить паливно-енергетичний комплекс, цілі слід розглядати як стратегічні, проміжні та оперативні.

Стратегічні цілі системи економічної безпеки складної соціально-економічної системи передбачають вирішення великих, масштабних проблем, які перешкоджають досягненню поставленої мети.

Проміжними цілями щодо стратегічних є тактичні, які спрямовані на вирішення окремо взятих проблем, що сприятиме досягненню як стратегічних цілей, так і мети у цілому.

Оперативні цілі системи економічної безпеки складної соціально-економічної системи – це ті цілі, які ставляться і вирішуються кожного дня для забезпечення захищеності та досягнення тактичних цілей відповідно.

Слід зауважити, що всі цілі тісно взаємопов'язані зі стратегічними, тактичними та оперативними цілями кожної соціально-економічної системи, яка є її частиною, тому досягнення стратегічних цілей кожної соціально-економічної системи у складі складної призведе до досягнення й її цілей відповідно. Окрім того, вони повинні узгод-

жуватися із цілями державного управління, оскільки такого роду системи, як, наприклад, паливно-енергетичний комплекс, підпорядковуються у функціонуванні не лише безпосередньому керівництву, а й системі вищого рівня – державі.

Спираючись на проведене нами дослідження, можна виділити такі завдання для системи економічної безпеки паливно-енергетичного комплексу:

- формування належної системи захисту для кожного підприємства, що входить до його складу, та її підтримка протягом усіх етапів життєвого циклу;

- здійснення заходів щодо ідентифікації викликів, ризиків, загроз та небезпек;

- ефективне використання ресурсів кожного підприємства, що входить до його складу, під час забезпечення та гарантування економічної безпеки;

- постійне державне сприяння забезпеченню та гарантуванню безпеки;

- застосування профілактичних заходів щодо підтримання необхідного рівня економічної безпеки.

Жодне наукове пізнання не може обійтися без формування системи принципів, функцій.

Принципи системи економічної безпеки такої окремо взятої соціально-економічної системи, як підприємство, мають свої особливості, й їхня кількість постійно змінюється в процесі появи нових наукових досліджень. Переважна більшість провідних вітчизняних науковців [1–6] у сфері безпекознавства погоджується з такими принципами: системності (усі дії повинні бути узгоджені між собою за всіма напрямками діяльності, враховуються під час гарантування безпеки системні властивості); законності (усі дії щодо забезпечення та гарантування економічної безпеки повинні проводитися виключно в рамках чинного законодавства); безперервності (процес забезпечення та гарантування економічної безпеки повинен нести безперервний характер і потребувати постійного контролю); економічної доцільності (урахування своїх ресурсних можливостей і контроль над недопущенням перевищення витрат); плановості

(обов'язкове планування превентивних та реактивних дій); своєчасності (усі заходи щодо забезпечення та гарантування економічної безпеки повинні бути своєчасними і відповідати поточній ситуації); взаємодії (під час забезпечення економічної безпеки повинні існувати взаємодія й координація між усіма підрозділами та ланками управління на підприємстві).

Ми вважаємо, що представлені вище принципи системи економічної безпеки слід застосовувати і для кожного підприємства у складі паливно-енергетичного комплексу (ПЕК), але, крім того, слід урахувати спеціальні принципи (рис. 1).

Ураховуючи той факт, що кожна соціально-економічна система, яка входить до складу даного комплексу, повинна дотримуватися певного переліку принципів, необхідно викреслити і спеціальні принципи, дотримання яких із боку держави й інших власників призведе до забезпечення економічної безпеки цілого комплексу. Такими принципами є:

1. Принцип централізованого керівництва. Попри той факт, що кожне підприємство, що входить до складу паливно-енергетичного комплексу, має своє керівництво, для такої складної соціально-економічної системи повинна існувати вища ланка



Рис. 1. Основні принципи системи економічної безпеки паливно-енергетичного комплексу

Основні функції системи економічної безпеки складної соціально-економічної системи

Функції	Характеристика
Функція державного контролю	Постійна державна підтримка та формування сили зовнішніх зв'язків через законодавство
Захисна функція	Гарантування захисту відбувається на кожному підприємстві, що є частиною складної системи
Контролююча функція	Полягає у проведенні постійного порівняння фактичних і запланованих станів складної системи
Навчально-мотиваційна функція	Для поліпшення та ефективного виконання поставлених завдань увесь персонал, що задіяний у процесі забезпечення економічної безпеки, повинен постійно поліпшувати свої навички і бути належно мотивованим
Обліково-аналітична функція	Процес забезпечення та гарантування економічної безпеки для такого типу систем неможливий без комплексної обліково-аналітичної системи
Функція виявлення та попередження загроз і небезпек	Дана функція передбачає, що керівництво усієї складної системи та кожної системи, що входить до її складу, повинно постійно здійснювати заходи щодо виявлення та попередження будь-яких загроз і небезпек
Наслідкова функція	Означає, що керівники підприємств, що входять до складу складної системи, повинні бути готові ліквідувати можливі наслідки нанесеної шкоди. Держава ж повинна здійснювати заходи, спрямовані на ліквідацію наслідків у зовнішньому середовищі функціонування системи

керівництва, яка забезпечує безпеку цілого комплексу.

2. Принцип комплексного застосування ресурсів. Ураховуючи участь держави в забезпеченні та гарантуванні економічної безпеки, вкрай важливим є ефективне та комплексне використання наявних ресурсів не лише на кожному підприємстві окремо, а й комплексу у цілому.

3. Принцип зворотного зв'язку. Не лише з вищої ланки керівництва повинна надходити інформація, а й навпаки. Кожне підприємство, що є частиною даного комплексу, повинно надавати відповідно інформацію про можливі загрози та небезпеки.

4. Принцип комплексної адаптивності. Вища ланка керівництва повинна здійснювати заходи щодо забезпечення максимальної гнучкості комплексу перед зовнішніми та внутрішніми загрозами.

5. Принцип дотримання балансу. Під час здійснення своєї діяльності та гарантування економічної безпеки завжди потрібно дотримуватися необхідного балансу життєво важливих інтересів особи, суспільства, держави, юридичних осіб, що входять до комплексу.

Що стосується основних функцій системи економічної безпеки складної соціально-економічної системи, то до їхнього складу необхідно віднести функції, що безпосередньо пов'язані з державним управлінням, яке відіграє не останню роль у розвитку та гарантуванні безпеки даного типу систем (табл. 1).

Особливістю системи економічної безпеки окремо взятого підприємства є передусім безпосередньо завдання саме власника. Для складної соціально-економічної системи все по-іншому, оскільки вона характеризується щільними зв'язками між суб'єктами господарювання (незалежно від форм власності) і впливає на розвиток національної економіки. Поєднання зусиль власників і держави, що виходить за рамки просто створення сприятливого підприємницького клімату, визначається стратегічними орієнтирами всієї держави. У такому разі формування системи економічної безпеки складної соціально-економічної системи потребує іншого підходу, в якому враховується сила внутрішніх та зовнішніх зв'язків.

Висновки. За 27 років існування нашої держави менеджмент у таких складних соціально-економічних системах, як паливно-

енергетичний комплекс, практично не змінився. Досі зберігається вертикальний державний контроль, що, з одного боку свідчить про високий рівень контролю, але з іншого – відсутній будь-який розвиток через відсутність застосування нових методів управління.

Економічна безпека в умовах складних соціально-економічних систем потребує

створення такої системи, що дасть змогу узгодити інтереси не лише всередині даної складної системи, а й із вищим рівнем, тобто державою. Якщо це розглядати в розрізі такого типу складної системи, як паливно-енергетичний комплекс, то на перший план повинно виходити не лише досягнення економічних інтересів, а й соціальних та екологічних, урахуовуючи специфіку діяльності.

Список літератури:

1. Копитко М.І. Комплексне забезпечення економічної безпеки підприємств : дис. ... д.е.н. : 21.04.02 ; Університет економіки і права «КРОК». Київ, 2015. 478 с.
2. Іванюта Т.М., Заїчковський А.О. Економічна безпека підприємства : навчальний посібник. Київ : Центр учбової літератури, 2009. 256 с.
3. Франчук В.І. Особливості організації системи економічної безпеки вітчизняних акціонерних товариств в умовах трансформаційної економіки : монографія. Львів: Львівський державний університет внутрішніх справ, 2010. 440 с.
4. Живко З.Б. Економічна безпека підприємства: сутність, механізм забезпечення та управління : монографія. Львів: Львівський державний університет внутрішніх справ, 2012. 260 с.
5. Троц І.В. Забезпечення економічної безпеки на підприємстві з метою попередження банкрутства. *Вісник Житомирського державного технологічного університету. Економічні науки*. 2012. № 1(59). Ч. 2. С. 223–227.
6. Теоретико-методичні засади формування організаційного забезпечення управління економічною безпекою машинобудівного підприємства : монографія / О.В. Халіна та ін. Львів : Укр. акад. друкарства, 2016. 220 с.

References:

1. Kopytko M.I. (2015) *Kompleksne zabezpechennya ekonomichnoyi bezpeky pidpryemstv [Comprehensive provision of economic security of enterprises]* // dys. na zd. nauk. st. d.e.n. za specz.21.04.02. Vyshhyj navchalnyj zaklad «Universytet ekonomiky i prava «KROK»». 478 p.
2. Ivanyuta T. M., Zayichkovskiy A. O. (2009) *Ekonomichna bezpeka pidpryemstva [Economic security of enterprises]* : navch. posib. dlya stud. vyshh. navch. zakl. Kyiv : Centr uchbovoyi literatury, 256 p.
3. Franchuk V.I. (2010) *Osoblyvosti organizaciyi systemy ekonomichnoyi bezpeky vitchyznyanykh akcionerlykh tovarystv v umovax transformacijnoyi ekonomiky [Features of the organization of the system of economic security of domestic joint-stock companies in a transformational economy]* : monografiya. Lviv: Lvivskyy derzhavnyj universytet vnutrishnix sprav, 440 p.
4. Zhyvko Z.B. (2012) *Ekonomichna bezpeka pidpry'emstva: sutnist', mexanizm zabezpechennya ta upravlinnya [Economic security of an enterprise: the essence, mechanism of maintenance and management]* : monografiya. Lviv: Lvivskyy derzhavnyj universytet vnutrishnix sprav, 260 p.
5. Trocz I.V. (2012) *Zabezpechennya ekonomichnoyi bezpeky na pidpryemstvi z metoyu poperedzhennya bankrutstva [Ensuring economic security at the enterprise in order to prevent bankruptcy]*. *Ekonomichni nauky*, № 1 (59). Ch.2, pp.223-227.
6. Khalina O.V., Shtangret A.M., Suhomlyn L.Ye., Melnykov O.V. (2016) *Teoretyko-metodychni zasady formuvannya organizacijnogo zabezpechennya upravlinnya ekonomichnoyu bezpekoyu mashynobudivnogo pidpryemstva [Theoretical and methodical principles of forming the organizational support for managing the economic security of the machine-building enterprise]* : monogr. Lviv : Ukr. akad. drukarstva, 220 p.

Гаврилук В.М.

кандидат економічних наук, асистент,
Подільський державний аграрно-технічний університет

Havryliuk Vita

State Agrarian and Engineering University in Podilia

ОСОБЛИВОСТІ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ КРЕДИТНИМИ РИЗИКАМИ НА СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

PECULIARITIES OF CREDIT RISK MANAGEMENT IN AGRICULTURAL ENTERPRISES

У статті проаналізовано особливості функціонування сільськогосподарських підприємств порівняно з підприємствами інших галузей. Визначено специфічні риси підприємств галузі сільського господарства, що визначають необхідність залучення кредитних коштів. Обґрунтовано необхідність урахування специфіки сільського господарства в системі фінансового забезпечення сільськогосподарських підприємств та необхідність урахування даної специфіки під час кредитування підприємств галузі. Визначено підходи науковців до розгляду системи управління кредитним ризиком. Означено вимоги до системи управління кредитним ризиком, що дадуть можливість ураховувати інтереси сільськогосподарських підприємств як потенційних суб'єктів банківського кредитування. Ураховуючи напрацювання науковців у напрямі системного підходу до процесу управління, визначено основні закономірності, згідно з якими будуватиметься система управління кредитним ризиком сільськогосподарського підприємства. Визначено послідовність етапів створення системи управління кредитним ризиком у сільськогосподарській галузі.

Ключові слова: кредитування, кредитний ризик, сільськогосподарська галузь, банківське кредитування, система управління кредитним ризиком.

В статье проанализированы особенности функционирования сельскохозяйственных предприятий. Отмечены специфические черты предприятий отрасли сельского хозяйства, что определяют необходимость привлечения кредитных средств. Обоснованы необходимость учета специфики сельского хозяйства в системе финансового обеспечения сельскохозяйственных предприятий и необходимость учета данной специфики при кредитовании предприятий отрасли. Определены подходы ученых к рассмотрению системы управления кредитным риском. Отмечены требования к системе управления кредитным риском, которые позволяют учитывать интересы сельскохозяйственных предприятий как потенциальных субъектов банковского кредитования. Учитывая наработки ученых в направлении системного подхода к процессу управления, определены основные законы, по которым строится система управления кредитным риском сельскохозяйственного предприятия. Отмечена последовательность этапов создания системы управления кредитным риском в сельскохозяйственной отрасли.

Ключевые слова: кредитование, кредитный риск, сельскохозяйственная отрасль, банковское кредитование система управления кредитным риском.

The article analyzes the peculiarities of functioning of agricultural enterprises in comparison with enterprises of other industries. Specific features of enterprises of the branch of agriculture, which determine the necessity of attraction of credit funds, are indicated. The necessity of taking into account the specifics of agriculture in the system of financial provision of agricultural enterprises and the necessity of taking into account this specificity when lending to branch enterprises is substantiated. The approaches of scientists to the consideration of the system of credit risk management are determined. Requirements for the system of credit risk management, which will allow taking into account the interests of agricultural enterprises as potential subjects of bank lending, are indicated. Taking into account the work of scientists in the direction of a systematic approach to the process of management, the basic laws are determined according to which the system of credit risk management of an agricultural enterprise is being developed. In addition, the sequence of steps for creating a credit risk

management system in the agricultural sector is indicated. Thus, the first step is to establish the purpose of the credit risk management system in the field of agriculture. The second stage is the analysis of the interaction of the production and credit system at the enterprise. The following stages provide for the definition of management objectives, setting tasks and building a system with a clear installation of the object and subject of management. In addition, the need to take into account the direct and reverse information nodes between the subject and the object of management. It also emphasizes the need to define management functions that will contribute to the functioning of an effective system of credit risk management of agricultural enterprises. The proposed developments and recommendations will improve the efficiency of the credit risk management system of agricultural enterprises, which will help minimize the risks of bank lending in agricultural production. In addition, the specified features of the credit risk management system can be integrated into the risk management of bank lending.

Key words: *lending, credit risk, agricultural sector, bank lending, credit risk management system.*

Постановка проблеми. У сучасних умовах функціонування аграрного сектору економіки є очевидною необхідність розроблення та впровадження ефективної системи управління на рівні сільськогосподарського підприємства. Разом із тим розвиток кредитних відносин потребує принципово нових підходів до управління ризиками, що виникають у процесі діяльності таких підприємств, зокрема розроблення ефективної системи управління кредитним ризиком, для уникнення можливих наслідків невиконання зобов'язань перед кредитором. А з огляду на актуальність кредитування в сільському господарстві, варто детально переглянути особливості управління кредитними ризиками.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання управління кредитним ризиком, його теоретичної сутності знайшли своє відображення у працях таких зарубіжних учених-економістів: Е.Ф. Брігхема, Дж.Е. Петерсена, Дж.Ф. Сінкі, Дж. Ван Хорна та ін. Серед вітчизняних дослідників варто відзначити В.В. Вітлінського, С.П. Захарченкова, О.С. Любуна, Я.С. Наконечного, О.В. Пернарівського. Зокрема, ними запропоновано низку науково-практичних підходів до забезпечення управління кредитними ризиками в системі банківського кредитування. Разом із тим питання управління кредитним ризиком на рівні сільськогосподарського підприємства недостатньо досліджене і потребує подальшого опрацювання.

Мета статті полягає у дослідженні особливостей системи управління кредитними ризиками на сільськогосподарських підприємствах.

Виклад основного матеріалу. Для з'ясування особливостей системи управління кредитними ризиками в сільському господарстві доцільно визначити ризики, що мають вплив на кредитний процес.

Окремі проблеми, пов'язані із сучасним станом кредитного забезпечення сільськогосподарських підприємств та ризиками, що виникають у процесі їх банківського кредитування, вивчають В.М. Алексійчук, М.Я. Дем'яненко, О.Є. Гудзь, М.В. Мних, П.А. Стецюк І.А. Шубенко та інші науковці.

Питання впровадження системи управління кредитним ризиком на рівні сільськогосподарського підприємства є дискусійним і в науковій літературі не знайшло належного відображення. Це пов'язано з тим, що можливі втрати господарства від реалізації кредитного ризику не мають такого впливу на загальноекономічну ситуацію в країні, як, наприклад, суттєве погіршення фінансового стану банку в результаті реалізації такого ризику. Проте практика діяльності підприємств у сучасних умовах доводить необхідність виділення кредитного ризику у структурі фінансових ризиків сільськогосподарських підприємств із подальшим розробленням та запровадженням системи управління даним ризиком. Такі дії дають змогу знизити ризикоемію галузі та спростити доступ до банківських кредитних ресурсів на прийнятних для селян умовах. Одним зі шляхів у цьому напрямі є адаптація вже існуючих систем управління кредитним ризиком до особливостей функціонування як галузі сільського господарства у цілому, так і конкретного господарства зокрема.

Специфіка галузі сільського господарства, як і будь-якої іншої галузі, полягає у поєднанні певних умов виробництва зі специфікою самого процесу виробництва продукції.

Особливостями функціонування сільськогосподарських підприємств порівняно з підприємствами інших галузей є: сезонність та подовжений цикл виробництва, тісна залежність від природно-кліматичних умов та біологічних особливостей рослин і тварин, що вирощуються господарствами. Крім того, однією з головних особливостей сільського господарства є використання землі не лише як просторового ресурсу, а й як засобу виробництва.

Варто зазначити, що для підвищення ефективності управління кредитними ризиками сільськогосподарських підприємств необхідно враховувати не лише умови функціонування сільського господарства, а й специфіку забезпечення їх кредитними ресурсами.

В.М. Алексійчук [1, с. 86] виділяє такі специфічні риси підприємств галузі сільського господарства, що визначають необхідність залучення кредитних коштів:

1. Природно-кліматичні чинники, які зумовлюють:

- потребу у значних обсягах кредитів через неможливість організації поточного виробництва;

- необхідність у встановленні особливих строків погашення кредиту для підприємств галузі через наявність розриву між вкладенням коштів у виробництва та надходженням доходів від реалізації виробленої продукції;

- безперервність процесів відтворення у сільськогосподарському виробництві, які потребують своєчасного вкладення коштів, у тому числі й кредитних.

- необхідність значних запасів матеріалів та сировини, які можуть уповільнити швидкість обігу коштів, а тому виникає необхідність у кредитних коштах;

- наявність продукції, яка не може зберігатися тривалий час, потребує гарантованої оплати, а отже, і відповідного кредитного забезпечення.

2. Соціально економічні та політичні чинники визначають:

- значний рівень відставання сільського господарства за фондоозброєністю праці, надмірний фізичний та моральний знос засобів виробництва зумовлює потребу у довгострокових кредитних ресурсах;

- недостатнє забезпечення авансовими платежами, що підвищує необхідність у кредитному забезпеченні галузі;

- зростання дебіторської заборгованості збільшує потребу в додатковому кредитуванні сільськогосподарських підприємств;

- значну ризикованість виробництва;

- відносно низький рівень прибутковості.

Оскільки роль кредитних ресурсів у системі фінансового забезпечення сільськогосподарських підприємств із кожним наступним роком збільшується, то постає необхідність урахування особливостей аграрного сектору, що визначають специфіку кредитування галузі для розроблення ефективної системи управління ризиками, що виникають у процесі кредитних відносин.

Варто з'ясувати, що науковці розуміють під системою управління кредитним ризиком.

У науковій літературі неодноразово зустрічається таке визначення: «Система управління кредитним ризиком – це сукупність прийомів і методів оцінки, планування, аналізу, регулювання кредитного ризику і способів контролю над ним відповідно до кредитної політики, а також кадрова організація кредитного відділу для ефективної реалізації даних процесів» [2, с. 103].

Таким чином, бачимо, що підходи авторів до розгляду системи управління кредитним ризиком є дещо звуженими і стосуються лише кредиторів, тоді як інші суб'єкти кредитних відносин рівною мірою зацікавлені в ефективному управлінні кредитним ризиком.

На нашу думку, більш відповідним є визначення, запропоноване А.П. Ковальовим, який під системою управління кредитним ризиком розуміє «сукупність взаємопов'язаних між собою економічних відносин, що спрямовані на вирішення питань зниження рівня ризику, ризикових вкладень капіталу і т. д.» [3, с. 38].

Однак у своєму трактуванні автор, абстрагуючись, нівелює природу кредитного ризику.

Власну спробу визначити систему управління кредитним ризиком сільськогосподарського підприємства зробила І.А. Шубенко. Авторка пропонує розглядати її як «комплекс заходів, спрямованих на мінімізацію ризиків та забезпечення безперебійного виробничого процесу, з метою створення умов для повернення кредитних ресурсів» [4, с. 178]. Таким чином, дослідниця визначила основну роль системи управління кредитним ризиком. Однак формулювання системи як комплексу заходів вимагає значно глибшого її розуміння через складність її будови.

Система управління кредитним ризиком повинна відповідати певним вимогам, що зазначені в табл. 1.

Використовуючи напрацювання науковців у напрямі системного підходу до процесу управління [5, с. 50], визначимо основні закони, згідно з якими будується система управління кредитним ризиком сільськогосподарського підприємства:

1) композиції, тобто відсутність суперечностей під час створення даної системи основній меті діяльності підприємства, а також цілям управління на рівні банку та держави;

2) пропорційності, застосування методів управління кредитним ризиком відповідно до величини ризику (пряма залежність від величини кредиту) та у міру їх ідентифікації;

3) урахування «вузького місця», де особлива увага приділяється найбільш слабкому елементу системи;

4) онтогенезу, що враховує послідовність стадій життєвого циклу підприємства;

5) інтеграції, що спрямовують систему на високий рівень організації і дають змогу одержати синергетичний ефект;

6) інформованості, що виділяє інформаційне забезпечення як головну умову конкурентоспроможності.

Створення системи управління є досить трудомістким процесом, що включає послідовність певних етапів (рис. 1).

Таблиця 1

Вимоги до системи управління кредитним ризиком

Вимога	Зміст вимоги
<i>Цілісність</i>	Порушення даної вимоги може призвести до змін зв'язків між частинами системи, збоїв у механізмі її функціонування
<i>Стійкість</i>	Означає, що система управління зберігає свої властивості за різних внутрішніх і зовнішніх впливів. У сучасних умовах стійкість – це не щось незмінне, а, навпаки, характеризує розвиток системи
<i>Цілеспрямованість</i>	Припускає постановку певних цілей та завдань і прагнення досягти їх, використовуючи фінансові, матеріальні, інтелектуальні, трудові ресурси
<i>Гнучкість (адаптивність)</i>	Означає здатність і готовність системи до змін у результаті постановки нових завдань, у зв'язку зі змінами у ризиковій, ціновій, кредитній, іншій політиці банку та державних органів влади (вплив чинників зовнішнього середовища)
<i>Однаковість</i>	Передбачає підпорядкованість усіх її елементів єдиним принципам побудови і функціонування
<i>Оперативність</i>	Полягає у тому, щоб за період від ухвалення рішення до його виконання в керованій підсистемі не встигли відбутися незворотні зміни, за яких реалізація прийнятих рішень стає неактуальною
<i>Надійність</i>	Означає функціонування апарата управління, що постійно забезпечує безперебійний зв'язок між елементами системи без перекручування при цьому керуючих команд та інших переданих даних
<i>Оптимальність</i>	Характеризується встановленням між її елементами раціональних зв'язків на всіх рівнях
<i>Економічність</i>	Полягає у тому, щоб необхідний ефект досягався за мінімальних витрат на управлінський апарат

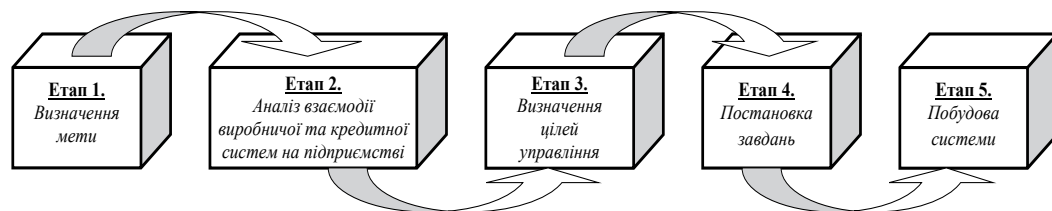


Рис. 1. Етапи процесу створення системи управління кредитним ризиком

Визначення мети є першим і відповідальним кроком, від якого залежить ефективність будь-якої системи. Основною метою створення системи управління кредитним ризиком є забезпечення безперервного виробничого процесу та позитивного фінансового результату діяльності позичальника, що дасть змогу повернути позику та відсотки за нею вчасно і створить умови для подальшої плідної співпраці підприємства з кредитними установами.

Для досягнення поставленої мети необхідно попередньо проаналізувати взаємодію виробничої та кредитної систем, а також виявити сильні й слабкі боки такої взаємодії. Аналізуючи рух кредитних коштів, необхідно враховувати, що з погляду позичальника кредит є формою опосередкованого використання майбутніх доходів для здійснення теперішнього виробничого процесу, а тому кредит має використовуватися тільки для вкладень, що дають змогу отримати додаткові кошти, а не для покриття боргів [1, с. 153].

Відповідно до результатів аналізу, наступним етапом створення системи управління кредитним ризиком є визначення переліку цілей, досягнення яких у сукупності забезпечить виконання основної мети.

Цілями системи управління кредитним ризиком сільськогосподарського підприємства є:

- забезпечення вчасної ідентифікації ризиків, що впливають на можливість отримання, ефективність використання та повернення кредитних коштів;
- об'єктивна оцінка кредитних ризиків і застосування оптимальних методів управління рівнем ризику;

- забезпечення своєчасного вирішення конфліктних ситуацій, що виникають у кредитному процесі.

Для досягнення намічених цілей необхідно визначити та вирішити такі завдання:

- забезпечити прийняття ризиків відповідно до очікувань власників підприємства, її стратегічного плану та нормативних вимог, а також поширення єдиного розуміння культури щодо ризиків;
- виділити необхідні ресурси на створення та підтримку ефективної, комплексної та збалансованої системи управління ризиками;
- узгодити організаційну структуру та систему контролю діяльності підприємства з відповідними системами його підрозділів так, щоб не зашкодити контролюваній і стабільній діяльності;
- забезпечити уникнення конфлікту інтересів на всіх рівнях системи управління ризиками;
- здійснити аналіз ризиків з урахуванням можливості виникнення екстремальних обставин, на основі яких підприємство має визначати відповідні надзвичайні заходи, наприклад у вигляді плану в разі кризових обставин;
- запровадити процедури і заходи запобігання стресовим ситуаціям, які можуть виникнути через дію певних внутрішніх чинників;
- чітко сформулювати політику (положення) підприємства щодо контролю ризиків і ведення справ згідно з критеріями надійності операцій;
- забезпечити систематичне здійснення аналізу ризиків для ідентифікації, контролю, моніторингу й оцінки величини всіх ризиків;

– розробити і запровадити заходи внутрішнього контролю, які б забезпечували належне дотримання вимог законодавства і нормативно-правових актів, виконання договірних та інших зобов'язань, належне дотримання положень і процедур, правил та норм, передбачених цими рекомендаціями, а також відповідної ділової поведінки;

– створити незалежну службу з управління ризиками, яка б мала відповідні повноваження, ресурси, досвід і визначений статус, а якщо організаційна структура підприємств не дає змоги зробити цього, визначити особу, відповідальну за управління ризиками.

Висновки. Отже, з дослідження особливостей системи управління кредитними

ризиками можна зробити висновок, що забезпечення ефективного функціонування даної системи неможливе без урахування тих особливостей, які відрізняють галузь сільського господарства від інших сфер господарської діяльності. Так, зважаючи на системний характер процедури управління кредитними ризиками та відсутність ґрунтовних досліджень, слід зазначити, що система управління кредитним ризиком сільськогосподарських підприємств – це сукупність елементів, організована взаємодія яких спрямована на вирішення завдань, пов'язаних із подоланням або попередженням негативних наслідків реалізації кредитного ризику для сільськогосподарських підприємств.

Список літератури:

1. Фінанси в період реформування агропромислового виробництва / В.М. Алексійчук та ін. ; за ред. М.Я. Дем'яненко. Київ : ІАЕ УААН, 2002. 645 с.
2. Любунь О.С. Кредитний ризик : монографія. Київ : Університет економіки і права «КРОК», 2005. 308 с.
3. Ковалев А.П. Кредитний ризик – менеджмент : монографія. Київ, 2007. 406 с.
4. Шубенко І.А. Механізм мінімізації кредитного ризику сільськогосподарських товаровиробників. *Економіка АПК*. 2004. № 2. С. 73–79.
5. Єфімова О. Системний підхід – основа управління діяльністю підприємств. *Персонал*. 2007. № 2. С. 67–72.

References:

1. Aleksichuk V.M., Demianenko M.Y., Borshch A.G. (2002) *Finansy v period reformuvannia ahropromyslovoho vyrobnytstva* [Finances during the reform of agricultural production] Kyiv: IAE UAAN. (in Ukrainian).
2. Liubun O.S. (2005) *Kredytnyi ryzyk* [Credit risk] Kyiv: Universytet ekonomiky ta prava «KROK». (in Ukrainian).
3. Kovalev A.P. (2007) *Kredytnyi ryzyk – menedzhment* [Credit risk - management] Kyiv: Suziria. (in Ukrainian).
4. Shubenko I.A. (2002) *Mekhanizm mimimizatsii kredutnogo ryzyku silskogospodarskukh tovarovyrobnykiv* [Mechanism for minimizing the credit risk of agricultural commodity producers] *Ekonomika APK*, № 2, pp. 73-79.
5. Yefimova O. (2007) *Systemnyi pidkhid – osnova upravlinnia diialnistiu pidpriumstv* [The system approach is the basis for managing the activities of enterprises.] *Personal*, № 2, pp. 67-72.

Москаленко Н.В.

кандидат економічних наук, доцент,
Університет державної фіскальної служби України

Moskalenko Nataliia

University of the State Fiscal Service of Ukraine

ІДЕНТИФІКАЦІЯ РИЗИКІВ ЛЕГАЛІЗАЦІЇ ДОХОДІВ В ОПЕРАЦІЙНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ БАНКІВ

AUTHENTICATION OF RISKS OF LEGALIZATION OF PROFITS IS IN OPERATING ACTIVITY OF BANKS

У статті проаналізовано сутність та особливості управління ризиками легалізації доходів, одержаних злочинним шляхом у банківських установах. Описано методичний підхід до здійснення ризик-орієнтованого нагляду в діяльності кредитних організацій у сфері протидії легалізації доходів, отриманих злочинним шляхом, і фінансуванню тероризму. Визначено види ризиків, виділено етапи нагляду, дано характеристику використовуваної моделі оцінки ризику відмивання грошей і фінансування тероризму. Відзначено основні переваги застосування розробленого підходу під час здійснення наглядових функцій. Доведено, що існує низка різних підходів до його запобігання та мінімізації. Запропоновано застосовувати цей захід для запобігання виникненню ризиків відмивання доходів, одержаних злочинним шляхом, через фінансовий моніторинг.

Ключові слова: фінансовий моніторинг, легалізація доходів кримінального походження, ризик відмивання доходів, одержаних злочинним шляхом.

В статье проанализированы сущность и особенности управления рисками легализации доходов, полученных преступным путем в банковских учреждениях. Описан методический подход к осуществлению риск-ориентированного надзора в деятельности кредитных организаций в области противодействия легализации доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма. Определены виды рисков, выделены этапы надзора, дана характеристика используемой модели оценки риска отмыывания денег и финансирования терроризма. Отмечены основные преимущества применения разработанного подхода при осуществлении надзорных функций. Доказано, что существует ряд различных подходов к его предотвращению и минимизации. Предлагается применить эту меру, чтобы предотвратить возникновение рисков отмыывания доходов, полученных преступным путем, посредством финансового мониторинга.

Ключевые слова: финансовый мониторинг, легализация доходов кримінального происхождения, риск отмыывания доходов, полученных преступным путем.

Today risk management money laundering in domestic banks is an important and urgent issue. The article deals with the essence and features of the risk management of the legalization of proceeds received in a criminal way in banking institutions. The article describes a methodical approach to the implementation of risk-based supervision in the activities of credit institutions in the area of countering the legalization of criminal proceeds and the financing of terrorism. It identifies relevant types of risks, emphasizes phases of the required supervision and presents the model for evaluation of aggregate risk associated with money laundering and terrorism financing. The article also discusses the advantages of application of the described approach for exercising supervisory functions. It is proved that there are a number of different approaches to its prevention and minimization. It is proposed to apply the measure to prevent the emergence of the risks of laundering proceeds from crime through financial monitoring. The basis of the article put general scientific methods of knowledge: theoretical generalization - to study the nature of the risks legalization of proceeds from crime; abstraction, induction and deduction, synthesis of theoretical and practical material. Risk management strategy uses the services of banks

for money laundering or terrorist financing, there is specificity of each individual bank: its size, branch network availability, priority activities and more. The most common strategies are: maximum possible avoidance of risk; limiting risk; insurance risk. The use of all three options strategies ensure their flexibility and efficiency in managing the newest component of bank risk - the risk of use of financial - credit institutions for the legalization of funds received crime and terrorist financing. At this stage, financial, economic and social instability state reporting entities must make a strategic choice of business. In practice, the banks are involved in questionable activities and money laundering, faced with not only financial loss but also the loss of business.

Key words: *financial monitoring, legalization of proceeds of criminal origin, risk of laundering of proceeds from crime.*

Постановка проблеми. На сучасному етапі розвитку світової фінансової системи склалися такі умови, коли значний власний капітал, масштабність діяльності, зростаючі обсяги фінансових операцій не можна розглядати як безумовну гарантію стійкості фінансових установ, а розмір поточного прибутку не може слугувати єдиним критерієм їхньої ефективної роботи.

Жорсткі умови конкурентного середовища змушують розглядати й інші показники їхньої діяльності [2]. Практика останніх років показує, що суб'єкти первинного фінансового моніторингу (далі – СПФМ), які не повністю виконують заходи з протидії легалізації доходів, отриманих злочинним шляхом (далі – ПЛДОЗШ), або неналежно здійснюють контроль над фінансовими операціями та роботою власних співробітників, ризикують своєю репутацією як на внутрішньому, так і на міжнародному ринку.

Тому для власників, які зацікавлені в розвитку свого бізнесу в довгостроковій перспективі, ігнорування заходів щодо протидії легалізації доходів, отриманих злочинним шляхом, а також ризиків, які виникають у цій сфері, є неприпустимим.

Нині міжнародне банківське співтовариство приділяє підвищену увагу управлінню ризиками залучення банківських установ до діяльності з відмивання коштів. Відповідно до Рекомендацій FATF, у міжнародну практику введено таку категорію, як «управління ризиком легалізації (відмивання) доходів, одержаних злочинним шляхом, і фінансування тероризму» (далі – ризик ЛДОЗШ) [2]. Ураховуючи, що вітчизняні банки беруть активну участь у міжнародному співробітництві, вони стають об'єктами пильного

контролю не тільки з боку національних контролюючих органів, а й іноземних банків-кореспондентів, зарубіжних фінансових розвідок, наднаціональних організацій та об'єднань. Важливо сконцентрувати увагу на виконанні вимог, які іноземні контрагенти висувають до репутації своїх ділових партнерів, при цьому політика суб'єкта первинного фінансового моніторингу повинна бути націлена на попередження використання його продуктів у злочинних цілях із метою легалізації доходів та розроблення механізмів управління ризиками, що потенційно виникають.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Важливу роль у вирішенні теоретичних та методичних питань щодо запобігання виникнення ризику легалізації доходів, отриманих злочинним шляхом, у діяльності суб'єктів фінансового моніторингу відіграють вітчизняні науковці та практики, а саме: О.М. Бережний, С.А. Буткевич, І.Б. Дзедзик, С.М. Дмитрова, С.Б. Єгоричева, Л.М. Чуніхіна, О.В. Кравченко та ін.

Ураховуючи постійне вдосконалення інструментарію, схем, методів і підходів до відмивання коштів, негативні процеси у зазначеній сфері потребують більш глибокого вивчення.

Мета статті полягає у дослідженні теоретичних засад та механізму виявлення та управління ризиками легалізації (відмивання) доходів, отриманих злочинним шляхом.

Виклад основного матеріалу. Ризик залучення до процесів ПЛДОЗШ має дві основні компоненти: проведення трансакцій, що можуть бути пов'язані з легалізацією злочинних доходів або фінансуванням тероризму; порушення вимог законодавства у

сфері протидії відмиванню злочинних доходів [1, с. 109].

Експертами проведено дослідження, під час яких систематизовано отриману з різних джерел інформацію про критерії ризикованості сумнівних та незвичних операцій, які можуть бути пов'язані з ПЛДОЗШ, а також про СПФМ, що найбільш схильні до здійснення таких операцій.

Наведені результати ранжування критеріїв віднесення операцій до відповідної групи сумнівних або незвичних та формування ієрархії СПФМ, що мають найвищий рівень ризику проведення сумнівних операцій, подано в табл. 1.

Саме послідовне виконання вимог законодавства у сфері протидії легалізації доходів, фінансування тероризму забезпечує банк

від ризику застосування до нього санкцій із боку органів регулювання і нагляду, проте не гарантує захисту від інших ризиків [2].

Таким чином, вимоги законодавства є тим необхідним, але недостатнім інструментом, виконуючи який банк може захистити себе від ризику бути залученим у процес внутрішнього контролю. Відмова або недостатнє фінансування заходів з організації фінансового моніторингу дає можливість зекономити кошти в короткий період, але може призвести до критичного ризику в майбутньому [5, с. 173–181].

Суб'єктам первинного фінансового моніторингу, згідно з Рекомендаціями FATF та вимогами вітчизняних нормативно-правових актів, необхідно запроваджувати ризикоорієнтований підхід до проведення фінансового

Таблиця 1

Ієрархія суб'єктів первинного фінансового моніторингу за критерієм рівня ризику проведення сумнівних операцій

Суб'єкти первинного фінансового моніторингу	Рівень ризику	Суб'єкти первинного фінансового моніторингу	Рівень ризику
Платіжні організації, члени платіжних систем, еквайрінгові та клірингові установи	0,155	Товарні, фондові та інші біржі	0,049
Суб'єкти підприємницької діяльності, які надають посередницькі послуги під час здійснення операцій із купівлі-продажу нерухомого майна	0,140	Нотаріуси, адвокати, аудиторів, аудиторські фірми	0,045
Банки	0,135	Професійні учасники фондового ринку	0,044
Суб'єкти господарювання, які проводять лотереї та азартні ігри, зокрема казино, електронне (віртуальне) казино	0,081	Оператори поштового зв'язку, інші установи, які проводять фінансові операції з переказу коштів	0,041
Страхові компанії (у т. ч. перестраховики)	0,08	Ломбарди	0,04
Фізичні особи – підприємці та юридичні особи, які проводять фінансові операції з товарами (виконують роботи, надають послуги) за готівку	0,057	Суб'єкти господарювання, які здійснюють торгівлю за готівку дорогоцінними металами і дорогоцінними камінням та виробами з них	0,017
Компанії з управління активами	0,051	Кредитні спілки	0,015
Філії або представництва іноземних суб'єктів господарської діяльності, які надають фінансові послуги на території України	0,05	Інші юридичні особи, які за своїм правовим статусом не є фінансовими установами, але надають окремі фінансові послуги	0,012

Джерело: складено за [5]

моніторингу в разі виявлення та оцінювання відповідних ризиків. Також необхідно враховувати тенденції економічного розвитку, сфери можливої акумуляції незаконних доходів, напрями переміщення грошових коштів, а також безпосередньо види здійснюваних операцій.

Сьогодні жодним міжнародним документом не затверджено єдиних узгоджених критеріїв, за якими можливо було б ідентифікувати ризики окремої країни, встановити ступінь її небезпеки. СПФМ мають класифікувати клієнта за ступенем ризику, а також визначати операції та послуги з підвищеним ризиком на підставі власних критеріїв [1].

Банки, які беруть участь у відмиванні коштів, отримують фінансові ресурси на більш вигідних умовах порівняно із середньоринковими, тому мають переваги перед своїми законотрусливими конкурентами. Поряд із підтримкою принципів вільної конкуренції свідомо чи неумисно участь фінансової установи в легалізації коштів пов'язана зі значними ризиками для самої організації, що може призвести до таких наслідків: фінансових утрат унаслідок правового або комплаєнс-ризиків, що виникає з причини невиконання вимог законодавства, у результаті до СПФМ застосовують штрафні санкції, а банк навіть може бути ліквідованим; фінансових збитків унаслідок ризику втрати ділової репутації в результаті розголосу фактів причетності до операцій із легалізації коштів; матеріальних збитків у разі арешту чи конфіскації активів клієнтів суб'єкта первинного ФМ компетентними вітчизняними чи міжнародними органами правопорядку в разі виявлення ними коштів злочинного походження на рахунках банку або проведення банківських операцій із ними; фінансових утрат унаслідок юридичного ризику, який відображає можливість винесення несприятливих судових рішень, що призводять до погіршення фінансового становища; фінансових збитків унаслідок зростання ризику ліквідності в разі масового вилучення коштів вкладників, що може мати місце після оприлюднення відомостей щодо залучення банку до процесів відмивання коштів [6, с. 19–21].

Репутаційний ризик (або ризик втрати ділової репутації) пов'язаний із тим, що розповсюдження негативної інформації про недобросовісну практику банку та його зв'язки з представниками тіншового сектору економіки може призвести до втрати довіри до цієї установи, що, своєю чергою, призведе до зниження доходів або до фінансових утрат [5].

Ризик втрати ділової репутації внаслідок залучення суб'єктів ФМ у процеси легалізації злочинних доходів може мати такі наслідки: падіння вартості акцій та зниження капіталізації установи; зміни умов залучення коштів на міжнародних фінансових ринках у зв'язку з підвищенням загального рівня ризику позичальника; відмова іноземних партнерів від співробітництва з метою мінімізації власних ризиків бути залученим у схеми легалізації у зв'язку з наявністю відповідної інформації про контрагента; затримка платежів клієнтів банку у зв'язку з необхідною більш уважною перевіркою документів та інформації банками-кореспондентами для мінімізації власних ризиків залучення в процес відмивання коштів; підвищення загального рівня ризику економічного суб'єкта, що знижує його привабливість під час розроблення угод злиття (поглинання); вплив клієнтів [2].

Таким чином, особливістю прояву ризику залучення в процеси ЛДОЗШ є реалізація його наслідків через інші банківські ризики. У цьому зв'язку ризик залучення банку в процеси легалізації злочинних доходів умовно називають ризиком другого порядку, або складним ризиком, який проявляється через реалізацію ризиків першого порядку, або простих ризиків [6, с. 13].

У процесі ФМ найчастіше в банківській практиці під час реалізації заходів щодо ЛДОЗШ використовуються терміни «ризик залучення банку в процеси легалізації злочинних доходів», «комплаєнс-ризик», «комплаєнс-ризик фінансового моніторингу».

Термін «комплаєнс-ризик» широко застосовується в зарубіжній банківській практиці, означає сукупний ризик застосування до банків різних санкцій, допущення фінансових

збитків або втрати ділової репутації, якщо банк не дотримується законів, інструкцій, стандартів або кодексів здійснення банківської діяльності [6, с. 37].

Потрібно зазначити, що жодна фінансова установа не може уникнути ризиків залучення в процесі ЛДОЗШ унаслідок того, що його послуги можуть використовуватися клієнтами для надання правомірного вигляду грошовим коштам, отриманим протиправним шляхом. У такій ситуації ймовірність застосування до нього санкцій та можливого одержання матеріальних збитків є високою [5, с. 109–111].

Науково обґрунтована класифікація банківських ризиків, включаючи ризик залучення СПФМ у процесі ЛДОЗШ, передбачає наявність різних ознак, які можуть бути покладені в її основу. Визначення таких ознак дає змогу виявити місце кожного конкретного ризику в загальній системі управління ризиками, що надає можливість ефективно застосовувати ФМ як адекватний механізм управління зазначеним ризиком та пов'язаними з ним супутніми ризиками. У сучасній вітчизняній і зарубіжній літературі наводяться різні класифікації банківських ризиків, що базуються на таких основних ознаках, як [3, с. 54–59]: виникнення і сфера впливу ризику на результати банківської діяльності; специфіка клієнтської бази банку; характер розподілу ризику в часі; метод розрахунку величини ризику, рівень (ступінь) ризику; методи управління ризиком.

Важливою особливістю ризику ЛДОЗШ є його ймовірна присутність у всіх зовнішніх (системних) і внутрішніх фінансових ризиках, що свідчить про їх інтегрованість. У банківській справі вже систематизовано типові банківські ризики, відповідно, їх можна класифікувати на зовнішні й внутрішні за ознаками їхнього впливу на ризик фінансових утрат від залучення банків у процесі легалізації злочинних доходів:

1. Зовнішні (системні) ризики, що виникають у процесі здійснення фінансового моніторингу: ризик країни – ризик легалізації злочинних доходів, що виникає у зв'язку

з особливостями національного законодавства з ПЛДОЗШ; ринковий ризик під час здійснення ФМ, включаючи фондовий ризик, пов'язаний з імовірністю проведення СПФМ операцій на фондовому ринку з купівлі-продажу цінних паперів, що несе у собі ризик ЛДОЗШ контрагентом; валютний ризик, що виникає у зв'язку з проведенням СПФМ валютних операцій на світовому чи національному валютних ринках за дорученням клієнтів, що можуть бути пов'язані з ЛДОЗШ.

2. Внутрішні банківські ризики у процесі здійснення ФМ: кредитний ризик – це ймовірність укладання СПФМ кредитної угоди, пов'язаної з прагненням позичальника легалізувати злочинні доходи шляхом надання їх як забезпечення кредиту; ризик ліквідності, пов'язаний з імовірністю непередбаченої втрати ліквідності через відтік коштів клієнтів після оприлюднення інформації щодо залучення банку до легалізації доходів; операційний ризик може виникнути у разі невиконання службових обов'язків, пов'язаний із дією або бездіяльністю осіб, відповідальних за проведення ФМ, унаслідок недостатньої кваліфікації або службової халатності, а також здійснення ненавмисних помилок чи помилкових дій у процесі виконання службових обов'язків, умисних дій, для власної вигоди, наслідком яких є збитки, санкції регуляторів та неналежна репутація установи; правовий ризик, пов'язаний з імовірністю отримання фінансових утрат через недотримання вимог вітчизняного законодавства і міжнародних нормативних актів із ЛДОЗШ. Зокрема, це сплата штрафів СПФМ, обмеження на проведення окремих операцій, заміна керівництва, заборона на здійснення окремих операцій або відкриття філій. Окрім того, можливе анулювання ліцензії на здійснення його діяльності, ризик втрати ділової репутації (репутаційний ризик) – це ризик ймовірності фінансових утрат у зв'язку з різким зменшенням клієнтської бази внаслідок формування його негативного іміджу через порушення СПФМ нормативно-правових актів із ПЛДОЗШ. Ризик втрати ділової репутації, як уже зазначалося, може призвести до

зниження ринкової вартості акцій і, зрештою, до втрати платоспроможності; стратегічний ризик, пов'язаний із фінансовими втратами в результаті вибору ризикової стратегії діяльності та стратегічного управління СПФМ у разі неврахування можливих ризиків, пов'язаних із ЛДОЗШ, акціонерами, інсайдерами й великими клієнтами; ризик утрати платоспроможності, який займає особливе місце у цій класифікації, оскільки банки, що мають недостатній капітал, із більшою ймовірністю можуть здійснювати операції з ЛДОЗШ для збільшення фінансових ресурсів та доходів.

На нашу думку, вищезазначений перелік варто доповнити ще декількома ризиками: технічний ризик – збої в роботі інформаційних мереж та комп'ютерної техніки, що можуть призвести до затримання надходження повідомлень до ДСФМУ або взагалі їх втрати, а також різного роду порушення під час використання інфраструктури (зміни, неточності або спотворення, втрата отриманої інформації, документів, що передаються); комплаєнс-ризик – це ризик юридичних санкцій, фінансових збитків або втрати репутації внаслідок невиконання СПФМ законодавчих актів, ринкових стандартів, а також стандартів та внутрішніх документів, зокрема процедур [5].

За результатами проведеного аналізу джерел та наслідків реалізації ризику легалізації злочинних доходів у діяльності банку – суб'єкта первинного фінансового моніторингу можемо дати його уточнене визначення: ризик легалізації – це ймовірність настання подій, що тягнуть за собою прямі та непрямі фінансові втрати внаслідок недосконалості внутрішньої системи організації фінансового моніторингу і впливу зовнішніх чинників.

Наведений перелік ризиків не тільки інтегрує різні види ризиків СПФМ, а й надає можливість створити повноцінну систему ризик-менеджменту, що враховує не лише притаманні внутрішньобанківській діяльності ризики, а й їх взаємодію з ризиком легалізації ЛДОЗШ.

Таким чином, характерною ознакою прояву ризику ЛДОЗШ є не тільки реалізація

його фінансових наслідків через такі ризики, як правовий, ризики ліквідності, втрати ділової репутації та ін., а й взаємозалежність ризику легалізації від інших зовнішніх і внутрішніх ризиків СПФМ.

Потрібно зазначити, що з огляду на можливість впливу виділяють дві основні групи ризиків СПФМ: керовані ризики, до яких доцільно віднести ризики ліквідності, кредитний, валютний, фондовий. Чим вище рівень цих ризиків, тим більший прибуток може отримати СПФМ. Тому з метою обмеження зазначених ризиків застосовуються норми пруденційного нагляду, управління ними здійснюється за допомогою загальноприйнятих методів: диверсифікації, страхування, мінімізації, хеджування; ризики, що підлягають нейтралізації. До цієї категорії належать такі ризики, яких банк повинен уникати, якщо він дбає про власну ділову репутацію: ризик залучення в процесі ЛДОЗШ, операційний ризик, ризик втрати ділової репутації.

Ризики другої групи неминуче призводять до фінансових утрат від штрафів, відтоку клієнтів, зниження вартості бізнесу, відкликання ліцензії та припинення діяльності.

Очевидно, що суб'єкт первинного фінансового моніторингу повинен розробити власну систему управління ризиками, яка має передбачати сукупність методів оцінки та заходів щодо їх запобігання: методи управління ризиками, пов'язаними із залученням у процесі легалізації доходів, отриманих злочинним шляхом; розроблення стратегій із нейтралізації ризику легалізації злочинних доходів; методи оцінки ризику легалізації злочинних доходів [4].

Ефективною зазначена система управління ризиками легалізації може бути лише за умови, якщо вона ґрунтуватиметься на таких принципах: системності – комплексний взаємозв'язок багатосторонніх чинників організації; періодичності (або регулярності) – систематичне проведення аналізу за відповідні звітні періоди (та протягом таких) для створення цілісного уявлення про динаміку процесів; зрозумілості та адекватності

тлумачень – обов'язкове пояснення отриманих результатів дослідження (розрахунків) у вигляді висновків, коментарів, складання пояснювальних записок; достовірності й об'єктивності – передбачають використання інформації, правильне застосування методики розрахунків окремих показників та впливу окремих чинників; своєчасності та доречності аналітичної інформації – дає змогу оперативно оцінити минулі, теперішні чи майбутні події та вжити необхідних заходів для виправлення ситуації або її поліпшення [5, с. 226–232].

Для виявлення та запобігання ризику легалізації СПФМ виділяють основні етапи вивчення своїх клієнтів: установлення оптимального складу фінансової інформації, наданої клієнтами різних категорій для проведення їх ідентифікації; проведення експрес-аналізу поданої звітності, надання додаткових пояснень щодо даних бухгалтерсько-фінансової звітності за грошовими потоками клієнта і його партнерів; аналіз фінансового становища клієнта та його оцінка; аналіз результатів діяльності клієнта та його ділової активності; здійснення комплексного рейтингового оцінювання клієнта; оцінка ймовірності ризику ЛДОЗШ і можливих утрат [4, с. 134–136].

Залежно від можливих фінансових утрат необхідно розробити декілька напрямів із нейтралізації або уникнення ризиків залучення в процеси легалізації. Так, ФМ у разі високого рівня ризику повинен бути адекватним імовірності значних утрат СПФМ від залучення в процеси легалізації злочинних доходів. За помірною ризику ЛДОЗШ може здійснюватися з використанням «оптимального» співвідношення між прибутковістю і ризиком проведених операцій. Суб'єкт, що дотримується цього принципу, повинен відмовити клієнту в проведенні великої операції у процесі контролю ризику залучення в типові схеми легалізації злочинних доходів. Але якщо операція має лише певні ознаки сумнівності, він може прийняти рішення про її проведення.

Управління процесом ФМ щодо локалізації (мінімізації) ризиків передбачає, що

СПФМ прагне обмежити обсяги та кількість операцій клієнтів, які можуть бути залучені в ЛДОЗШ. Суб'єкти, які дотримуються такого підходу до ФМ, у разі необхідності проведення такої операції повинні вжити всіх можливих заходів для мінімізації можливих негативних наслідків реалізації ризику ЛДОЗШ [1, с. 59–76].

Необхідно зазначити, що проведення суб'єктом оцінки ризиків, пов'язаних із ЛДОЗШ, дасть змогу застосовувати методи обачності як на початковій стадії встановлення відносин із клієнтом, так і в подальшому – у процесі моніторингу його трансакцій упродовж усього часу обслуговування [5, с. 109–114].

У цьому зв'язку доцільно розглянути методи, які варто застосовувати у процесі оцінки ризику легалізації злочинних доходів: метод моніторингу заснований на попередній оцінці втрат від ризику, що дає змогу не допустити зниження отримання доходу від обслуговування клієнта через необґрунтовану підозру щодо його участі у процесах легалізації злочинних доходів; метод оцінки зацікавленості СПФМ у відносинах із клієнтом з урахуванням рівня ризику легалізації ним злочинних доходів, який заснований на диференційованій оцінці ризику з урахуванням того, що рівень ризиків легалізації злочинних доходів розрізняється залежно від категорії клієнта, використання банківських продуктів і способів їх надання; методи оцінки ризиків під час проведення операцій із клієнтом, віднесеним до групи високого рівня ризику залучення в процеси ЛДОЗШ, зокрема якщо операції за формальними ознаками належать до розряду сумнівних, наприклад якщо проводиться «фірмами-одноденками», «компаніями-оболонками», а також якщо кошти перераховуються фірмам-нерезидентам, зареєстрованим в офшорних зонах [5, с. 77–81].

До методів нейтралізації ризику, пов'язаного з ЛДОЗШ, можна віднести метод неприйняття ризиків і метод передачі (трансферту) ризику. Метод неприйняття ризиків базується на відмові СПФМ від установлення

договірних відносин із клієнтами, щодо яких є інформація про їхні зв'язки з тіншовим сектором економіки та проведення ними сумнівних операцій із метою легалізації злочинних доходів. Метод передачі (трансферту) ризику базується на принципі інформування уповноваженого органу про всі операції, які формально чи явно є підозрілими [4].

Що стосується репутаційного ризику, який неминуче призводить до фінансових утрат від штрафів, відтоку клієнтів та акціонерів, зниження вартості бізнесу, відкликання ліцензій на проведення операцій і в кінцевому підсумку до припинення діяльності, то нині його управлінню приділяється в зарубіжній та вітчизняній практиці все більша увага. При цьому використовуються різні підходи до оцінки самої репутації, яка розглядається не тільки в контексті маркетингу, а й створення додаткової вартості. Тому ризику втрати ділової репутації та залучення у легалізацію злочинних доходів повинні розглядатися не тільки в контексті руйнівного впливу на діяльність, а й із погляду впливу на вартість бізнесу.

Проблему ризику залучення у процеси ЛДОЗШ необхідно розглядати у зовнішньому і внутрішньому контекстах не тільки як ризик утрат, а й як додаткові фінансові можливості під час уникнення чи запобігання цьому ризику. Тому необхідно визначати ризик ЛДОЗШ не тільки з погляду об'єкта ФМ як системи неперервного контролю та належного виконання прийнятих між-

народних і національних заходів із протидії, а й як унікальну можливість для нарощення інтелектуальної власності в пошуку нових підходів та інструментів протидії залучення у ці негативні процеси й отримання додаткових можливостей позитивної зміни вартості самого бізнесу. Такий підхід базується на використанні попереджувальних заходів, а не заходів у відповідь, коли суб'єкт починає підраховувати фінансові втрати від цього ризику.

Висновки. Суб'єкти первинного фінансового моніторингу не повинні нехтувати корпоративною репутацією, соціальною відповідальністю, суспільною думкою зацікавлених сторін, оскільки запобігання ризику залучення в процеси легалізації злочинних доходів дає змогу: підвищити рівень ділової репутації; залучити стейкхолдерів (клієнтів, інвесторів, вкладників, висококваліфікований персонал); зберегти клієнтів, інвесторів, вкладників і персонал; підтримувати вартість акцій; розширювати стратегічні можливості; закладати основи конкурентних переваг та ін. [64, с. 153–160].

На сучасному етапі фінансово-економічної та соціальної нестабільності держави СПФМ необхідно робити стратегічний вибір ведення бізнесу. Як показує практика, банки, причетні до сумнівних видів діяльності та легалізації злочинних доходів, зіткнулися з проблемою не тільки фінансових утрат, а й з утратою бізнесу.

Список літератури:

1. Барановський О.І. «Відмивання» грошей: сутність та шляхи запобігання : монографія. Харків : Форт, 2003. 472 с.
2. Бережний О.М. Ризики використання послуг банків для легалізації доходів, отриманих злочинним шляхом, або фінансування тероризму в системі банківських ризиків. *Вісник Національного банку України*. 2009. № 4. С. 3–7.
3. Гуржій С.Г., Копиленко О.Л., Янушевич Я.В. Боротьба з відмиванням коштів: правовий організаційний і практичний аспект. Київ : Парламентське вид-во, 2005. 216 с.
4. Дзедзик І.Б. Місце ризиків у системі фінансового моніторингу операцій банківської установи. *Регіональна економіка*. 2008. № 4. С. 109–114.
5. Сторичева С.Б. Організація фінансового моніторингу в банках. URL: http://pidruchniki.com/68436/bankivska_sprava (дата звернення: 04.05.2019).
6. Користін О.Є. Відмивання коштів: теоретико-правові засади протидії та запобігання в Україні : монографія. Київ : Київський національний університет внутрішніх справ, 2007. 448 с.

7. Стратегія розвитку системи запобігання легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом, фінансування тероризму та фінансування розповсюдження зброї масового знищення на період до 2020 року : вебсайт. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1407-2015-%D1%80> (дата звернення: 23.05.2019).

References:

1. Baranovsky O.I. (2003) *Mistse ryzykiv u systemi finansovoho monitorynhu operatsiy bankivskoyi ustanovy* [Money laundering: the essence and ways of prevention]. Kharkiv: Fort, p. 472.

2. Berezhny O.M. (2009) *Ryzyky vykorystannya posluh bankiv dlya lehalizatsiyi dokhodiv, otrymanykh zlochynnym shlyakhom, abo finansuvannya teroryzmu v systemi bankivskyykh ryzykiv* [Risks of the use of bank services for the legalization of proceeds from crime, or financing of terrorism in the system of bank risks]. Bulletin of the National Bank of Ukraine, no 4, pp. 3-7.

3. Gurzhii S.G., Kopylenko O. L., Janushevich Y.V. (2005) *Borot'ba z vidmyvannyam koshtiv: pravyy orhanizatsiynyy i praktychnyy aspekt* [Combating money laundering: the right organizational and practical aspect]. Kyiv: Parliamentary View, p. 216

4. Dzidzik I. B. (2008) *Mistse ryzykiv u systemi finansovoho monitorynhu operatsiy bankivskoyi ustanovy* [The place of risks in the system of financial monitoring of operations of a banking institution]. Regional economy, no. 4, pp. 109-114.

5. Egoricheva S. B. (2014) *Orhanizatsiya finansovoho monitorynhu v bankakh* [Organization of financial monitoring in banks]. Available at: http://pidruchniki.com/68436/bankivska_sprava (accessed: 04 May 2019).

6. Koristin O.E. (2007) *Vidmyvannya koshtiv: teoretyko-pravovi zasady protydyiyi ta zapobihannya v Ukrayini* [Money Laundering: Theoretical and Legal Principles of Counteraction and Prevention in Ukraine]. Kyiv: Kyiv National University of Internal Affairs, p. 448

7. *Stratehiyarozvytkusystemy zapobihannya lehalizatsiyi (vidmyvannyu) dokhodiv, oderzhanykh zlochynnym shlyakhom, finansuvannya teroryzmu ta finansuvannya rozpovsyudzhennya zbroyi masovoho znyshchennya na period do 2020 roku* [Strategy for the prevention of money laundering, financing of terrorism and financing of the proliferation of weapons of mass destruction up to 2020]. Available at: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1407-2015-%D1%80> (accessed: 23 May 2019).

DOI: <https://doi.org/10.32836/2521-666X/2019-2-64-18>
УДК 336.76(075.8)

Ратушна Ю.С.

аспірант кафедри фінансових ринків,
Національний університет державної податкової
служби України

Ratushna Julia

National University of the State Fiscal Service
of Ukraine

ФІНАНСОВИЙ ІНЖИНІРИНГ: ОСОБЛИВОСТІ, ЧИННИКИ ТА РОЛЬ У РОЗВИТКУ ФІНАНСОВОГО ІНВЕСТУВАННЯ

FINANCIAL ENGINEERING: PECULIARITIES, FACTORS AND ROLE IN FINANCIAL INVESTMENT DEVELOPMENT

Однією з умов інвестиційної привабливості фондових ринків є широка лінійка цінних паперів із характеристиками, що задовольняють потреби інвесторів. Застосування фінансового інжинірингу дає змогу сформуванню та реалізувати інноваційні цінні папери. У статті проаналізовано алгоритм фінансового інжинірингу, особливості конструювання його фінансових продуктів, чинники розвитку фінансового інжинірингу з боку попиту та пропозиції на фондовому ринку. Застосування продуктів фінансового інжинірингу має для інвесторів такі переваги, як більш дешевий спосіб вирішення традиційних фінансових завдань, можливість обійти законодавчі чи іншого роду обмеження на здійснення фінансово-інвестиційних операцій, економія транзакційних витрат, ефективний спосіб зміни структури інвестиційного портфеля. Формування інноваційних фінансових продуктів сприятиме активізації розвитку вітчизняного фінансового ринку.

Ключові слова: фінансовий інжиніринг, цінні папери, акції, облигації, структурований фінансовий продукт, похідні цінні папери, фондовий ринок, інвестор.

Одним из условий инвестиционной привлекательности фондовых рынков является широкая линейка ценных бумаг с характеристиками, удовлетворяющими потребности инвесторов. Применение финансового инжиниринга позволяет сформировать и реализовать инновационные ценные бумаги. В статье проанализированы алгоритм финансового инжиниринга, особенности конструирования его финансовых продуктов, факторы развития финансового инжиниринга со стороны спроса и предложения на фондовом рынке. Применение продуктов финансового инжиниринга имеет для инвесторов такие преимущества, как более дешевый способ решения традиционных финансовых задач, возможность обойти законодательные или иного рода ограничения на осуществление финансово-инвестиционных операций, экономия транзакционных издержек, эффективный способ изменения структуры инвестиционного портфеля. Формирования инновационных финансовых продуктов будет способствовать активизации развития отечественного финансового рынка.

Ключевые слова: финансовый инжиниринг, ценные бумаги, акции, облигации, структурированный финансовый продукт, производные ценные бумаги, фондовый рынок, инвестор.

One of the reasons for stock markets investment attractiveness is a wide range of securities with characteristics that meet the needs of investors. The use of financial engineering allows you to create and implement innovative securities. The article analyzes the algorithm of financial engineering, especially the design of its financial products, the factors of the development of financial engineering from the side of supply and demand of the stock market. It is indicated that on the global financial markets, the volume of the money supply influences the development of financial engineering instruments and products both directly, through the effect of liquidity, and indirectly through the premium premium line for liquidity risk, credit risk, interest spreads, market risk premiums. The following areas of application of financial engineering have been identified, such as the formation

of long-term and short-term investment instruments, the structuring of cash flows, risk management, securities trading, corporate finance management. It is shown that financial engineering methods are methods of forming the parameters of securities with the use of financial engineering tools such as parameter modification, securities decomposition, batch product release, combination of several methods, and tools - financial products to achieve the goals of financial engineering. In particular, the formation of innovative parameters of bonds, the application of financial engineering allows to form complex bonds with standard bonds structured products, which include two or more classes of assets, issued to meet specific needs of investors. It has been established that a structured product is a combination of standard (non-derivative) financial instruments (usually bonds) and derivatives, has non-standard characteristics (risk / return ratio, cash flow structure) achieved through a combination of fixed and variable asset flows (monetary and non-monetary) cash), additional conditions (e.g., the right to cancel flows). The use of financial engineering products provides for investors such advantages as a cheaper way to solve traditional financial problems, the ability to circumvent legislative or other kinds of restrictions on financial and investment operations, saving transaction costs, an effective way to change the structure of an investment portfolio. The formation of innovative financial products will contribute to the revitalization of the development of the domestic financial market.

Key words: *financial engineering, securities, stocks, bonds, structured finance product, derivative securities, stock market, investor.*

Постановка проблеми. У сучасних умовах бурхливого розвитку фондових ринків важливою умовою їхньої інвестиційної привабливості є лінійка привабливих та прибуткових цінних паперів із різними характеристиками, що спроможні задовольнити потреби інвесторів. Сприяти виконанню цієї умови спроможний фінансовий інжиніринг, що займається формуванням інноваційних цінних паперів та паперів із заданими параметрами.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. За останні тридцять років дослідженню особливостей фінансового інжинірингу присвячено значну кількість фундаментальних праць. Він згадувався в роботах В. Бансала і Дж. Маршалла [1], Л. Галиці. Одне з перших визначень терміна «фінансовий інжиніринг» належить М. Кьелері [2, с. 38], який суть фінансового інжинірингу вбачав у структуруванні та управлінні похідними цінними паперами для цілей портфельного управління. За цим підходом головним завданням фінансового інжинірингу є розширення функцій і поліпшення характеристик наявних фінансових інструментів (ф'ючерсів, форвардів, опціонів, свопів). На початок 90-х років термін «фінансова інженерія» почав з'являтися у фінансовій літературі, практики в галузі фінансів почали називатися фінансовими інженерами, а в 1991 р. створено Міжнародну асоціацію фінансових інженерів

(IAFE), яка об'єднує у собі групу висококласних спеціалістів.

На початкових етапах дослідження фінансовий інжиніринг асоціювався виключно з діяльністю інституційних посередників на ринку деривативів. Так, Т. Берг визначає фінансовий інжиніринг як використання фінансових деривативів (іноді в комбінації зі стандартними фінансовими продуктами) для структурування більш складних інструментів для управління ризиками та реалізації можливостей фінансового арбітражу [3, с. 10]. У цьому контексті вчений виділяв дві ключові функції інструментів фінансового інжиніринг: функцію хеджування ризиків і функцію арбітражу.

У словнику Р. Коха «Менеджмент і фінанси від А до Я» [4] «фінансовий інжиніринг розуміється як «розумне» використання фінансових інструментів для проведення таких операцій, як поглинання, або для збільшення ринкової вартості компанії, що має стабільні виробничі показники, тобто за допомогою фінансової, а не стратегічної або виробничої діяльності». Розуміння інноваційної функції фінансового інжинірингу з'явилося лише в кінці 1990-х років. Ф. Мишкін та Г. Манків запропонували класифікувати всі результати фінансового інжинірингу [5, с. 120; 6, с. 150] як нововведення, які, по-перше, з'являються у відповідь на зміну чинників попиту і/або пропозиції на фінансовому ринку, по-друге,

є наслідком прагнення обійти законодавчі обмеження на певному ринку.

Класичним визначенням фінансового інжинірингу вважається дане в 1998 р. Дж. Фіннерті, який розумів фінансовий інжиніринг як діяльність структурування та реалізації інноваційних фінансових продуктів і процесів, а також творчий пошук нових стратегій управління фінансами [7, с. 14].

Заслуговує на увагу визначення фінансового інжинірингу в роботі Г.Л. Гастіно і М. Крітзмана [8, с. 10]. Науковці вважають фінансовий інжиніринг мистецтвом структурування оптимального грошового потоку і/або пропонування схем створення доданої ринкової вартості з існуючих на ринку інструментів або нових фінансових продуктів для задоволення потреби в інвестуванні або реалізації стратегій ризик-менеджменту.

Проте, незважаючи на активний науковий пошук, єдиного підходу до визначення фінансово інжинірингу не сформовано.

Мета статті полягає в аналізі особливостей фінансового інжинірингу, визначенні чинників розвитку його продуктів і ролі у підвищенні інвестиційної привабливості фондових ринків.

Виклад основного матеріалу. У науковій літературі існує декілька підходів до тлумачення фінансового інжинірингу, а саме:

це процес послідовної зміни станів у розвитку ринку фінансових інструментів;

це діяльність, спрямована на створення доданої вартості, що продукується фінансовими інструментами або за рахунок збільшення обсягу грошових потоків, або за рахунок хеджування існуючих ризиків;

це процес формування інноваційних цінних паперів під впливом чинників попиту і пропозиції, а також чинників фінансового середовища (таких як динаміка пропозиції грошової маси, відсоткові і кредитні спреди тощо), внутрішньофірмових чинників (агентські та інші витрати, волатильність цін на ключові матеріали і компоненти, доступність кредитних ресурсів тощо);

це професійна діяльність, пов'язана як зі створенням нових фінансових інструментів,

так і з розширенням функціоналу вже існуючих у контексті зміни інвестиційних стратегій без внесення істотних змін до продуктової лінійки;

це різновид мистецтва застосування методів різних фінансових теорій для формування фінансових інструментів.

Щодо сфери застосування фінансового інжинірингу, то одні науковці вважають застосування фінансового інжинірингу доцільним виключно в сегменті похідних фінансових інструментів, інші вважають його методом, придатним для всіх фінансових інструментів і технологій управління портфелем цінних паперів [9, с. 13, 21]. У роботі Д.Ф. Маршалла [1] і В.К. Бансала виділено такі сфери застосування фінансового інжинірингу: формування довгострокових та короткострокових інвестиційних інструментів, структурування потоків грошових коштів, управління ризиками, торгівля цінними паперами, управління фінансами корпорацій. У всіх цих сферах можливе застосування продуктів фінансового інжинірингу для вирішення різноманітних завдань.

На думку провідних вітчизняних фахівців, фінансові інновації на ринках капіталу можна розділити на два напрями: 1) впровадження нових фінансових інструментів (наприклад, на ринку деривативів – свопціонів, кредитних деривативів, лізингових опціонів тощо); 2) інноваційне поєднання фінансових послуг, що дає змогу винаходити нові фінансові продукти страхового, інвестиційного, банківського та інших ринків для задоволення потреб клієнта, страхування ризиків, фінансового забезпечення інноваційної діяльності тощо [10, с. 222]. Проте, на нашу думку, ключовими сферами його застосування є сегмент похідних фінансових інструментів (деривативів) і структурованих продуктів, що базуються на модифікації традиційних фінансових продуктів.

З урахуванням цього фінансовий інжиніринг будемо розглядати як процес застосування сукупності методів створення і реалізації нових фінансових продуктів або поліпшення характеристик чинних для задо-

волення специфічних інтересів інвесторів шляхом формування бажаних грошових потоків із найкращим можливим співвідношенням ризиків, дохідності та ліквідності. Використання новітніх фінансових продуктів дасть змогу інвесторам використовувати інноваційні методи інвестування на фінансових ринках, що забезпечить їхню конкурентоспроможність.

Методами фінансового інжинірингу є способи формування параметрів цінних паперів із використанням інструментів фінансового інжинірингу, такі як модифікація параметра, декомпозиція цінних паперів, випуск пакет-

ного продукту, поєднання декількох методів, а інструментами – фінансові продукти, що дають змогу досягти цілей фінансового інжинірингу. Як правило, це фінансові продукти, деривативи.

Оскільки основним призначенням фінансового інжинірингу є розроблення методів формування інноваційних фінансових інструментів для хеджування ризиків та проведення арбітражних операцій для отримання прибутків, вважаємо за доцільне виділити в системі фінансового інжинірингу два блоки, які можна назвати блоком продуктів і блоком технологій (рис. 1).



Рис. 1. Структура блоку продуктів і блоку технологій у системі фінансового інжинірингу

Джерело: складено автором

Ключовим моментом у фінансовому інжинірингу ми вважаємо інноваційність як застосованих методів, так і створених фінансових продуктів. Фінансовий продукт визначений як інноваційний, якщо для нього виконується хоча б одна з таких умов:

1) фінансовий продукт створений для управління специфічним грошовим потоком і застосований на даному ринку вперше;

2) фінансовий продукт існував раніше, але один із його параметрів модифікований новим способом.

Конструювання та реалізація похідних і структурованих фінансових продуктів є частиною фінансового інжинірингу, тому що вони займають важливе місце.

Розроблення похідних і структурованих продуктів досягається шляхом зміни параметрів цінних паперів або конструювання одного чи декількох параметрів відповідно до умов, які склалися на фінансовому ринку певної країни, що має призвести до збільшення їхньої прибутковості, тому напрям зміни параметрів залежить від низки чинників, таких як характер ризику, відношення до нього основних емітентів і потенційних інвесторів, зовнішніх факторів. До параметрів, що підлягають зміні, належать:

параметр терміновості (коротко-, середньо- та довгострокові періоди);

параметр платності, що дає змогу управляти ризиками як емітента, так і інвестора залежно від порядку сплати доходу та способу розрахунку купонного доходу, а також умов, що визначають розмір купону;

параметр ризикованості, що є похідним від джерела ризику базового активу деривативу. Наприклад, для управління процентним ризиком як базовий актив використовуються процентні ставки за найбільш ліквідними і найменш ризикованими активами на ринку. Для управління валютним ризиком за нестабільності національної валюти як базовий актив використовується іноземна валюта як більш ліквідна та стійка. Для управління ризиками, що пов'язані зі змінами фінансового положення емітента, купуються деривативи на облігації цього емітента, реалізація

яких залежить від настання певних подій (зміни фінансових показників, зміни у власності чи структурі власників тощо).

Для забезпечення ефективності процесу зміни параметрів у процесі фінансового інжинірингу залежно від цілей емісії, стану емітенту, ситуації на ринку, законодавства тощо доцільне застосування методу сегментування ринків, тобто орієнтації на певну цільову групу інвесторів, наприклад фізичних осіб або інституційних інвесторів, експортерів чи імпортерів тощо. Застосування сегментації ринку дасть змогу виявити відмінності в інвестиційних уподобаннях, оподаткуванні різних видів цінних паперів, бар'єрах доступу до окремих ринків, наявності кваліфікації для аналізу фінансових продуктів. Зазначимо, що сегментація ринків має застосовуватися на стадії постановки завдань фінансового інжинірингу, коли будуть формуватися бажані параметри фінансового продукту.

Чинники, що визначають напрям модифікацій параметрів цінного паперу в процесі фінансового інжинірингу, можуть бути як із боку попиту інвесторів, так і з боку пропозиції емітентів (табл. 1).

Ключовим із загальних чинників є чинник пропозиції грошової маси, що зумовлено так званім ефектом ліквідності [11, с. 57]. Про існування цього ефекту свідчить також аналіз тенденцій розвитку сегменту ринку фінансових інструментів, прив'язаних до динаміки процентних ставок і пропозиції грошової маси, що здійснено в роботах Дж. Песандо [12, с. 925], Дж. Ністедда [13, с. 98] та ін. За їхніми результатами визначено, що розширення обсягу грошової пропозиції на ринках капіталу, яке невинно відбувалося ще з другої половини 1980-х років, стало причиною зниження премій за ризик ліквідності цінних паперів, сформованих у процесі фінансового інжинірингу.

Йдеться про те, що зростаюча грошова маса на світових ринках шукає свого прибуткового вкладення, а тому провокує появу низки фінансових інструментів, що спроможні приносити прибуток. Найяскравішим прикладом прояву дії ефекту ліквідності були

Чинники, що впливають на динаміку і структуру інструментів фінансового інжинірингу

Чинники попиту	Загальні	Чинники пропозиції
Збільшення процентного ризику	Пропозиція грошової маси	Низький ризик переоцінки активів
Збільшення кредитного ризику	Регулювання ринку	Малий ризик виконання вбудованих опціонів
Посилення ринкової волатильності	Процентна ставка	Зниження кредитних ризиків у сегменті інвестиційних інструментів за рахунок його розпорощення, що, насправді, означало його накопичення
Ринковий ризик	Інші	Інші чинники
Інші		

Джерело: складено автором

дії монетарної влади США до і після кризи 2008 р., спрямовані на постійне збільшення пропозиції грошової маси в економічній системі [14, с. 198]. Ефект ліквідності на глобальних ринках деривативів проявився в тому, що збільшення сукупного обсягу безприбуткових і низькодохідних банківських резервів стало стимулом перерозподілу попиту із сектора інструментів із короткою дюрацією в сегмент більш високодохідних довгострокових інструментів, стимулюючи зниження їхньої прибутковості. Відбувалося також зниження процентних спредів (дослідження Дж. Куртадона [15, с. 103], П. Дубвіга [16, с. 68]).

Динаміка пропозиції грошової маси на глобальних ринках цінних паперів із кінця 1980-х років до 2016 р. впливала також на коливання премії за ринковий ризик, тому що акції, деривативи на індекси акцій тощо здебільшого використовуються як засіб страхування ризику інфляції.

Отже, на глобальних фінансових ринках обсяг грошової пропозиції впливає на розвиток інструментів та продуктів фінансового інжинірингу як безпосередньо, через ефект ліквідності, так і опосередковано, через канал премій за ризик ліквідності, кредитного ризику, процентних спредів, премій за ринковий ризик.

Вагомий вплив на розвиток фінансового інжинірингу має показник волатильності кредитного ризику. Взаємну динаміку номінальної вартості продуктів фінансового інжинірингу і кредитних спредів дослі-

джено в роботах Дж. Амато і Ж. Гінтелберга [17, с. 90], Р. Андерсена [18, с. 564], А. Ансі та О.Б. Оуда [19, с. 170]. Вони виявили, що зазвичай напрям динаміки кредитних спредів обернено пропорційний руху цін купівлі та продажу продуктів фінансового інжинірингу, тому що за рахунок нарощування обсягу кредитів знижується премія за ризик ліквідності. Прояв дії цього правила спостерігався в активній фазі кризи 2008 р.

Ще одним потужним чинником розвитку продуктів фінансового інжинірингу з кінця 1980-х років до 2016 р. є ризик волатильності [20, с. 64]. Залежність динаміки номінальної вартості продуктів фінансового інжинірингу та індексів волатильності на ринку овернайт свопів описано в роботах Дж. Песандо [12, с. 926], М. Керан [21, с. 35], Р. Рогальські [22, с. 1035].

За результатами аналізу чинників розвитку продуктів фінансового інжинірингу можна стверджувати, що основним серед загальних був чинник пропозиції грошової маси, тому що він впливає на динаміку процентних, кредитних, ринкових ризиків і ризиків ліквідності.

З урахуванням впливу зазначених чинників у процесі фінансового інжинірингу відбувається формування параметрів інноваційного фінансового продукту, які будуть краще, ніж наявні, задовольняти потреби інвесторів. У світовій практиці інноваційні фінансові продукти найчастіше створювалися для вирішення завдань великих емітентів або інвесторів. Проте в подальшому для

адаптації до потреб та можливостей пересічних інвесторів та емітентів вони вдосконалювалися, внаслідок чого стало можливим їх тиражування і випуск для різних категорій користувачів.

Класичний **алгоритм процесу фінансового інжинірингу** такий:

1. Вивчення ситуації на інвестиційному ринку: параметрів основних продуктів, цінових тенденцій, макрофінансових чинників тощо.

2. Аналіз інтересів інвесторів, вивчення попиту на фінансові продукти, виявлення сфери невідповідності попиту та пропозиції.

3. Аналіз цільових потреб емітента у фінансових ресурсів, оцінка зростання прибутків від операцій із новими фінансовими інструментами. Визначення основних ресурсних обмежень у емітента, пов'язаних із випуском нових цінних паперів.

4. Аналіз і попередній вибір різних характеристик, елементів, модифікацій цінних паперів, що максимально задовольняють попит інвесторів та емітентів. Оцінка витрат та фінансового навантаження за різних варіантів вибору цінних паперів – нових фінансових продуктів.

5. Створення нового фінансового продукту або модифікація вже випущених за параметрами випуску щодо обсягу, рівня доходності, ризику і перспективам росту номінальної вартості із застосуванням методів та інструментів фінансового інжинірингу для надання їм необхідних особливостей та врахування інтересів сторін (підвищення конкурентоспроможності продукту).

6. Кінцевий вибір і підготовка випуску цінного паперу в модифікації, що задовольняє інтереси емітентів та прогнозованих інвесторів за критеріями ризику, доходності, ліквідності, фінансового навантаження, попиту на фінансові ресурси.

7. Кінцеве узгодження структури емісії.

8. Вирішення організаційних і технічних питань (розміщення емісії та підтримання випущеного фінансового продукту на вторинному ринку).

Проаналізуємо цей процес на прикладі облігації, що є відносно менш ризикованим

цінним папером і має певні переваги для інвесторів та емітентів порівняно з іншими фінансовими продуктами за рахунок оформлення відносин боргу, публічного обігу та розкриття інформації, стандартизації. Фінансовий інжиніринг дає змогу управляти такими основними параметрами облігації, як ризик, доходність та ліквідність, що забезпечують генерування стабільного грошового потоку. Йдеться про час, періодичність та обсяги виплачених коштів. Наприклад, облігації з плаваючою і фіксованою ставкою доходності можуть мати однакові показники ризикованості, доходності та ліквідності, проте різну ринкову привабливість для інвесторів за рахунок різних параметрів грошових потоків. Саме застосування фінансового інжинірингу дає змогу краще задовольнити інтереси інвесторів за рахунок поліпшення показників грошового потоку.

За період розвитку фінансового інжинірингу було створено певну кількість різновидів облігацій для забезпечення сталого грошового потоку, управління фінансовими ризиками, а також для отримання додаткових прибутків від правильного використання законодавчих та фінансових відмінностей між країнами. Найбільш «удалі» облігації, що створені в результаті фінансового інжинірингу, у 1988 р. були сформовані Дж. Фіннерті у так званій «список Фіннерті». На основі дослідження зазначеного списку можна зробити висновок, що основними причинами появи фінансових інновацій є необхідність перерозподілу ризиків в умовах високої волатильності процентних ставок, підвищення ліквідності цінних паперів, зниження витрат, що пов'язані з випуском та обігом облігацій. Це, наприклад, облігації, що сконструйовані шляхом включення в їхню структуру декількох деривативів, зокрема облігацій з індексованим купоном, купонні облігації з кумулятивним купоном і облігації з оплатою за вибором, облігації з глибоким дисконтом (купонні облігації, що розміщуються за ціною нижче від номіналу) тощо.

Окрім формування інноваційних параметрів облігацій, застосування фінансового

інжинірингу дає змогу сформувати зі стандартними облигаціями складні структуровані продукти. Це, зокрема:

1) позики, що сконструйовані на основі комбінування облигації та похідного фінансового інструмента, до яких належать облигації, які передбачають індексацію купонного доходу і/або суму основного боргу, облигації з плаваючою процентною ставкою, облигації зі змінною датою погашення, облигації з можливістю погашення у негрошовій формі;

2) позики, які сконструйовані шляхом декомпозиції облигації, прикладом яких можуть бути стрипи, що дотепер не дуже поширені в Україні у зв'язку з податковою неефективністю випуску некупонних облигацій;

3) пакетні (синтетичні) продукти, що являють собою випуск облигацій у комплексі з іншим фінансовим продуктом, як правило, деривативу, для досягнення певних цілей емісії;

4) облигації з вбудованим форвардним контрактом (наприклад, нафтові облигації (*Protobonds*), облигації з вбудованим свопом, обернені облигації з плаваючою процентною ставкою (*inverse floating-rate notes*) двовалютні облигації (*dual bonds*), облигації із вбудованим опціоном (конвертовані облигації, облигації що мають опціон, на кредитоспроможність емітента, акціонера або управляючого (*credit-linked notes*), облигації з індексованою сумою основного боргу (*bond with indexed principal*), що містять опціон на індекси акцій (*market index target term security*), обмінні курси валют (*PERLS principal exchange rate linked securities*), подовжувані, відкличні, облигації, які можуть бути достроково погашені (*extendible Callable Puttable bonds*), облигації із вбудованим пакетом похідних фінансових інструментів.

Таким чином, структурований продукт – це складний фінансовий продукт, який включає у себе два і більше класів активів, що випускається для задоволення специфічних потреб інвесторів. Згідно з багатьма визначеннями, структурований продукт є поєднанням стандартних (непохідних) фінансових

інструментів (звичай облигацій) і похідних інструментів. Він має нестандартні характеристики (співвідношення ризиків і доходності, структури грошових потоків), які були досягнуті за рахунок комбінування постійних і змінних потоків активів (грошових і негрошових), додаткових умов (наприклад, право відмінити потоки).

Найбільш поширеною є конструкція, коли структурований продукт складається з таких фінансових інструментів, як форварди, свопи, опціони різних видів, які дають змогу комбінувати різні інвестиційні стратегії. Ми дотримуємося думки, що основним поняттям під час вивчення структурованих продуктів має бути поняття потоків. Акцент на використанні грошових потоків у процесах фінансового інжинірингу зустрічається в роботах низки вчених, зокрема в монографії Херрі М. Кета «Структуровані деривативи на фондовому ринку» [23]. Російський науковець З. Воробьова [24] на додаток до цього вводить поняття потоку «негрошового активу», тобто поєднує потоковий та традиційний підходи, що розглядає структурований продукт як набір фінансових інструментів: невиробничих та виробничих. Це дає підстави для застосування поняття «потоківі фінансові інструменти» як одного з блоків структурованого фінансового продукту.

Потік має такі параметри: дата, сума (значення) потоку, актив потоку. У постійному потоці всі ці параметри фіксуються. Так, наприклад, усі параметри звичайної облигації відомі в момент її випуску.

Змінний потік – це такий потік, параметри якого заздалегідь не відомі, залежать від певних параметрів і стають відомими лише в майбутній момент часу. У змінному потоці теоретично будь-який із параметрів може бути змінним: дата, сума або актив. Найчастіше змінним установлюється сума потоку. Хоча параметри змінного потоку не фіксуються заздалегідь, визначається порядок розрахунку значень потоку. Наприклад, у монографії Херрі М. Кета як «змінний грошовий потік» уживається термін *index-linked cash flow*, тобто «грошовий потік, прив'язаний

до індексу». Це передбачає наявність форми, яка встановлює зв'язок між сумою потоку і деяким фондовим індексом. Завдяки використанню змінних потоків з'являється можливість створення абсолютно будь-яких фінансових продуктів, виплати за якими залежать від визначених змінних для вирішення поставлених завдань.

Хоча в основі змінних потоків можуть лежати будь-які змінні величини, проте на практиці використовується досить обмежений їх перелік, які можна класифікувати так.

Змінні, що мають економічну природу: ринкові (ціни акцій, облігацій, курси товарів, валютні курси, процентні ставки, різні індекси (фондові, товарні), інші економічні змінні, кредитні рейтинги).

Виникнення події, що має економічну природу, наприклад банкрутство компанії. Математично походження події зазвичай представляється у вигляді одиниці, а не існування – у вигляді нуля.

Із постійних і змінних потоків можна сконструювати різноманіття структурованих продуктів. Однак є продукти, уявити які виключно у вигляді потоків неможливо, тому що є деякі додаткові умови, що належать або до окремих потоків продукту, або до самого продукту.

Висновки. Таким чином, маючи у своєму розпорядженні можливість формувати постійні і змінні потоки, грошові й потоки активів, а також можливість додавати до окремих потоків або до всього фінансового продукту додаткові умови, фінансовий інженер має можливість конструювати будь-які структуровані продукти. Комбінування фінансових інструментів із постійними і змінними потоками, доповнених різними додатковими умовами, дає змогу сформувати безліч найрізноманітніших фінансових продуктів, скомбінувавши їх абсолютно будь-

яким чином. Це дає змогу вирішити різні завдання інвесторів і задовольнити їхні інтенси. У контексті розвитку ІФІ застосування продуктів фінансового інжинірингу дає змогу забезпечити для інвесторів такі переваги.

1. Більш дешевий спосіб вирішення традиційних фінансових завдань. Наприклад, купівля цінних паперів із важелем та їх короткий продаж (продаж без покриття). Перелік активів, які можуть бути предметом класичного короткого продажу, обмежений лише найбільш ліквідними акціями. Зробити короткий продаж неліквідного інструменту набагато складніше або взагалі неможливо. Проте це дає змогу зробити, наприклад, стандартний форвардний контракт або форвардні контракти з відкритою датою поставки. Такі угоди можна вважати примітивними структурованими продуктами.

2. Можливість обійти законодавчі чи іншого роду обмеження на вчинення фінансово-інвестиційних операцій, наприклад обмеження на частку позикових коштів під час придбання акцій.

3. Економія трансакційних витрат, особливо за великого обсягу угоди.

4. Ефективний спосіб зміни структури інвестиційного портфеля. Наприклад, потреба продажу частини акцій портфеля, придбання замість них інших цінних паперів, закриття ризикованих позицій. Зазвичай ці завдання можна вирішити й традиційним шляхом, але використання структурованих фінансових продуктів, сформованих для вирішення конкретного завдання, може обійтися набагато дешевше.

Зважаючи на підвищені ризики інвестиційної діяльності на вітчизняному фінансовому ринку, застосування фінансового інжинірингу для формування інноваційних фінансових продуктів сприятиме активізації розвитку фондового ринку.

Список літератури:

1. Маршалл Дж.Ф. Финансовая инженерия: Полное руководство по финансовым нововведениям. Москва : ИНФРА-М, 1998. С. 47.

2. Celerier C., Vallee B. What drives financial complexity? A look into the retail market for structured products. Zurich : University of Zurich press, 2012.

3. Berg T. The term structure of risk premia. *New evidence from the financial crisis. ECB working paper series*. 2010. № 1165. P. 234–257.
4. Кох Р. Менеджмент и финансы от А до Я / пер. В. Швецова ; общ. ред. Ю.Н. Каптуревского. Санкт-Петербург : Питер, 1999.
5. Mishkin F.S. The economics of Money, Banking and Financial Markets, Second edition. Washington : Scott & Foresman, 1989.
6. Mankiw G., Summers L.H. Do long-term interest rates overreact to short-term interest rates. *Brookings Institute Press*. 2009. № 4. P. 97–103.
7. Finnerty J.H. Financial engineering in corporate finance: an overview. *Financial management*. 2010. № 4. P. 14–21.
8. Krishnamurthy A., Vissing-Jorgensen A. Intermediary asset pricing, working paper. *Northwest University press*. 2009. № 75. P. 34–40.
9. Gerald J. Defining financial engineering. *Financial Engineering News*. 1998. № 4. P. 12–23.
10. Інноватика на фінансових ринках : монографія / за наук. ред. д.е.н., проф. С.В. Онишко. Ірпінь : Університет ДФС України, 2018.
11. Gavet E., Schuermann T., Strahan P.E. Managing bank liquidity risk: how deposit-loan synergies vary with market conditions. *Review of financial studies*. 2009. № 20. P. 56–61.
12. Pesando J.E. The Supply of Money and Common Stock Prices: Further Observations on the Econometric Evidence. *The Journal of Finance*. 1974. № 29. P. 921–932.
13. Nystedt J. Derivative market competition: OTC markets versus organized derivative exchanges. Washington : IMF working paper, 2004.
14. Friedman J., Kraus W. Engineering financial crisis. Pensilvania : University of Pennsylvania Press, 2011.
15. Courtadon G. The Pricing of Options on Default-Free Bonds. *Journal of Financial and Quantitative Analysis*. 1982. № 17. P. 100–110.
16. Dybvig P.H. Bond and Bond Option Pricing Based on the Current Term Structure. Olin : Olin School of Business working paper, 1988.
17. Amato J.D., Gyntelberg J. CDS index tranches and the pricing of credit risk correlations. *BIS Quarterly Review*. 2005. № 3. P. 87–91.
18. Anderson R.W., McKay K. Handbook of European financial markets and institutions. *Oxford University Press*. 2011. № 9. P. 75–79.
19. Ansi A., Ouda O.B. How option markets affect price discover on the spot markets: A survey of the empirical literature and synthesis. *International Journal of Business and Management*. 2009. № 8. P. 169–174.
20. Bryant J. A model of reserves, bank runs and deposits insurance. *Journal of banking & finance*. 1980. № 4. P. 56–69.
21. Keran M.W. Expectation, Money and the Stock Market. *Federal Reserve Bank of St. Louis Review*. 1971. № 53. P. 31–38.
22. Rogalski R.J., Vinso J.D. Stock Returns, Money Supply and the Direction of Causality. *The Journal of Finance*. 1977. № 32. P. 1030–1038.
23. Harry M. Kat. Structured equity derivatives: the definitive guide to exotic options and structured notes. John Wiley & Sons Ltd, 2001.
24. Воробева З. Рынок корпоративных облигаций в России: структура, динамика и перспективы развития. *Вестник Финансовой академии*. 2004. № 2. С. 89–99.

References:

1. Marshall, Dzh.F. (1998) *Fynansovaia ynzheneriya: Polnoe rukovodstvo po fynansovym novovvedenyiam* [Financial Engineering: The Complete Guide to Financial Innovations]. Dzh.F. Marshall, M., YNFRA-M, p. 47.
2. Celerier, C. (2012) *What drives financial complexity? A look into the retail market for structured products* / C. Celerier, B. Vallee, Zurich: University of Zurich press.

3. Berg, T. (2010) The term structure of risk premia, T. Berg, New evidence from the financial crisis. *ECB working paper series*, No 1165, pp. 234-257.
4. Koh, Richard. (1999) *Menedzhment i finansy ot A do Ya* [Management and Finance from A to Z]. R. Koh ; per. V. Shvecov ; obshch. red. YU. N. Kapturevskij, SPb. : Piter.
5. Mishkin, F. S. (1989) *The economics of Money, Banking and Financial Markets*, Second edition, F. S. Mishkin, Washington: Scott & Foresman.
6. Mankiw, G. (2009) *Do long-term interest rates overreact to short-term interest rates*, G. Mankiw, L. H. Summers // Brookings Institute Press, No 4, pp. 97-103.
7. Finnerty, J. H. (2010) Financial engineering in corporate finance: an overview, J. H. Finnerty, *Financial management*, No 4, pp. 14-21.
8. Krishnamurthy, A. (2009) *Intermediary asset pricing, working paper*, A. Krishnamurthy, A. Vissing-Jorgensen, Northwest University press, No 75, pp. 34-40.
9. Gerald, J. (1998) Defining financial engineering, J. Gerald, *Financial Engineering News*, No 4, pp. 12-23.
10. Onyshko S.V. (ed.), (2018) *Innovatyka na finansovykh rynkakh* [Innovation at financial markets]: [monohrafiia], Irpin: Universytet DFS Ukrainy.
11. Gavet, E. (2009) Managing bank liquidity risk: how deposit-loan synergies vary with market conditions, E. Gavet, T. Schuermann, P. E. Strahan, *Review of financial studies*, No 20, pp. 56-61.
12. Pesando, J. E. (1974) The Supply of Money and Common Stock Prices: Further Observations on the Econometric Evidence / J. E. Pesando, *The Journal of Finance*, No 29, pp. 921-932.
13. Nystedt, J. (2004) Derivative market competition: OTC markets versus organized derivative exchanges, J. Nystedt // *Washington: IMF working paper*.
14. Friedman, J. (2011) *Engineering financial crisis*, J. Friedman, W. Kraus, Pensilvania: University of Pennsylvania Press.
15. Courtadon, G. (1982) The Pricing of Options on Default-Free Bonds, G. Courtadon, *Journal of Financial and Quantitative Analysis*, No 17, pp. 100-110.
16. Dybvig, P. H. (1988) Bond and Bond Option Pricing Based on the Current Term Structure, P. H. Dybvig, Olin: *Olin School of Business working paper*.
17. Amato, J. D. (2005) CDS index tranches and the pricing of credit risk correlations, J. D. Amato, J. Gyntelberg, *BIS Quarterly Review*, No 3, pp. 87-91.
18. Anderson, R. W. (2011) *Handbook of European financial markets and institutions*, R. W. Anderson, K. McKay, Oxford University Press, No 9, pp. 75-79.
19. Ansi, A. (2009) How option markets affect price discover on the spot markets: A survey of the empirical literature and synthesis, A. Ansi, O. B. Ouda, *International Journal of Business and Management*, No 8, pp. 169-174.
20. Bryant, J. (1980) A model of reserves, bank runs and deposits insurance J. Bryant, *Journal of banking & finance*, No 4, pp. 56-69.
21. Keran, M. W. (1971) Expectation, Money and the Stock Market, M. W. Keran, *Federal Reserve Bank of St. Louis Review*, No 53, pp. 31-38.
22. Rogalski, R. J. (1977) Stock Returns, Money Supply and the Direction of Causality, R. J. Rogalski, J. D. Vinso, *The Journal of Finance*, No 32, pp. 1030-1038.
23. Harry M. Kat. (2001) *Structured equity derivatives: the definitive guide to exotic options and structured notes*. John Wiley & Sons Ltd.
24. Vorobeva Z. (2004) Rynok korporativnykh obligacij v Rossii: struktura, dinamika i prspektivy razvitya [Corporate bond market in Russia: structure, dynamics and development prospects]. *Vestnik finansovoj akademii*, No 2, pp. 89-99.

DOI: <https://doi.org/10.32836/2521-666X/2019-2-64-19>
УДК 336.131

Хомутенко А.В.

кандидат економічних наук, доцент,
Одеський національний економічний університет

Khomutenko Alla

Odessa National Economic University

СИСТЕМНІ АТРИБУТИ ТА СТРУКТУРНІ ВИКРИВЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ ДЕРЖАВНИМИ ФІНАНСАМИ УКРАЇНИ

SYSTEM ATTRIBUTES AND STRUCTURAL DISTORTION OF THE STATE FINANCIAL MANAGEMENT OF UKRAINE

Статтю присвячено дослідженню елементів системи управління державними фінансами. Визначено сутнісний зміст об'єкта управління. Охарактеризовано такі об'єкти управління державними фінансами, як державний бюджет, державні позабюджетні фонди, фонди коштів суб'єктів господарювання державного сектору економіки. Виявлено прогалини та недоліки вітчизняних нормативно-правових актів, які регулюють питання управління державними фінансами. Наведено суб'єктів, що здійснюють безпосереднє та опосередковане управління державними фінансами. З'ясовано основоположні принципи, які порушують зазначені суб'єкти. Дослідження атрибутивних властивостей системи управління державними фінансами в Україні дало змогу розкрити особливості її функціонування. Запропоновано напрями усунення виявлених структурних викривлень управління державними фінансами.

Ключові слова: управління, державні фінанси, державний бюджет, державні позабюджетні фонди, суб'єкти господарювання державного сектору економіки.

Статья посвящена исследованию элементов системы управления государственными финансами. Определено сущностное содержание объекта управления. Охарактеризованы такие объекты управления государственными финансами, как государственный бюджет, государственные внебюджетные фонды, фонды средств субъектов хозяйствования государственного сектора экономики. Выявлены пробелы и недостатки отечественных нормативно-правовых актов, регулирующих вопросы управления государственным финансами. Приведены субъекты, осуществляющие непосредственное и опосредованное управление государственными финансами. Выявлены основополагающие принципы, которые нарушают указанные субъекты. Исследование атрибутивных свойств системы управления государственными финансами в Украине позволило раскрыть особенности ее функционирования. Предложены направления устранения выявленных структурных искажений управления государственными финансами.

Ключевые слова: управление, государственные финансы, государственный бюджет, государственные внебюджетные фонды, субъекты хозяйствования государственного сектора экономики.

The article is devoted to the study of the elements of the public finance management system in Ukraine and its attributes. The structural distortions in such a system is identified. According to the results of the study, the public finance management system elements, including: object, subject, subject, management activity are defined. The essential content of the control object is determined. Such objects of public finance management as the state budget, state extra-budget funds, and funds of funds of business entities of the public sector economy are characterized. The subjects that directly and indirectly manage public finances are listed. The fundamental principles that violate these management subjects are discovered. The essence of management activity and management functions is determined. The statistical and analytical data, which show the ineffective management of public finances in Ukraine are presented. The study of the attributive properties of the public financial management system in Ukraine allowed us to reveal the features of its functioning. A critical analysis of special regulatory legal acts was carried out, in particular: Strategies for the development of the public financial management system (2013) and Strategies for reforming the public financial management system for

2017-2020 (2017). As a result, it was found that gaps and weaknesses of the national legislation governing public finance management. The directions for eliminating structural distortions in the management of public finances are identified. For example, at first, it is necessary: to consolidate in the relevant regulatory acts the provisions that will reveal the essence and components of the public finance management system; to clearly identify the subjects of public finance management and their sphere of competence; to minimize the subjective factor in the management of public finances through the promotion of civil society; to increase the responsibility management bodies for the drafting of poor-quality regulatory and legal acts, the legislation violations and the adoption unfounded management decisions.

Key words: management, state finances, state budget, state extra-budgetary funds, economic entities of the state sector of the economy.

Постановка проблеми. Фінансова політика держави спрямована на регулювання інвестиційної активності, стимулювання економічного зростання, забезпечення фінансовими ресурсами пріоритетних секторів національної економіки. Результативність фінансової політики є необхідною умовою для подолання негативних тенденцій, що перешкоджають гармонійному розвитку всіх сфер життєдіяльності країни. Успішна реалізація нормативно затверджених напрямів фінансової політики, своєю чергою, залежить від функціонуючої в країні системи управління державними фінансами.

Соціально-економічні та політичні кризові процеси, які регулярно протікають в Україні, здебільшого спричинені інституційними викривленнями та спотвореннями, деформаціями та диспропорціями у соціально-економічних структурах, у всіх інституціональних секторах економіки, зокрема й у секторі загальнодержавного управління. Усе це й зумовлює необхідність здійснення дослідження системних атрибутів управління державними фінансами для вироблення пропозицій із «докорінної системної модернізації» [1] такого управління, що в результаті дасть змогу задовольнити суспільні інтереси та забезпечити населення якісними повноцінними суспільними благами.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематика управління державними фінансами була предметом досліджень як окремих учених, так і цілих авторських колективів. Значний внесок у дослідження теоретико-організаційних засад управління державними фінансами зробили: В.Д. Базилевич, Р.Л. Балакін, Дж.М. Б'юке-

нен, О.Д. Василик, С.С. Гасанов, Дж. Грубер, А.І. Даниленко, П. Джейн, І.О. Луніна, М.І. Карлін, О.П. Кириленко, В.П. Кудряшов, А.М. Соколовська, О.О. Молдован, Л.Л. Тарангул, І.Я. Чугунов, В.М. Федосов, С.І. Юрій та ін. Колективні монографії та наукові розробки, присвячені управлінню державними фінансами, видавали, зокрема, Державна навчально-наукова установа «Академія фінансового управління» (монографія «Актуальні проблеми розвитку системи управління державними фінансами: євроінтеграційний контекст») та Національна академія державного управління при Президентові України (наукова розробка «Методологія державного управління як галузі науки»).

Відаючи належне науковому доробку зазначених учених, відзначимо, що суспільний розвиток та глобалізаційні процеси зумовлюють необхідність здійснення систематичного аналізу стану суспільних інститутів, що функціонують в Україні, у тому числі й таких забезпечуючих інститутів, як інститут управління державними фінансами, для підвищення ступеня задоволення змінних у часів суспільних інтересів.

Мета статті полягає у дослідженні існуючих елементів системи управління державними фінансами в Україні та їхніх атрибутів, що дасть змогу визначити структурні викривлення такої системи та запропонувати першочергові заходи з їх усунення.

Виклад основного матеріалу. Система управління державними фінансами, як і будь-яка інша система, являє собою сукупність взаємопов'язаних елементів, кожний з яких володіє певними властивостями, атрибутами [2].

Основними елементами, без яких система управління державними фінансами існувати не може, є суб'єкт та об'єкт. Об'єктом управління є рух частини суспільних фінансових ресурсів (фінансові потоки), що формують централізовані та децентралізовані фонди грошових коштів (державний бюджет, державні позабюджетні фонди, фонди коштів суб'єктів господарювання державного сектору економіки) та фінансові потоки, що спрямовуються на надання суспільних благ і задоволення суспільних інтересів. Такі фонди грошових коштів можуть формуватися із внутрішніх та зовнішніх джерел. До зовнішніх джерел можна віднести: фонди коштів міжнародних фінансових інституцій і національний дохід (далі – НД) та/або національне багатство (далі – НБ) іншої країни. Кошти з таких джерел надходять у вигляді зовнішніх запозичень, грантів, дарунків, благодійних внесків, репарацій.

Державний бюджет як складник державних фінансів являє собою фонд грошових коштів, який повинен формуватися передусім за рахунок внутрішніх джерел (валовий внутрішній продукт (далі – ВВП) та НБ). Так, зокрема, фінансові потоки, джерелом утворення яких є ВВП, надходять до державного бюджету, у вигляді: рентної плати за користування державною власністю, непрямих податків, прямих податків (податковий метод наповнення бюджету), внутрішніх запозичень (позичковий метод формування доходів), плати за державні послуги, частини прибутку державного сектору, адміністративних зборів. У разі продажу об'єктів, які включаються до складу НБ країни, до державного бюджету надходять фінансові потоки у вигляді приватизаційних платежів.

Важливим атрибутом державного бюджету є те, що цей фонд може складатися із загального, спеціального, резервного та інших бюджетних фондів. Основною відмінною ознакою таких фондів є порядок розподілу їхніх коштів. Наприклад, атрибутом спеціального фонду є предметно-цільове використання його коштів, а резервного – настання непередбачених обставин, за яких

цей фонд розподіляється [3]. Атрибутами інших існуючих в Україні бюджетних фондів є те, що всі вони формуються, розподіляються та використовуються для виконання певних функцій держави [4]. Зокрема, соціальної – бюджетний фонд, який управляється відповідною бюджетною установою – Фондом соціального захисту інвалідів [5].

Відмінною ознакою такого об'єкта управління, як державні позабюджетні фонди, можна вважати те, що це фонди грошових коштів, які переважно формуються шляхом акумуляції обов'язкових внесків (платежів) юридичних та фізичних осіб для реалізації конституційних прав громадян. Такі фонди об'єднують фінансові ресурси, що не включаються до складу державного бюджету. Зауважимо, що, як правило, такі фонди цільового призначення [4].

Ще одним об'єктом управління державними фінансами є рух фінансових ресурсів, що формують децентралізовані фонди грошових коштів суб'єктів господарювання державного сектору економіки. Основною відмінною ознакою таких фондів від централізованих є порядок їх формування. Як відомо, децентралізовані фонди формуються за рахунок власного, залученого та позичкового капіталу. Специфікою децентралізованих фондів грошових коштів суб'єктів господарювання державного сектору економіки є те, що джерелом утворення власного капіталу є державний бюджет, оскільки за вітчизняним законодавством частка держави повинна становити не менше 50% [6, ст. 22]. Окрім того, з державного бюджету здійснюється бюджетне кредитування та/або фінансування таких суб'єктів.

Таким чином, підсумовуючи, зазначимо, що державні фінанси, які включають фінансові ресурси державного бюджету, державних позабюджетних фондів та суб'єктів господарювання державного сектору економіки та їх рух будуть об'єктом управління.

Разом із тим у Стратегії реформування системи управління державними фінансами на 2017–2020 рр. визначено не об'єкти управління, не елементи системи управління

державними фінансами, а «складові частини», які поділені за певними «напрямами», а саме: «за напрямом дотримання загальної бюджетно-податкової дисципліни у середньостроковій перспективі: податкова система, макроекономічне та бюджетне прогнозування, середньострокове бюджетне планування, управління фіскальними ризиками, управління державним боргом, управління ліквідністю; за напрямом підвищення ефективності розподілу ресурсів на рівні формування державної політики: стратегічне планування, програмно-цільовий метод, міжбюджетні відносини та фіскальна децентралізація; за напрямом забезпечення ефективного виконання бюджету: система публічних закупівель, управління державними інвестиціями, бухгалтерський облік у державному секторі, державний внутрішній фінансовий контроль, державний фінансовий контроль, незалежний зовнішній фінансовий контроль, підвищення рівня прозорості та підзвітності в управлінні державними фінансами, прозорість бюджету та участь громадян у бюджетному процесі, застосування інформаційних технологій в управлінні державними фінансами» [7]. На нашу думку, зазначені положення є швидше напрямами досягнення поставленої у стратегії мети, а не «складовими частинами системи управління державними фінансами». Хоча виділення напрямів, за якими забезпечуватиметься розвиток системи управління державними фінансами, якісно відрізняє цю Стратегію від попередньої Стратегії «розвитку системи управління державними фінансами», затвердженої КМУ 01.07.2013 [8, ч. 1, абз. 6], уважаємо, що зазначені у нормативно-правових актах положення, зокрема в частині складників системи управління державними фінансами, викривляють структуру та зміст як системи державних фінансів, так і системи державного управління. На нашу думку, зазначені норми створюють дисбаланс між теоретичними уявленнями про державні фінанси, державне управління та правовими нормами. Вбачається, що структурувати напрями реформування системи управління

державними фінансами необхідно за певною ознакою, наприклад за об'єктом управління. При цьому необхідно враховувати, що предметом управління державними фінансами є бюджетні показники, результативні показники руху фінансових ресурсів державних позабюджетних фондів та показники фінансово-господарської діяльності суб'єктів господарювання державного сектору економіки.

Нормативна невизначеність зазначених елементів системи управління державними фінансами та їхніх атрибутів призводить до відсутності концептуального системного підходу до модернізації такої системи, зниження ефективності її функціонування, що зумовлене неохопленням суб'єктами управління, у т. ч. й наділених контрольними повноваженнями, усіх державних фінансових ресурсів та фінансових потоків.

Невід'ємним елементом системи управління державними фінансами, як відомо, є суб'єкти, до яких варто відносити органи та/або осіб, що наділені владними повноваженнями щодо здійснення впливу на державні фінанси з метою досягнення поставлених цілей через виконання певного кола завдань за рахунок реалізації нормативно встановлених повноважень, прав і обов'язків (компетенцій). Зауважимо, що компетенції є невід'ємним атрибутом суб'єктів управління державними фінансами. Саме тому актуалізується необхідність дослідження таких компетенцій.

Зауважимо, що у зв'язку з тим, що державні фінанси об'єднують фінансові ресурси державного бюджету, державних позабюджетних фондів та суб'єктів господарювання державного сектору економіки, доцільно суб'єктів управління також поділити на три групи суб'єктів, які, своєю чергою, здійснюють два види управління: безпосереднє та опосередковане. Суб'єкти, що здійснюють безпосереднє управління, на нашу думку, можна розділити на таких, які уповноважені приймати стратегічні рішення, та таких, що здійснюють оперативне управління. Так, наприклад, стратегічні рішення в управ-

ліній всіма складниками державних фінансів можуть приймати: Верховна Рада України (далі – ВРУ), Президент України, Кабінет Міністрів України (далі – КМУ) (табл. 1).

До суб'єктів, що приймають стратегічні рішення на рівні окремих позабюджетних цільових фондів соціального призначення, відносимо Міністерство соціальної політики України, яке, зокрема, «подає ... КМУ проекти бюджетів Фонду загальнообов'язкового державного соціального страхування на випадок безробіття та Фонду соціального страхування», «погоджує порядок розміщення тимчасово вільних коштів, у тому числі резерву коштів Фонду соціального страхування, на депозитних рахунках банківських установ» [11, п. п. 4.23, 4.25].

На рівні конкретних фондів суб'єктів господарювання державного сектору економіки можуть приймати стратегічні рішення та одночасно здійснювати оперативне управління уповноважені міністерства, відомства та інші головні розпорядники бюджетних коштів і безпосередньо уповноважені особи відповідних суб'єктів господарювання. Так, зокрема, Міністерство освіти та науки України (далі – МОН), виступаючи головним розпорядником бюджетних коштів, має можливість визначати напрями фінансово-господарської діяльності навчальних закладів,

які виступають розпорядниками бюджетних коштів нижчого рівня. Крім того, МОН «утворює, ліквідує, реорганізовує підприємства, установи та організації...»; «організовує планово-фінансову роботу в апараті МОН, на підприємствах, в установах та організаціях, що належать до сфери його управління, здійснює контроль над використанням фінансових і матеріальних ресурсів, забезпечує організацію та вдосконалення бухгалтерського обліку»; «притягує до дисциплінарної відповідальності керівників підприємств» та ін. [12, ст. ст. 5, 10]. Таким чином, головний розпорядник бюджетних коштів залежно від об'єкта управління може одночасно виступати й суб'єктом управління, що має можливість приймати стратегічні рішення, й суб'єктом оперативного управління, й суб'єктом опосередкованого управління.

Оперативне управління усіма державними фінансами реалізує Державна казначейська служба України, яка здійснює «розрахунково-касове обслуговування розпорядників, одержувачів бюджетних коштів та інших клієнтів, операцій із коштами бюджетів, спільних із міжнародними фінансовими організаціями проектів; управляє ліквідністю субрахунків єдиного казначейського рахунка; ...здійснює у межах повноважень контроль над: бюджетними повноваженнями

Таблиця 1

**Суб'єкти управління державними фінансами, що приймають стратегічні рішення
(складено автором)**

Назва органу	Повноваження
ВРУ	здійснює «затвердження державного бюджету України та внесення змін до нього, контроль над виконанням Державного бюджету України, прийняття рішення щодо звіту про його виконання» [9, ст. 85]; «комітети ВРУ мають право на внесення пропозицій щодо Основних напрямів бюджетної політики на наступний бюджетний період» [10, ст. 27] та ін.
Президент України	здійснює управління шляхом підписання або накладання вето на прийняті ВРУ нормативно-правові акти [9, ст. 106], зокрема закону про державний бюджет України на відповідний рік; видає укази і розпорядження, у тому числі й ті, що відносяться до сфери управління державними фінансами
КМУ	«забезпечує проведення фінансової, цінової, інвестиційної та податкової політики; ... здійснює управління об'єктами державної власності; розробляє проект закону про державний бюджет України і забезпечує виконання затвердженого Верховною Радою України державного бюджету України, подає Верховній Раді України звіт про його виконання» [9, ст. 116]

під час зарахування надходжень бюджету; відповідністю кошторисів розпорядників бюджетних коштів показникам розпису бюджету» та ін. [13, ст. 4].

Окрім того, до суб'єктів оперативного управління державним бюджетом можна віднести Міністерство фінансів України (далі – Мінфін), яке наділене повноваженнями щодо забезпечення реалізації фінансової та бюджетної політики, державної політики у сфері казначейського обслуговування бюджетних коштів та у сфері державного фінансового контролю, уповноважене «забезпечувати концентрацію фінансових ресурсів на пріоритетних напрямках соціально-економічного розвитку України», «здійснення заходів із підвищення ефективності управління державними фінансами» та ін. [14, ст. 3]. Таким чином, виходячи з покладених на Мінфін завдань, цей орган здійснює не лише безпосереднє управління державним бюджетом, а й опосередковане управління державними позабюджетними фондами та фінансами суб'єктів господарювання державного сектору економіки.

До суб'єктів опосередкованого управління державним бюджетом можна віднести Національний банк України, який здійснює управління шляхом виконання «операцій з обслуговування державного боргу, пов'язаних із розміщенням державних цінних паперів, їх погашенням і виплатою доходу за ними» [15, ст. 42, п. 12].

Суб'єктами опосередкованого управління, які приймають відповідні рішення в частині делегованих повноважень щодо розподілу коштів державного бюджету, на місцевому рівні виступають районні та обласні ради, які представляють спільні інтереси територіальних громад сіл, селищ, міст та здійснюють управління шляхом «затвердження програм соціально-економічного та культурного розвитку відповідного району, області, цільових програм з інших питань, заслуховування звітів про їх виконання; затвердження відповідно районних, обласних бюджетів, внесення змін до них, затвердження звітів про їх виконання» та ін. [16, ст. 43].

На місцевому рівні можна виділити ще одного суб'єкта опосередкованого управління державним бюджетом – місцеві державні адміністрації (далі – МДА). МДА – виконавча влада в областях і районах, містах Києві та Севастополі – забезпечують виконання державних і регіональних програм соціально-економічного та культурного розвитку, програм охорони довкілля й здійснюють підготовку та виконання відповідних бюджетів [16, ст. 64].

З усього вищезазначеного видно, що в Україні створено достатньо розгалужену систему суб'єктів управління державними фінансами, які різняться залежно від об'єкта управління (складника державних фінансів). Водночас слід зазначити, що суб'єкти опосередкованого оперативного управління, наведені в табл. 2, є спільними для всіх трьох складників державних фінансів. Так, зокрема, Національна комісія із цінних паперів та фондового ринку виступатиме суб'єктом опосередкованого управління державними фінансами у разі здійснення органами державної влади та/або суб'єктами господарювання державного сектору економіки запозичень шляхом емісії цінних паперів.

До суб'єктів опосередкованого управління державними фінансами, на нашу думку, можна віднести й громадянське суспільство, яке в особі, зокрема, засобів масової інформації та громадських об'єднань (організацій) має можливість впливати на державні фінанси. Наприклад, громадське об'єднання має право «звертатися у порядку, визначеному законом, до органів державної влади, органів влади Автономної Республіки Крим, органів місцевого самоврядування, їх посадових і службових осіб із пропозиціями (зауваженнями), заявами (клопотаннями), скаргами»; «брати участь у порядку, визначеному законодавством, у розробленні проектів нормативно-правових актів, що видаються органами державної влади, органами влади Автономної Республіки Крим, органами місцевого самоврядування» [21, ст. 21]. Водночас в Україні на відміну від західних країн громадянське суспільство тільки починає виступати рушій-

**Суб'єкти опосередкованого оперативного управління державними фінансами
(складено автором)**

Назва органу	Повноваження
Державна фіскальна служба України (після реорганізації – Державна податкова служба України та Державна митна служба України)	реалізує державну податкову політику та політику у сфері державної митної справи, здійснює контроль над надходженням до бюджетів та державних цільових фондів податків і зборів, митних та інших платежів [17, ст. 3]
Державна аудиторська служба України	здійснює державний фінансовий контроль над використанням і збереженням державних фінансових ресурсів, необоротних та інших активів, ... «у міністерствах та інших органах виконавчої влади, державних фондах, фондах загальнообов'язкового державного соціального страхування, бюджетних установах і суб'єктах господарювання державного сектору економіки та ін.» [18, ст. 4]
Рахункова палата	здійснює фінансовий аудит та аудит ефективності щодо: надходжень до державного бюджету податків, зборів, обов'язкових платежів та інших доходів, включаючи адміністрування контролюючими органами таких надходжень; використання коштів державного бюджету, наданих місцевим бюджетам та фондам загальнообов'язкового державного соціального і пенсійного страхування та ін. [19, ст. 7]
Національна комісія із цінних паперів та фондового ринку	здійснює державне регулювання та контролю над емісією й обігом цінних паперів та похідних (деривативів) на території України [20, ст. 3]

ною силою в прийнятті органами державної та місцевої влади законних і економічно обґрунтованих управлінських рішень [22], що викликає супротив функціонуючого бюрократичного апарату. Яскравим прикладом дієвості громадянського суспільства України стало прийняття 23.03.2017 Закону України «Про внесення змін до деяких законів України щодо особливостей фінансового контролю окремих категорій посадових осіб», яким передбачена необхідність подання представниками антикорупційних громадських організацій декларацій про майновий стан [23].

Відзначимо, що використання у практиці державного управління в Україні Міжнародних рекомендацій до формування Системи національних рахунків зумовлює необхідність дослідження положень цього нормативного акту. Так, відповідно до цих рекомендацій, сектор загальнодержавного управління (the general government sector) включає центральні, регіональні та місцеві органи державного управління й створені ними фонди соціального забезпечення [24, с. 65]. Таким

чином, міжнародним документом визначено суб'єктів державного управління, частина яких уповноважена здійснювати управління державними фінансами. Разом із тим перелік таких суб'єктів узагальнений, без структурування за сферами їхніх компетенцій.

Проведене дослідження показало, що в Україні не прийнято єдиного нормативно-правового акту, який би систематизував як самих суб'єктів управління державними фінансами, так і їхні компетенції. Зауважимо, що згадування про суб'єктів управління у державному секторі економіки, крім зазначених вище нормативно-правових актів, зустрічається у Господарському кодексі України, яким до таких осіб віднесено: КМУ, міністерства, інші органи влади та організації [6, ст. 22.3]. Водночас таке визначення достатньо розмите. Зазначені проріхи нормативно-правового забезпечення призводять до дублювання повноважень окремих суб'єктів управління та до неможливості охоплення системним контролем державних фінансів як із боку держави, так і з боку громадськості.

Крім того, у Стратегії реформування системи управління державними фінансами на 2017–2020 рр. також не визначені суб'єкти, на яких спрямовані положення нормативно-правового акту [7]. Натомість у Стратегії розвитку системи управління державними фінансами від 01.07.2013, яка втратила чинність, було передбачено, що «заінтересованими сторонами є держава в особі органів державної влади, зокрема Рахункової палати, Кабінету Міністрів України, Мінфіну, Міндоходів, Мінекономрозвитку, Мінюсту, суб'єкти господарювання та громадськість» [8, ч. 1 абз. 7]. На нашу думку, таке формулювання є неточним, адже не зрозуміло, в чому сторони «заінтересовані» та які саме сторони: із зазначеного виходить, що державу представляють не лише органи державної влади, а й суб'єкти господарювання та громадськість. Більше того, не зрозуміло, за яким критерієм було відібрано саме ці органи державної влади та яке відношення Міністерство юстиції України має до державних фінансів?! Адже, відповідно до вітчизняного законодавства, це головний орган у системі центральних органів виконавчої влади з формування та забезпечення реалізації державної правової політики, політики з питань банкрутства та використання електронного цифрового підпису [25, ст. 1]. Саме через такі неузгодженості, на нашу думку, в діючій Стратегії такі положення зовсім відсутні. Таким чином, уважаємо, що всі зазначені недоліки і прогалини організаційного та нормативно-правового характеру спричиняють структурні викривлення управління державними фінансами.

Слід зазначити, що метою діяльності суб'єктів управління державними фінансами є задоволення суспільних інтересів та надання якісних повноцінних суспільних благ громадянам на засадах науковості, системності, законності, компетентності, плановості, ефективності, відкритості, обов'язковості настання відповідальності суб'єктів управління. Такі основоположні принципи також повинні стати законодавчого закріпленим невід'ємним атрибутом системи

управління державними фінансами, що дасть змогу правильно визначити зміст та напрями здійснення цілеспрямованого впливу суб'єктами на об'єкт управління.

Проведене дослідження показало, що суб'єкти управління державними фінансами систематично порушують зазначені принципи. Так, щорічні звіти Рахункової палати свідчать про недотримання:

- принципу законності та ефективності (наприклад, у 2017 р. з порушенням чинного законодавства використано 6 124,4 млн грн державного бюджету та державних цільових фондів, а неефективно використано 6 568,8 млн грн [26, с. 21]). Крім того, наголошено, що в 2015–2016 рр. система державних закупівель була неефективною [26, с. 122];

- принципу прозорості – «протягом 2014–2016 рр. в Україні не забезпечено створення ефективної та прозорої системи адміністрування податкового боргу» [26, с. 49];

- принципу компетентності, що підтверджується висновком контролюючого органу: «Окремі положення проекту закону про державний бюджет України на 2018 рік не відповідали нормам Бюджетного і Податкового кодексів України» [26, с. 37];

- принципу науковості. Про відсутність наукової обґрунтованості показників державного бюджету, зокрема на 2015 р., свідчить таке положення: «З урахуванням прогнозованого економічного спаду, врахованого під час складання проекту державного бюджету на 2015 рік, запропоноване в законопроекті значне зростання окремих доходів державного бюджету є надто оптимістичним» [27, с. 36];

- принципу плановості. Відзначається, що «надані до проекту закону про державний бюджет на 2015 рік матеріали не містили окремих прогнозних розрахунків, ... відсутній прогноз державного бюджету України на наступні за плановим два бюджетні періоди, зведений баланс фінансових ресурсів України, інформація про квазіфіскальні операції та оцінку можливого впливу таких операцій на показники бюджету в наступних бюджетних періодах» [27, с. 35–36].

Окрім того, Рахункова палата наголошує на тому, що в Україні не встановлено належної відповідальності суб'єктів управління державними фінансами [26, с. 164, 175]. Саме через це бюджетні правопорушення продовжують мати системний характер [26, с. 22], що є чи не єдиним, у чому розпорядники бюджетних коштів дотримуються принципу системності. Так, за даними контролюючого органу, окремі суб'єкти управління державними фінансами не використовують у своїй діяльності системний підхід, що призводить до незаконного та неефективного використання бюджетних коштів [26, с. 78, 129].

Нормативно-правова невизначеність чітких правил, норм поведінки, орієнтирів діяльності, юридичних зобов'язань суб'єктів управління державними фінансами, тобто основоположних принципів та засад, негативно відображається на результативних показниках управлінської діяльності, призводить до спотворення ролі та призначення відповідних суб'єктів владних повноважень у всіх сферах суспільного життя країни. Відзначимо, що управлінська діяльність, яка являє собою сукупність дій цілеспрямованого впливу суб'єктом на об'єкт, що реалізуються за допомогою певних методів та інструментів, також є невід'ємним елементом системи управління державними фінансами. При цьому вибір доцільних методів та інструментів, передусім, залежить від конкретної функції управління, яка спрямована на вирішення певного кола завдань.

Функції є ще одним системним атрибутом управління державними фінансами. Як відомо, класична наука про управління до функцій управління відносить планування, організацію, мотивацію, контроль. Зауважимо, що науковці виділяють ще низку функцій управління: прогнозування, облік, координацію, регулювання та ін. Разом із тим уважаємо, що прогнозування є інструментом, за рахунок якого здійснюється планування управлінської діяльності, а всі інші зазначені функції – підфункції функції «орга-

нізація». Правова уніфікованість функцій управління уповноважених суб'єктів шляхом закріплення зазначених чотирьох функцій із подальшим розкриттям їхнього змісту у відповідних нормативно-правових актах сприяла б мінімізації, а в подальшому й усуненню інституційних перекосів у системі управління державними фінансами. Разом із тим це стає можливим за використання системного підходу до реформування всіх елементів системи.

Висновки. Підсумовуючи результати проведеного дослідження, зазначимо, що деформації системних атрибутів та відсутність концептуальних підходів до системи управління державними фінансами негативно позначається на ефективності дії механізму такого управління. Для усунення виявлених структурних викривлень управління державними фінансами та підвищення ступеня задоволення суспільних інтересів, перш за все, необхідно:

- закріпити у відповідних нормативно-правових актах, зокрема у Стратегії реформування системи управління державними фінансами, положення, що розкриватимуть сутність та складники системи управління державними фінансами. Це дасть змогу сформувати її загальні організаційні засади;

- чітко визначити суб'єктів управління державними фінансами та сферу їхніх компетенцій, що сприятиме підвищенню особистісної та суспільної відповідальності;

- мінімізувати суб'єктивний чинник в управлінні державними фінансами за рахунок сприяння розвитку громадянського суспільства в особі громадських організацій, незалежних засобів масової інформації та ін., які будуть систематично моніторити діяльність посадових осіб відповідних суб'єктів владних повноважень;

- посилити відповідальність суб'єктів управління за розроблення неякісних нормативно-правових актів, порушення норм законодавства, прийняття необґрунтованих управлінських рішень, які призводять до неефективного управління державними фінансами.

Список літератури:

1. Новак Е. Структурні викривлення. *Всеукраїнський громадсько-політичний тижневик «Демократична Україна»*. URL: <http://www.dua.com.ua/economy/item/1673-strukturni-vikrivlennya.html> (дата звернення: 20.04.2019).
2. Словари і енциклопедії. URL: http://dic.academic.ru/dic.nsf/enc_philosophy/115/%D0%90%D0%A2%D0%A0%D0%98%D0%91%D0%A3%D0%A2 (дата звернення: 20.04.2019).
3. Бюджетний кодекс України : Закон України від 08.07.2010 № 2456-VI. *База даних «Законодавство України» ВР України*. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2456-17/print> (дата звернення: 20.04.2019).
4. Хомутенко А.В. Проблематика управління державними бюджетними та позабюджетними фондами грошових коштів в Україні. *Економіка та держава*. 2018. № 3. С. 60–66.
5. Про затвердження Положення про Фонд соціального захисту інвалідів : Наказ Міністерства соціальної політики України від 14.04.2011 № 129. *База даних «Законодавство України» ВР України*. URL: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/z0528-11> (дата звернення: 20.04.2019).
6. Господарський кодекс України : Закон України від 16.01.2003 № 436-IV. *База даних «Законодавство України» ВР України*. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/436-15/print1382683345430314> (дата звернення: 20.04.2019).
7. Про схвалення Стратегії реформування системи управління державними фінансами на 2017–2020 роки : Розпорядження КМУ від 08.02.2017 № 142-р. *База даних «Законодавство України» ВР України*. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/142-2017-%D1%80> (дата звернення: 20.04.2019).
8. Про Стратегію розвитку системи управління державними фінансами : Розпорядження КМУ від 01.08.2013 № 774-р. *База даних «Законодавство України» ВР України*. URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/774-2013-%D1%80> (дата звернення: 20.04.2019).
9. Конституція України : Закон України від 28.06.1996 № 254к/96-ВР. *База даних «Законодавство України» ВР України*. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/254%D0%BA/96-%D0%B2%D1%80/page3> (дата звернення: 20.04.2019).
10. Про комітети Верховної Ради України : Закон України від 04.04.1995 № 116/95-ВР. *База даних «Законодавство України» ВР України*. URL: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/116/95-%D0%B2%D1%80> (дата звернення: 20.04.2019).
11. Положення про Міністерство соціальної політики України : Постанова КМУ від 17.06.2015 № 423. *База даних «Законодавство України» ВР України*. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/423-2015-%D0%BF> (дата звернення: 20.04.2019).
12. Про затвердження Положення про Міністерство освіти і науки України : Постанова КМУ від 16.10.2014 № 630. *База даних «Законодавство України» ВР України*. URL: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/630-2014-%D0%BF> (дата звернення: 20.04.2019).
13. Про положення про Державну казначейську службу України : Указ Президента від 13.04.2011 № 460/2011. *База даних «Законодавство України» ВР України*. URL: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/460/2011> (дата звернення: 20.04.2019).
14. Про положення про Міністерство фінансів України : Указ Президента України від 08.04.2011 № 446/2011. *База даних «Законодавство України» ВР України*. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/446/2011> (дата звернення: 20.04.2019).
15. Про Національний банк України : Закон України від 20.05.1999 № 679-XIV. *База даних «Законодавство України» ВР України*. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/679-14> (дата звернення: 20.04.2019).
16. Про місцеве самоврядування в Україні : Закон України від 21.05.1997 № 280/97-ВР. *База даних «Законодавство України» ВР України*. URL: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/280/97-%D0%B2%D1%80> (дата звернення: 20.04.2019).
17. Про Державну фіскальну службу України : Постанова КМУ від 21.05.2014 № 236. *База даних «Законодавство України» ВР України*. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/236-2014-%D0%BF> (дата звернення: 20.04.2019).

18. Про затвердження Положення про Державну аудиторську службу України : Постанова КМУ від 3.02.2016 № 43. *База даних «Законодавство України» ВР України*. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/43-2016-%D0%BF> (дата звернення: 20.04.2019).
19. Про Рахункову палату : Закон України від 02.07.2015 № 576-VII. *База даних «Законодавство України» ВР України*. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/576-19> (дата звернення: 20.04.2019).
20. Про Національну комісію з цінних паперів та фондового ринку : Указ Президента від 23.11.2011 № 1063/2011. *База даних «Законодавство України» ВР України*. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1063/2011/print1454961788644246> (дата звернення: 20.04.2019).
21. Про громадські об'єднання : Закон України від 22.03.2012 № 4572-VI. *База даних «Законодавство України» ВР України*. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/4572-17/page> (дата звернення: 20.04.2019).
22. Хомутенко А.В. Сутність та передумови інституціональної модернізації управління державними фінансами України. *Економіка та держава*. 2018. № 1. С. 91–96.
23. Про внесення змін до деяких законів України щодо особливостей фінансового контролю окремих категорій посадових осіб : Закон України від 23.03.2017 № 1975-VIII. *База даних «Законодавство України» ВР України*. URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/1975-19> (дата звернення: 20.04.2019).
24. System of National Accounts. European Commission, New York, 2009. 722 p. URL: <http://unstats.un.org/unsd/nationalaccount/docs/SNA2008.pdf> (дата звернення: 20.04.2019).
25. Про затвердження Положення про Міністерство юстиції України : Указ Президента від 06.04.2011 № 395/2011. *База даних «Законодавство України» ВР України*. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/395/2011> (дата звернення: 20.04.2019).
26. Звіт Рахункової палати за 2017 рік. URL: <http://www.ac-rada.gov.ua/control/main/uk/publish/category/32826> (дата звернення: 20.04.2019).
27. Звіт Рахункової палати за 2014 рік. URL: http://www.ac-rada.gov.ua/doccatalog/document/16747166/zvit_2014.pdf (дата звернення: 20.04.2019).

References:

1. Novak E. (2015), “Structural distortion”, *Demokratychna Ukraina*, available at: <http://www.dua.com.ua/economy/item/1673-strukturni-vikrivlennya.html> (accessed April 20, 2019)
2. Dictionaries and encyclopedias, available at: http://dic.academic.ru/dic.nsf/enc_philosophy/115/%D0%90%D0%A2%D0%A0%D0%98%D0%91%D0%A3%D0%A2 (accessed April 20, 2019)
3. Verkhovna Rada (2010), “Budget Code of Ukraine”, available at: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2456-17/print> (accessed April 20, 2019)
4. Khomutenko A. (2018), “Problems of the state budgetary and extra-budgetary money funds management in Ukraine”, *Ekonomika ta derzhava*, № 3, 2018, p. 60-66
5. Ministry of Social Policy of Ukraine (2011) “On Approval of the Regulations on the Fund for Social Protection of the Disabled”, available at: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0528-11> (accessed April 20, 2019)
6. Verkhovna Rada (2003), “Economic Code of Ukraine”, available at: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/436-15/print1382683345430314> (accessed April 20, 2019)
7. Cabinet of Ministers of Ukraine (2017), “On Approving the Strategy for Reforming the Public Finance Management System for 2017-2020”, available at: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/142-2017-%D1%80> (accessed April 20, 2019)
8. Cabinet of Ministers of Ukraine (2013), “About the strategy of development of the system of management of public finances”, available at: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/774-2013-%D1%80> (accessed April 20, 2019)
9. Verkhovna Rada (1996), “Constitution of Ukraine”, available at: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/254%D0%BA/96-%D0%B2%D1%80/page3> (accessed April 20, 2019)
10. Verkhovna Rada (1995), “On Committees of the Verkhovna Rada of Ukraine”, available at: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/116/95-%D0%B2%D1%80> (accessed April 20, 2019)

11. Cabinet of Ministers of Ukraine (2015), "Regulation on the Ministry of Social Policy of Ukraine", available at: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/423-2015-%D0%BF> (accessed April 20, 2019)

12. Cabinet of Ministers of Ukraine (2014), "On Approval of the Regulation on the Ministry of Education and Science of Ukraine", available at: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/630-2014-%D0%BF> (accessed April 20, 2019)

13. President of Ukraine (2011), "About the State Treasury Service of Ukraine", available at: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/460/2011> (accessed April 20, 2019)

14. President of Ukraine (2011), "About the Regulation on the Ministry of Finance of Ukraine", available at: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/446/2011> (accessed April 20, 2019)

15. Verkhovna Rada (1999), "About the National Bank of Ukraine", available at: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/679-14> (accessed April 20, 2019)

16. Verkhovna Rada (1997), "On Local Self-Government in Ukraine", available at: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/280/97-%D0%B2%D1%80> (accessed April 20, 2019)

17. Cabinet of Ministers of Ukraine (2014), "About the State Fiscal Service of Ukraine", available at: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/236-2014-%D0%BF> (accessed April 20, 2019)

18. Cabinet of Ministers of Ukraine (2016), "On Approval of the Regulation on the State Audit Office of Ukraine", available at: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/43-2016-%D0%BF> (accessed April 20, 2019)

19. Verkhovna Rada (2015), "About the Accounting Chamber", available at: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/576-19> (accessed April 20, 2019)

20. President of Ukraine (2011), "About the National Commission on Securities and Stock Market", available at: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1063/2011/print1454961788644246> (accessed April 20, 2019)

21. Verkhovna Rada (2012), "About public associations", available at: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/4572-17/page> (accessed April 20, 2019)

22. Khomutenko A. (2018), "The essence and prerequisites of institutionalized modernization of state finance management in Ukraine", *Ekonomika ta derzhava*, № 1, 2018, p. 91-96

23. Verkhovna Rada (2017), "On Amendments to Some Laws of Ukraine on the Specifics of Financial Control of Certain Categories of Officials", available at: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/1975-19> (accessed April 20, 2019)

24. European Commission (2009), "System of National Accounts", New York, 722 p., available at: <http://unstats.un.org/unsd/nationalaccount/docs/SNA2008.pdf>

25. President of Ukraine (2011), "On Approval of the Regulation on the Ministry of Justice of Ukraine", available at: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/395/2011> (accessed April 20, 2019)

26. Site of The Accounting Chamber (2017), "Reports for 2017", available at: <http://www.ac-rada.gov.ua/control/main/uk/publish/category/32826> (accessed April 20, 2019)

27. Site of The Accounting Chamber (2014), "Reports for 2014", available at: http://www.ac-rada.gov.ua/doccatalog/document/16747166/zvit_2014.pdf (accessed April 20, 2019).

DOI: <https://doi.org/10.32836/2521-666X/2019-2-64-20>
УДК 336.773; 336.73; 336.711.65

Хуторна М.Е.

кандидат економічних наук, доцент,
ДВНЗ «Університет банківської справи»,
Черкаський навчально-науковий інститут

Khutorna Myroslava

SHEE «Banking University»,
Cherkasy educational-and-scientific institute

**РОЗВИТОК СИСТЕМИ РЕГУЛЮВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ СПЕЦІАЛІЗОВАНИХ
КРЕДИТНИХ УСТАНОВ УКРАЇНИ ЯК ЧИННИК ПІДВИЩЕННЯ ЇХНЬОЇ
ФІНАНСОВОЇ СТАБІЛЬНОСТІ**

**ABOUT REGULATIVE SYSTEM OF SPECIALIZED CREDIT INSTITUTIONS IN UKRAINE
AS A FACTOR OF THEIR FINANCIAL STABILITY**

Статтю присвячено побудові ефективної системи регулювання діяльності спеціалізованих кредитних установ. Обґрунтовано, що основним пріоритетом такої системи повинно бути забезпечення ризик-орієнтованого підходу до регулювання кредитних установ. Пропозиції автора сформульовано так, щоб їх реалізація сприяла ефективному переходу від сегментного до функціонально-орієнтованого регулювання. Так, увагу приділено вдосконаленню термінологічного апарату вітчизняного законодавства шляхом його узгодження з європейськими нормами. Розроблено дворівневу модель індикативного регулювання діяльності спеціалізованих кредитних установ шляхом запровадження стандартного та поглибленого режимів його застосування. Конкретизовано зміст індикаторів у розрізі зазначених режимів регулювання.

Ключові слова: спеціалізована кредитна установа, режим регулювання, індикативне регулювання, ризики спеціалізованих кредитних установ.

Работа посвящена построению эффективной системы регулирования деятельности специализированных кредитных учреждений. Обосновано, что основным приоритетом такой системы должно быть обеспечение риск-ориентированного подхода к регулированию кредитных учреждений. Предложения автора сформулированы так, чтобы их реализация способствовала эффективному переходу от сегментного к функционально-ориентированному регулированию. Внимание уделено совершенствованию терминологического аппарата отечественного законодательства путем его согласования с европейскими нормами. Разработана двухуровневая модель индикативного регулирования деятельности специализированных кредитных учреждений путем внедрения стандартного и углубленного режимов его применения. Конкретизировано содержание индикаторов в разрезе указанных режимов регулирования.

Ключевые слова: специализированная кредитная организация, режим регулирования, индикативное регулирование, риски специализированных кредитных учреждений.

At the current development of the financial stability system of credit institutions, the main efforts of its subjects are aimed at organizational and managerial transformation of the banking sector. However, the reverse result is the deepening of the structural deformation of the credit segment, distancing the standards of doing business of non-bank credit institutions from banking. This significantly slows down and reduces expected positive synergistic effect from the complex and progressive measures that are being implemented by the authorities in Ukraine. Currently, problems that need to be solved in Ukraine are: institutional improvement of rights protection of financial services' consumers and credit institutions; development of the refinancing and guarantee mechanism for non-bank credit institutions; provision of self-regulatory organizations with supervisory powers.

However, in our opinion, an important prerequisite for their effective solution is the reform of the regulation of non-bank credit institutions. This paper is devoted to the construction of an effective system for regulating the activities of specialized credit institutions in Ukraine, namely, by the substantiation of a two-tier regulative model. The main priority of such a system is to ensure a risk-oriented approach. This is disclosed in the following: 1) the regulation of specialized credit institutions based on the essential characteristics of their activities; 2) the application of more stringent requirements for institutions with a riskier business model; 3) ensuring an optimal regulatory regime which would not create unreasonable barriers for their development. The author's proposals are formulated in such a way that their implementation contributes to the effective transition from segment to functional-oriented regulation. Thus, attention is paid to the improvement of the terminology apparatus of domestic legislation by its harmonization with European norms. A two-level model of indicative regulation of activity of specialized credit institutions has been developed by introducing standard and in-depth regimes of its application. The content of the indicators in the context of the specified regulation regimes is specified.

Key words: *specialized credit institution, regulatory regime, indicative regulation, risks of specialized lending institutions.*

Постановка проблеми. Починаючи з 2012 р. в Україні з'явилися перші ознаки формування системи забезпечення фінансової стабільності кредитних установ (далі – СЗФСКУ), та на разі її функціонування є фрагментарним. Нині основні зусилля її суб'єктів спрямовані на організаційно-управлінську трансформацію банківського сектору. Втім, зворотним результатом цього є поглиблення структурної деформації кредитного сегменту, ще більше віддалення стандартів ведення бізнесу небанківських кредитних установ від банківських. Окрім того, що це погіршує умови конкуренції на ринку кредитних послуг, це також суттєво уповільнює та зменшує силу очікуваного позитивного синергетичного ефекту від тих комплексних та прогресивних заходів, що реалізуються суб'єктами СЗФСКУ.

Уважне вивчення заходів, які реалізуються суб'єктами СЗФСКУ в Україні та охоплюють усі основні аспекти функціонування кредитних установ, дало змогу обґрунтувати, що сьогодні існує низка питань, без вирішення яких забезпечення ефективного функціонування ринку кредитних послуг, що відносимо до одного з основних результатів функціонування СЗФСКУ, неможливе. До основних питань належать: регламентування діяльності небанківських кредитних установ; інституційне вдосконалення захисту прав споживачів фінансових послуг та кредитних установ; розвиток механізму рефінансування та гарантування вкладів небанківських кредитних установ; наділення саморегульвних

організацій наглядовими повноваженнями. Вважаємо, що кожне із цих питань суттєво на поточному етапі розвитку СЗФСКУ в Україні, а їх вирішення потребує комплексного концептуального підходу. У рамках цієї статті зупинимося на питанні реформування концепції регулювання діяльності небанківських кредитних установ в Україні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. На нашу думку, важливість досліджень проблематики ефективного регулювання та нагляду за діяльністю небанківських кредитних установ в Україні вельми недооцінена вітчизняною науковою громадою, головна увага якої переважно зосереджена на проблемах банківського сектору. Не заперечуючи необхідність вирішення останнього, довгострокова фінансова стабільність фінансового сектору можлива лише за умови гармонійного, ефективного розвитку всіх його сегментів. Також відзначимо, що і в експертному, і в науковому середовищі активно дискутується питання формування інституту підтримки ліквідності та платоспроможності кредитних спілок, а також інституту гарантування вкладів кредитних установ. Утім, запровадження відповідних механізмів доцільне лише після забезпечення ефективності системи їх регулювання та нагляду.

Серед праць, присвячених вибраній проблематиці, варто відзначити Зелену книгу, в якій Національний банк звертає увагу на такі недоліки системи регулювання та нагляду за діяльністю небанківських кредитних установ, як: недосконалість підходів до пруденційного

нагляду; відсутність єдиних принципів щодо їх нагляду; недостатність вимог щодо розкриття інформації з боку фінансових установ; незадовільний рівень фінансової незалежності регуляторів та ін. [1]. Варто відзначити, що на разі суттєвих якісних трансформацій у функціонуванні цього інституту не відбулося, а зазначені недоліки більшою мірою зберігають свою актуальність. У працях В.А. Зорянського [2], О.В. Тахтаєва [3] обґрунтовано доцільність розширення функцій Національного банку в частині регулювання та нагляду за небанківськими кредитними установами. Своєю чергою, О. Чеберяко [4] акцентує увагу на необхідності підвищення інституційної незалежності регуляторів небанківських кредитних установ. Б.І. Пшик [5] звертає увагу на необхідності формування уніфікованого підходу до регулювання та нагляду за фінансовими установами. Саме це вважаємо першочерговим завданням в аспекті реформування системи регулювання діяльності небанківських кредитних установ.

Мета статті полягає в обґрунтуванні дворівневої моделі регулювання діяльності небанківських кредитних установ.

Виклад основного матеріалу. З огляду на можливість інституційних трансформацій, пов'язаних із наділенням Національного банку повноваженнями регулювання та нагляду за діяльністю небанківських кредитних установ, вважаємо за необхідне вдосконалити понятійний апарат вітчизняного законодавства та узгодити його з термінологією, застосованою у законодавстві Європейського Союзу [6, ст. 4 п. 1]. Так, згідно з європейським підходом, фінансові посередники поділяються на кредитні та фінансові установи, тоді як згідно з вітчизняним законодавством кредитні установи – це різновид фінансових установ. При цьому в нормативних документах банк тлумачиться як вид фінансової, а не кредитної установи. Як результат, у вітчизняному законодавстві фінансові установи розподіляються на банки, кредитні установи та інші фінансові установи. До останніх двох різновидів застосовується термін «небанківські фінансові установи». Втім, тоді саме

поняття «банк» виступає первинним у структуруванні фінансових посередників, а не поняття «фінансова установа», що вважаємо недоречним. На нашу думку, імплементація європейського підходу дасть змогу вирішити цю методологічну некоректність. З огляду на це, пропонуємо:

1) тлумачити поняття «банк» як юридичну особу, тип кредитної установи, яка створена відповідно до положень законів та діє на ліцензії на здійснення банківської діяльності;

2) ввести терміни: «кредитна установа – це юридична особа, яка має право за рахунок залучених на поворотній основі коштів надавати фінансові кредити на власний ризик»; «спеціалізована кредитна установа – це кредитна установа, крім банку, яка здійснює окремі види банківської діяльності, визначені положеннями цього закону».

Класифікуючи різновиди фінансових посередників, пропонуємо їх розподіляти на кредитні установи (банки та спеціалізовані кредитні установи) і фінансові установи.

В аспекті вдосконалення регулювання діяльності кредитних установ вважаємо за необхідне сформуванню систему регуляторних норм діяльності спеціалізованих кредитних установ (далі – СКУ) на противагу розрізненному набору критеріїв, що використовуються нині. При цьому одним із базових пріоритетів такої системи повинно бути забезпечення ризик-орієнтованого підходу до їх регулювання, а саме:

– регулювання СКУ виходячи із сутнісних характеристик їхньої діяльності, які доцільно визначати через зміст основної діяльності;

– застосовування більш жорстких вимог до установ із більш ризиковою бізнес-моделлю, що залежить як від змісту основної діяльності, так і від особливостей її суміщення з іншими фінансовими послугами;

– забезпечення оптимального режиму регулювання, який би не створював небезпечних бар'єрів для розвитку небанківського кредитного сегменту.

У рамках поставленого завдання вважаємо доречним розподіляти СКУ України

відповідно до змісту їхньої основної діяльності на три групи, а саме:

1) СКУ типу А, основною діяльністю якої є право залучати депозити фізичних та юридичних осіб із метою їх подальшого розміщення від свого імені, на власних умовах та на власний ризик;

2) СКУ типу Б, основною діяльністю якої є право залучати кошти юридичних осіб на поворотній основі для надання фінансових кредитів на власний ризик;

3) СКУ типу В, основною діяльністю якої є право надавати фінансові кредити виключно за рахунок власних коштів. За ними також зберігається можливість залучення коштів від фінансових посередників.

Також, на нашу думку, віднесення СКУ до типу Б або типу В повинно залежати не тільки від її виду (ломбард, фінансова компанія з надання кредитів, факторингова компанія, лізингова компанія), а й від обґрунтованості, економічної реалістичності бізнес-плану кредитної установи та життєздатності бізнес-моделі, стійкості стратегії її розвитку, враховуючи взаємозв'язок основної та суміжної діяльності.

Відзначимо, що складність регулювання діяльності СКУ полягає саме у їх вузькій спеціалізованості. Вітчизняна практика регулювання небанківського кредитного сегменту базується на принципах сегментування (для різних типів кредитних установ застосовуються різні регуляторні норми) та умовності (розширення діяльності супроводжується додатковими регуляторними вимогами). Тобто якщо стосовно банків посилене регулювання, насамперед, застосовується до спеціалізованих установ, то щодо СКУ розширення їхньої діяльності мислиться як загроза їхній фінансовій стабільності.

Зауважимо, що вдосконалена система регуляторних вимог до діяльності СКУ повинна сприяти:

- збалансуванню нормативних вимог, враховуючи профіль їхніх ризиків;
- підвищенню якості внутрішніх стандартів до ведення бізнесу;
- стимулюванню ризик-обґрунтованої фінансової політики;

– заохоченню залучати боргові капітальні інструменти.

Для уможливлення вищезазначеного, на нашу думку, важливо приділити увагу низці питань. По-перше, індикативне регулювання діяльності СКУ потребує уніфікації, що можливо досягнути шляхом запровадження стандартного та поглибленого режимів його застосування (рис. 1). Так, стандартний режим індикативного регулювання повинен стосуватися всіх без винятку СКУ незалежно від їх типу. До таких індикаторів, на нашу думку, необхідно віднести: регулятивний капітал, коефіцієнт левериджу, ліквідність та рівень рентабельності. Щодо регулятивного капіталу, то нині в Україні він застосовується для регулювання діяльності лише банків та кредитних спілок.

Стосовно інших кредитних установ, то їхня система регуляторних норм та вимог вибудовується на поняттях «власний капітал», «основний капітал», «субординований капітал». При цьому, наприклад, останній тлумачиться як «субординований борг, що враховується до власного капіталу кредитної установи», що методологічно некоректно.

На наше переконання, поширення інструменту регулятивного капіталу на індикативне регулювання всіх СКУ дасть змогу, по-перше, методологічно уніфікувати базові вимоги до їхньої діяльності, а по-друге, забезпечити порівнюваність результатів їхньої діяльності за критеріями якості та достатності капіталізації відносно ризиків їх функціонування.

Традиційно значення мінімального значення регулятивного капіталу прив'язується до законодавчо встановленого мінімального обсягу статутного капіталу певного типу установи.

В Україні нормативні вимоги до мінімального обсягу статутного капіталу різняться залежно від типу кредитних установ. Своєю чергою, згідно з Директивою 2013/36/ЄС, для всіх кредитних установ встановлено єдину вимогу до обсягу статутного капіталу – 5 млн євро. Більше того, європейська система регулювання діяльності фінансових посередників, насамперед, приділяє увагу

Перший рівень системи регулювання спеціалізованих кредитних установ (підсистема «індикативне регулювання»)	
Стандартний режим регулювання	
<p>Об'єкт регулювання – діяльність усіх спеціалізованих кредитних установ</p> <p>Мета: уніфікація базових регуляторних вимог до діяльності спеціалізованих кредитних установ</p> <p>Очікуваний результат: збалансування умов доступу спеціалізованих кредитних установ на ринок фінансових послуг</p>	<p style="text-align: center;">ПЕРЕЛІК ІНДИКАТОРІВ</p> <p>Капітал: 1) регулятивний капітал – це сума основного (капітал І рівня) та додаткового (капітал II рівня) капіталу; 2) мінімальне значення регулятивного капіталу – 1 млн грн; 3) коефіцієнт левеліду – співвідношення основного капіталу до зобов'язань (не менше 10%).</p> <p>Ліквідність: коефіцієнт поточного запасу ліквідності – співвідношення ліквідних активів до залишку договірних зобов'язань, крім коштів, залучених на умовах субординованого боргу (не менше 10%).</p> <p>Рентабельність: рентабельність активів, рентабельність власного капіталу (не менше 0%)</p>
	<p>Очікувані результати:</p> <ul style="list-style-type: none"> - створення єдиних стандартів управління реальним рівнем капіталізації СКУ; - стимулювання розвитку СКУ та отримання прибутку з початку їхньої діяльності; - зміщення акценту з розміру початкових затрат для відкриття бізнесу на витрати, що стосуються забезпечення стабільного функціонування; - стимулювання залучення боргових капітальних інструментів; - підвищення обґрунтованості політики фондування; - очищення небанк. кред. сегменту фін. сектору від неефективно функціонуючих СКУ
Другий рівень системи регулювання спеціалізованих кредитних установ (підсистема «індикативне регулювання»)	
Поглиблений режим регулювання	
<p>Об'єкт регулювання – діяльність всіх спеціалізованих кредитних установ</p> <p>Мета: впровадження ризик-орієнтованого підходу до регулювання спеціалізованих кредитних установ</p> <p>Очікуваний результат: рівні умови конкурентної боротьби на ринку послуг кредитних установ, збалансований розвиток кредитного сегменту фінансового сектору</p>	<p style="text-align: center;">ПЕРЕЛІК ІНДИКАТОРІВ</p> <p>Капітал: 1) достатність регулятивного капіталу – не менше 10%; 2) буфер капіталу як відсоток від активів під ризиком (для СКУ типу А та типу Б).</p> <p>Ліквідність: динамічні нормативи ліквідності (LCR, NSFR).</p> <p>Ризики: ризик концентрації депозитної бази; великі кредитні ризики, у тому числі стосовно операцій із пов'язаними особами</p>
	<p>Очікувані результати:</p> <ul style="list-style-type: none"> - підвищення захищеності прав вкладників та кредиторів спеціалізованих кредитних установ; - поширення механізму контрциклічного регулювання на весь кредитний сегмент фінансового сектору; - підвищення ефективності внутрішніх систем менеджменту, зокрема, в аспекті реалізації політики фондування; - активізація розвитку ринку боргових інструментів; - збалансований розвиток спеціалізованих кредитних установ

Рис. 1. Удосконалена модель індикативного регулювання діяльності спеціалізованих кредитних установ України

Джерело: розробка автора

дотриманню відносних індикаторів, що, своєю чергою, зумовлює дію ринкового механізму стимулювання інституцій фінансового ринку до збільшення обсягу капіталу.

Також важливо зауважити, що встановлення невисокого кількісного бар'єру на входження на кредитний сегмент стимулює його активний розвиток, посилює конкурентну боротьбу між кредитними установами та зміщує увагу засновників бізнесу у сфері грошово-кредитного посередництва з обсягу стартових інвестицій для започаткування діяльності на витрати, що стосуються забезпечення фінансової стабільності установи у часі. За умови кардинального перегляду системи індикативного регулювання діяльності СКУ вважаємо доречним запровадити до них єдині вимоги до мінімального розміру регулятивного капіталу та встановити його на рівні 1 млн грн.

Згідно з проектом положення Нацкомфінпослуг [7], мінімальний розмір регулятивного капіталу кредитних спілок пропонується встановити на рівні 200 тис грн. Усвідомлюючи, що вітчизняний ринок кредитної кооперації, з огляду на його поточний стан розвитку, потребує запровадження пільгового періоду щодо збільшення обсягу регулятивного капіталу, вважаємо невірним наявність такого суттєвого розриву у значеннях індикатора «мінімальний обсяг

регулятивного капіталу» для різних типів кредитних установ. Нині законодавчі норми такі: кредитні спілки – 200 тис грн [7]; ломбард – 500 тис грн, а за наявності відокремлених підрозділів – 1 млн грн [8]; фінансова компанія – 3 млн грн за умови надання одного виду фінансової послуги та 5 млн грн, якщо планує надавати дві та більше фінансових послуг [9]. Як засвідчують дані, наведені на рис. 2, та зазначене вище, з одного боку, 1 млн грн – це допустиме значення мінімального розміру регулятивного капіталу для кредитних спілок та ломбардів. Щодо фінансових компаній, то середній обсяг власного капіталу, що припадає на кожну діючу установу, суттєво перевищує законодавчо встановлене значення індикатора «мінімальний обсяг власного капіталу». Ураховуючи їх активний розвиток в Україні в останні роки, на наше переконання, зменшення вимог до обсягу їхнього капіталу за одночасного запровадження обґрунтованої системи показників регулювання дасть змогу збалансувати позитивні та негативні прояви зазначених змін.

Окрім регулятивного капіталу, до базових регуляторних вимог до діяльності СКУ також необхідно віднести такі статичні показники:

1) норматив левериджу – співвідношення основного капіталу до зобов'язань. Цей показник дає змогу оцінити фінансову стій-

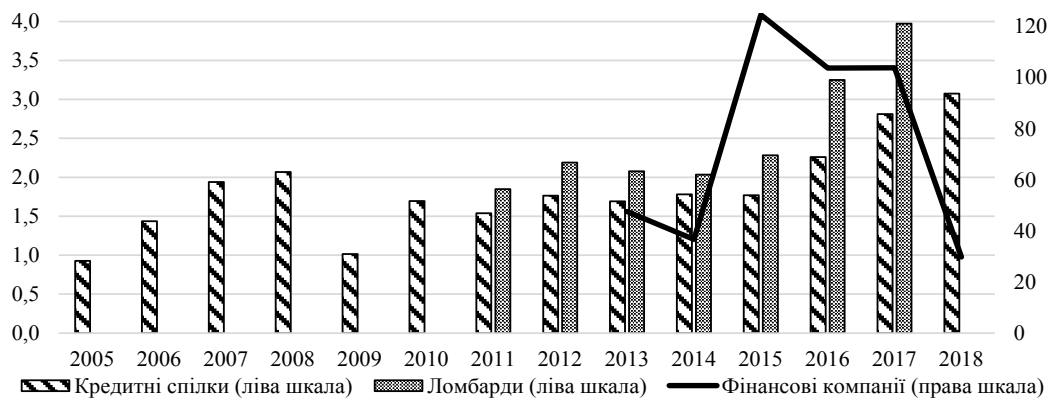


Рис. 2. Середній обсяг власного капіталу спеціалізованих кредитних установ, млн грн

Джерело: розраховано автором

кість SKU як важливу передумову їхньої фінансової стабільності. Нормативне значення показника повинно бути не менше 10%;

2) норматив запасу ліквідності – співвідношення ліквідних активів до залишку договірних зобов'язань, окрім коштів, залучених на умовах субординованого боргу. Нормативне значення показника повинно бути не менше 10%;

3) нормативи прибутковості – рентабельність активів (співвідношення чистого прибутку до середньорічної балансової вартості активів); рентабельність власного капіталу (співвідношення чистого прибутку до середньорічного обсягу власного капіталу). Для кредитних спілок показник «чистий прибуток» замінюється обсягом нерозподіленого доходу. Нормативне значення показника повинно бути не менше 0%.

Другий рівень системи регулювання діяльності SKU повинен передбачати поглиблений режим фінансування. Метою його запровадження є формування ризик-орієнтованого регулювання діяльності SKU. Це сприятиме забезпеченню рівних умов конкурентної боротьби на ринку послуг кредитних

установ та збалансованому розвитку кредитного сегменту загалом.

Для поглибленого режиму регулювання діяльності SKU важливо, щоб запропоновані індикатори враховували спектр потенційних ризиків різних типів кредитних установ. Спільним для визначених типів SKU (типу А, типу Б та типу В) є лише кредитний ризик. При цьому SKU, які мають право надавати фінансові послуги за рахунок залучених коштів фізичних та/або юридичних осіб (установи типу А та Б), також характеризуються ризиком ліквідності (табл. 1). Уважаємо помилковим твердження, що SKU характеризуються суттєво нижчим рівнем ризику, ніж банки. По-перше, спектр ризиків, на які вони наражаються, лише подекуди відрізняється від тих, що притаманні банкам. По-друге, важливо враховувати професійні характеристики кадрового складу SKU, технологічне забезпечення їхньої операційної діяльності, якість системи внутрішнього контролю, які суттєво поступаються банківському. Втім, звичайно, вплив SKU (у тому числі системно важливих) на фінансову стабільність кредитного сегменту суттєво нижчий, аніж результатів діяльності банків.

Таблиця 1

Типи ризиків, які притаманні спеціалізованим кредитним установам

Тип ризику	Типи спеціалізованих кредитних установ		
	типу А	типу Б	типу В
	Кредитна спілка	Лізингова установа Ломбард	Фінансова компанія Факторингова компанія
1	2	3	4
Кредитний ризик, у тому числі його підвиди:	+	+	+
трансфертний ризик	-	+ (лише у частині експортного/імпортного лізингу)	+ (лише у частині міжнародного факторингу)
ризик розрахунків	-	+	+
передрозрахунковий ризик	+	+	+
Ризик ліквідності	+	+	+ (лише у частині фінансування зростання активів)
Процентний ризик, у тому числі його підвиди:	+	+	-
ризик розривів	+	+	-

Закінчення таблиці 1

1	2	3	4
базисний ризик	+	+	-
поведінковий ризик опціонності	+	-	-
Ринковий (ціновий) ризик	-	+	+
Операційний ризик, у тому числі його підвиди:	+	+	+
інформаційний ризик	+	+	+
репутаційний ризик	+	+	+
стратегічний ризик	+	+	+
юридичний ризик	+	+	+
Комплаєнс-ризик	+	+	+

*Класифікацію ризиків та їх зміст тлумачимо згідно з підходом Національного банку України [10].

Джерело: розроблено автором

Ураховуючи все вищезазначене, вважаємо, що концепція поглибленого режиму індикативного регулювання кредитних діяльності СКУ повинна містити таке:

1. Індикатори для СКУ типу А та Б повинні вирішувати такі завдання:

– по-перше, запобігти надмірному перекладанню кредитного ризику на вкладників (для установ типу А) та кредиторів (для установ типів А та Б). Для цього доречно запровадити норматив достатності регулятивного капіталу як співвідношення регулятивного капіталу до балансової вартості активів і позабалансових зобов'язань, зважених за ступенем кредитного ризику. При цьому активи доречно розподіляти на п'ять груп за рівнем їхнього кредитного ризику. На діяльність СКУ типу В, які здійснюють свою діяльність виключно за рахунок власних коштів (власного капіталу та коштів своїх акціонерів) або коштів, залучених від фінансових посередників, пропонуємо розраховувати норматив достатності регулятивного капіталу як співвідношення регулятивного капіталу до балансової вартості активів і позабалансових зобов'язань. До цього типу СКУ відносимо факторингові установи та фінансові компанії. Уважаємо, що норматив достатності регулятивного капіталу повинен становити не менше 10%;

– по-друге, поширити механізм контрциклічного регулювання на весь кредитний сегмент. Підтримуємо ініціативу Нацком-

фінпослуг, яка у проекті положення про регулятивні вимоги до діяльності кредитних спілок передбачила впровадження нормативу «буфер запасу регулятивного капіталу». Проте не погоджуємося із запропонованою методологією його розрахунку, а саме: 1) прив'язкою до кількості та територіального розташування територіальних відділень кредитних спілок; 2) визначенням бази для розрахунку обсягу буферу запасу капіталу балансову вартість активів. На нашу думку, обсяг буферного капіталу (як буферу запасу капіталу, так і контрциклічного) повинен залежати від обсягу ризику, на який наражається установа. Для цього найбільш доцільно використовувати показник «активи, зважені на рівень кредитного ризику». Уважаємо доречним кількісні параметри формування буферного капіталу кредитних спілок (розмір відрахувань та часові параметри їх перегляду) залишити аналогічними тим, що встановлені Національним банком для банків. Також доцільно впровадити цей інструмент для СКУ типів А та Б;

– по-третє, ураховувати сучасні концептуальні зміни методології оцінки достатності ліквідності кредитних установ. Відзначимо, що до кризи 2008 р. ліквідність не була у центрі уваги як національних регуляторів кредитного сегменту фінансового ринку, так і Базельського комітету банківського нагляду. Нині поряд із класичними статичними нормативами національні регулятори фінансо-

вого ринку впроваджують динамічні показники ліквідності – LCR та NSFR. Для того щоб їх упровадження в діяльність СКУ типів А та Б було виправданим, необхідно звернути увагу на таке:

1) для нормативу LCR визначити складники високоякісних ліквідних активів, очікуваних відтоків та надходжень грошових коштів, а також їхні коефіцієнти. За основу доречно взяти методологію, розроблену Національним банком [11], утім, перегляду потребують значення коефіцієнтів, за якими установою приймаються відповідні грошові потоки до розрахунку;

2) мінімальне значення нормативу LCR необхідно встановити на рівні 60% та запровадити тестовий період його впровадження для СКУ;

3) для нормативу NSFR, в основу якого покладено метод структурування фондів, запропонувати еталонні коефіцієнти стабільності в розрізі джерел фінансування та фондування. Значення нормативу NSFR повинно становити не менше 100%.

Загалом застосування нормативів LCR та NSFR до СКУ змусить їх більш обґрунтовано продумувати політику фондування. Своєю чергою, це буде відобразитися й на вимогах до кадрового складу, вплине на якість внутрішньої системи менеджменту, а в кінцевому підсумку стане опосередкованим стимулом до розвитку ринку боргових

інструментів. Останнє пояснюється тим, що чим менше диверсифікована структура зобов'язань кредитної установи (з погляду її чутливості до впливу короткострокових шоків), тим більша частка активів повинна бути сформована у формі високоякісних ліквідних ресурсів. Особливості застосування нормативів ліквідності досліджуваними кредитними установами наведено в табл. 2;

4) обмежувати ризики за операціями з фінансовими активами. Для цього необхідно визначити ключові сфери зародження суттєвих ризиків СКУ з позиції їхньої фінансової стабільності. Авторська позиція розкрита в табл. 3. Загалом застосування сукупності нижченаведених індикаторів сприятиме збалансованому розвитку СКУ в частині взаємопов'язаного нарощування ризикових операцій та регулятивного капіталу.

Висновки. Отже, нині в Україні основний акцент у реформуванні СЗФСКУ зосереджено на банківському секторі, втім, цього недостатньо для комплексного забезпечення фінансової стабільності кредитного сегменту. Лише синхронні зміни в усіх субсегментах кредитного сегменту здатні забезпечити максимальний синергетичний ефект на рівень фінансової стабільності кредитних установ загалом, інакше це очікувано призведе до трансформації джерел зародження загроз фінансовій стабільності кредитних установ, особливо враховуючи швидкість еволюційної трансформації

Таблиця 2

**Об'єктне спрямування нормативів ліквідності спеціалізованих кредитних установ
(на етапі поглибленого режиму регулювання)**

Нормативи ліквідності	Об'єкт їх застосування
Статичні нормативи ліквідності	
Миттєва ліквідність	Лише для депозитних установ, тобто спеціалізованих кредитних установ типу А
Поточна ліквідність	Для всіх спеціалізованих кредитних установ, при цьому для установ типу В оцінка їхньої ліквідності, насамперед, здійснюється з позиції здатності виконання зобов'язань щодо фінансування клієнтів (гарантії, поручительства, безвідкличні зобов'язання з кредитування)
Короткострокова ліквідність	
Динамічні нормативи ліквідності	
норматив LCR	Для спеціалізованих кредитних установ типу А та Б
норматив NSFR	

Джерело: розроблено автором

Індикатори для обмеження ризиків спеціалізованих кредитних установ за операціями з фінансовими активами

Сфера зародження суттєвих ризиків	Об'єкт регулювання	Індикатор
Діяльність щодо залучення депозитних ресурсів	СКУ типу А	Максимальний розмір залучених вкладів на депозитні рахунки – не більше ніж 100% від регулятивного капіталу
Діяльність із великими клієнтами	СКУ типу А	Максимальний розмір кредиту, наданого одному позичальнику, – не більше 10% від регулятивного капіталу Максимальний залишок за наданими кредитами одного позичальника – не більше 15% від регулятивного капіталу
	СКУ типу Б та В	Максимальний розмір кредиту, наданого одному позичальнику, – не більше 20% від регулятивного капіталу Максимальний залишок за наданими кредитами одного позичальника – не більше 25% від регулятивного капіталу
Операції з пов'язаними особами	Всі типи СКУ	Співвідношення всіх вимог кредитної установи до особи або групи пов'язаних осіб та всіх фінансових зобов'язань, наданих кредитною установою щодо особи або групи пов'язаних осіб, до регулятивного капіталу (якщо регулятивний капітал менший за статутний капітал), – не більше 20%

Джерело: удосконалено автором на основі врахування чинних та проектів вітчизняних законодавчих вимог до діяльності кредитних установ

фінансового посередництва. У роботі запропоновано такі напрями реформування:

1) удосконалення понятійного апарату вітчизняного законодавства, а саме уточнення змісту понять «кредитна установа» та «фінансова установа», а також уведення терміна «спеціалізована кредитна установа»;

2) запровадження дворівневої моделі індикативного регулювання діяльності СКУ

шляхом виокремлення стандартного та поглибленого режимів його здійснення. Це дасть змогу уніфікувати підходи до регулювання діяльності СКУ, збалансувати нормативні вимоги, ураховуючи профіль ризиків їхньої діяльності; сприятиме підвищенню якості внутрішніх стандартів до ведення бізнесу СКУ та їх гармонізації з тими, що застосовуються банками.

Список літератури:

1. Консультації щодо підвищення ефективності регулювання та нагляду за фінансовим сектором в Україні. Зелена книга. *Національний банк України*. URL: <https://bank.gov.ua/docscatalog/document?id=80189428> (дата звернення: 05.06.2019).

2. Зорянський В.А. Вибір органу регулювання в умовах гіперрозвитку фінансових інститутів. *Фінансовий простір*. 2018. № 4(32). С. 69–77.

3. Тахтай О.В. Становлення та розвиток механізму державного регулювання діяльності небанківських фінансових установ в Україні. *Юридичний часопис Національної академії внутрішніх справ*. 2016. № 2(12). С. 273–282.

4. Чеберяко О. Особливості державного регулювання діяльності фінансових посередників в Україні. *Вісник Київського національного університету ім. Т. Шевченка*. 2014. № 1(154). С. 33–39.

5. Пшик Б.І. Розвиток ринків небанківських фінансових послуг в Україні: основні проблеми та шляхи їх вирішення. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2017. № 16. С. 988–992.

6. On prudential requirements for credit institutions and investment firms / Regulation (EU) of the European Parliament and of the Council of 26 June 2013 № 575/2013. URL: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:32013R0575&from=EN> (дата звернення: 05.06.2019).

7. Про обов'язкові фінансові нормативи та вимоги, що обмежують ризики за операціями з фінансовими активами кредитних спілок : проект положення Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг від 05.07.2018 № 1192. URL: <https://www.nfp.gov.ua/files/ROZPORYADGHRNYA/2018/05-07/R-1192.pdf> (дата звернення: 05.06.2019).

8. Про затвердження Положення про порядок надання фінансових послуг ломбардами : Положення Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг України від 26.04.2005 № 3981. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0565-05> (дата звернення: 05.06.2019).

9. Про Державний реєстр фінансових установ : Положення Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг України від 28.11.2013 № 4368. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z2161-13> (дата звернення: 05.06.2019).

10. Про організацію системи управління ризиками в банках України та банківських групах : Положення Національного банку України від 11.06.2018 № 64. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v0064500-18> (дата звернення: 05.06.2019).

11. Методика розрахунку коефіцієнта покриття ліквідністю (LCR) : Рішення Правління Національного банку України від 15.02.2018 № 101-рш. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/vr101500-18> (дата звернення: 05.06.2019).

References:

1. National Bank of Ukraine (2018) *Konsul'tatsiyi shchodo pidvyshchennya efektyvnosti rehulyuvannya ta nahlyadu za finansovym sektorom v Ukrayini. Zelena knyha* [Consultations on improving the efficiency of regulation and supervision of the financial sector in Ukraine. Green Book] (unpublished). (in Ukrainian). Available at: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/4452-17>. (accessed: 5 June 2019).

2. Zoryans'kyu V. A. (2018) *Vybir orhanu rehulyuvannya v umovakh hiperrozvytku finansovykh instytutiv* [A Choice is Adjusting Organ in the Conditions of Intensive Development of Financial Institutes]. *Financial Space*, no. 32, pp. 69-77. (in Ukrainian).

3. Takhtay O. V. (2016) *Stanovlennya ta rozvytok mekhanizmu derzhavnoho rehulyuvannya diyal'nosti nebankivs'kykh finansovykh ustanov v Ukrayini* [Establishment and Development of State Regulation Mechanism for Non-Bank Financial Institutions' Functioning in Ukraine]. *Law Magazine of the National Academy of Internal Affairs*, no. 12, pp. 273-282. (in Ukrainian).

4. Cheberyako O., Loboda A. (2014) *Osoblyvosti derzhavnoho rehulyuvannya diyal'nosti finansovykh poserednykiv v Ukrayini* [Features of Government Control of Activity of Financial Mediators are in Ukraine]. *Visnyk Taras Shevchenko National University of Kyiv*, no. 154, pp. 33-39. (in Ukrainian).

5. Pshyk B. I. (2017) *Rozvytok rynkiv nebankivs'kykh finansovykh posluh v Ukrayini: osnovni problemy ta shlyakhy yikh vyrishennya* [Development of Non-bank Financial Services Markets in Ukraine: Main Problems and Ways to Solve it]. *Global and National Problems of Economy*, no. 16, pp. 988-992. (in Ukrainian).

6. Regulation (EU) of the European Parliament and of the Council no. 575/2013 (2013) *On prudential requirements for credit institutions and investment firms*. (in English). Available at: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:32013R0575&from=EN>. (accessed: 5 June 2019).

7. Draft Statement of the National Commission for the Regulation of State Regulation in the Financial Services Markets no. 1192 (2018) *Pro обов'язкові фінансові нормативи та вимоги, шчо обмежують ризики за операціями з фінансовими активами кредитних спілок* [On Mandatory Financial Standards and Requirements Restricting the Risks of Transactions with Financial Assets of Credit Unions]. (in Ukrainian). Available at: <https://www.nfp.gov.ua/files/ROZPORYADGHRNYA/2018/05-07/R-1192.pdf>. (accessed: 5 June 2019).

8. Regulation of the National Commission for the Regulation of State Regulation in the Financial Services Markets no. 3981 (2005) *Pro zatverdzhennya Polozhennya pro poriyadok nadannya finansovykh posluh lombardamy* [On Approval of the Provision on the Procedure for the Provision

of Financial Services by Pawnbroker]. (in Ukrainian). Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0565-05>. (accessed: 5 June 2019).

9. Regulation of the National Commission for the Regulation of State Regulation in the Financial Services Markets no. 4368 (2013) Pro derzhavnyy reyestr finansovykh ustanov [On the State Register of Financial Institutions]. (in Ukrainian). Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z2161-13>. (accessed: 5 June 2019).

10. Regulation of the National Bank of Ukraine no. 64 (2018) Pro orhanizatsiyu systemy upravlinnya ryzykamy v bankakh Ukrainy ta bankivsk'ykh hrupakh [On the Organization of the Risk Management System in Banks of Ukraine and Banking Groups]. (in Ukrainian). Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v0064500-18>. (accessed: 5 June 2019).

11. Decision of the Board of the National Bank of Ukraine no. 101-рш (2018) Metodyka rozrakhunku koefitsiyenta pokryttya likvidnistyu (LCR) [Method for Calculating the Ratio of Liquidity Coverage (LCR)]. (in Ukrainian). Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/vr101500-18>. (accessed: 5 June 2019).

DOI: <https://doi.org/10.32836/2521-666X/2019-2-64-21>
УДК 336.012.23

Циганова Н.В.

кандидат економічних наук, доцент,
Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана

Tsyganova Nadiia

Vadym Hetman Kyiv National Economic University

ВЗАЄМОДІЯ СУБ'ЄКТІВ ФІНАНСОВОГО РИНКУ В УМОВАХ ПОВЕДІНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ

INTERACTION OF FINANCIAL MARKET SUBJECTS IN THE CONDITIONS OF THE BEHAVIOR ECONOMY

Трансформація фінансового ринку в умовах цифрової економіки актуалізує дослідження взаємодії його учасників із позицій поведінкової економіки. У статті послідовно розкриваються економічна сутність і роль поведінкових фінансів, засади ефективної взаємодії суб'єктів фінансового ринку в умовах поведінкової економіки, яка має базуватися на принципах довіри, інформаційної відкритості, узгодженості інтересів, відповідальності, дотримання етичних норм, фінансової інклюзії та взаємної вигоди. Розкрито основні прояви взаємодії суб'єктів фінансового ринку та її проблеми в українських реаліях. Проаналізовано причини низької довіри між учасниками фінансового ринку в Україні, у тому числі у банківському секторі. Визначено роль інституційних учасників фінансового ринку у забезпеченні ефективної взаємодії його суб'єктів. Зроблено акцент на ролі конкурентного середовища у взаємодії економічних суб'єктів. Запропоновано шляхи оптимізації взаємодії суб'єктів в умовах інноваційної трансформації фінансових ринків.

Ключові слова: фінансовий ринок, суб'єкти фінансового ринку, поведінкова економіка, поведінкові фінанси, біхевіористичні фінанси, взаємодія суб'єктів фінансового ринку, довіра на фінансових ринках.

Трансформація ринку в умовах цифрової економіки актуалізує дослідження взаємодії учасників з позицій поведінкової економіки. В статті послідовно розкриваються економічне

ская сущность и роль поведенческих финансов, основы эффективного взаимодействия субъектов рынка в условиях поведенческой экономики, которое должно базироваться на принципах доверия, информационной открытости, согласованности интересов, ответственности, соблюдения этических норм, финансовой инклюзии и взаимной выгоды. Раскрыты основные проявления взаимодействия субъектов рынка и его проблемы в украинских реалиях. Проанализированы причины низкого доверия между участниками финансового рынка в Украине, в том числе в банковском секторе. Определена роль институциональных участников рынка в обеспечении эффективного взаимодействия его субъектов. Сделан акцент на роли конкурентной среды во взаимодействии экономических субъектов. Предложены пути оптимизации взаимодействия субъектов в условиях инновационной трансформации финансовых рынков.

Ключевые слова: финансовый рынок, субъекты рынка, поведенческая экономика, поведенческие финансы, бихевиористические финансы, взаимодействие субъектов рынка, доверие на финансовых рынках.

The transformation of the financial market in the digital economy will update the study of the interaction of its participants from the standpoint of behavioral economics. In the article the economic essence and role of behavioral finance, principles of effective interaction of financial market subjects in conditions of behavioral economy, which should be based on the principles of trust, information openness, coordination of interests, responsibility, observance of ethical norms, financial inclusion and mutual benefit, are consistently revealed. The features of behavior and decision making by the subjects of the financial market are determined. The main manifestations of the interaction of financial market actors and their problems in Ukrainian realities are also revealed. The reasons of low trust between the participants of the financial market in Ukraine, including in the banking sector, are analyzed. The relationship between mass liquidation of Ukrainian banks and changes in the structure of bank deposits in different categories of banks is investigated. The role of institutional participants in the financial market in ensuring the effective interaction of its subjects is determined. Particular attention is paid to the policy of informational openness of the National Bank of Ukraine and its impact on the confidence environment in the financial sector. The importance of the credit history bureau as part of the information provision of bank lending is revealed. The role of financial inclusion in the transformation of the interaction of financial market participants is determined. Examples of manipulative behavior of institutional participants in the domestic financial market and its consequences are considered. The emphasis is placed on the role of the competitive environment in the interaction of economic actors. The role of the financial ombudsman in forming trust between financial market actors and in forming the system of protection of the rights of consumers of financial services has been determined. The ways of optimization of interaction of subjects in conditions of innovative transformation of financial markets are offered.

Key words: financial market, subjects of the financial market, behavioral economy, behavioral finance, behavioral finance, interaction of financial market participants, trust in financial markets.

Постановка проблеми. Протягом останніх років ми стаємо свідками прискореного інноваційного оновлення усіх складників економічних систем. Фінансові ринки при цьому виступають локомотивом багатьох зрушень і демонструють дійсно суттєві інновації у сфері цифрового банкінгу, фінтеху, інвестиційної діяльності тощо. Фінансова глобалізація провокує революційні зміни у сфері грошових розрахунків, фінансового і монетарного регулювання. Посилюються прозорість фінансових кордонів і транскордонний рух фінансового капіталу. Усе це спричиняє революційні зміни у діяльності суб'єктів фінансових ринків, які мають постійно адаптуватися до нових умов діяльності в умовах

посилення волатильності фінансових ринків та якісної й кількісної трансформації фінансових ризиків.

Функціонування фінансового ринку передбачає певну ієрархію та взаємодію його суб'єктів, які виступають носіями інтересів, що спонукають їх до економічних відносин з іншими суб'єктами з приводу акумулювання та перерозподілу фінансових ресурсів, що супроводжується функціонуванням різноманітних фінансових інструментів та послуг. Ця взаємодія суттєво трансформується в умовах цифрової економіки і зростання ролі інформаційного супроводження діяльності. Сучасний економічний розвиток супроводжується зростанням ролі людини, людського капіталу

як чинника виробництва, що здатний генерувати інноваційні ідеї та рішення. Ці зміни в економічній теорії втілюються в такі напрями досліджень, як поведінкова економіка, біхевіористичні фінанси, що дають змогу всебічно дослідити діяльність і роль людини з використанням інструментарію різних наукових підходів.

У зв'язку з масштабними наслідками дестабілізації фінансових ринків усе більшої уваги потребують процес взаємодії їх учасників, механізми узгодження інтересів та специфіка інформаційного супроводження цих процесів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Роботи вітчизняних і зарубіжних науковців, присвячені теоретичним та практичним аспектам функціонування фінансового ринку, переважно зосереджені на його сутності й механізмах функціонування, розкривають його призначення та функції, досліджують інструментарій. Щодо суб'єктів фінансового ринку, то автори наводять класифікації за різними підходами, проте взаємодії цих суб'єктів, без якої неможливим стає сам рух грошових коштів по його каналах, приділяється незначна увага, її дослідження переважно зводиться до проблем і методів регулювання діяльності окремих груп суб'єктів, переважно фінансових посередників. Ці питання досліджують О. Барановський, Ж. Гарбар, В. Геєць, В. Міщенко, В. Шелудько та ін. У публікаціях А. Єрмошенко, Л. Єрмошенко, Т. Косової, В. Кучеренко, Є. Сарсенової, Н. Ткаченко та ін. розкриваються передумови та перспективи взаємодії таких суб'єктів фінансового ринку, як банки і страхові компанії. Д. Гладких, А. Єпіфанов, Ю. Заруба, Ю. Коробов, О. Мирошниченко, А. Тавасієв, О. Якушева, А. Ярошенко та ін. аналізують специфіку банківської конкуренції, її показники. Щодо взаємодії власників заощаджень і покупців фінансових ресурсів, місця фінансових посередників у цих процесах, то науковці розглядають лише окремі фрагментарні аспекти без виявлення повної картини цих відносин. Проте в умовах цифрової економіки зростає значення взаємодії та ефективних комуніка-

цій усіх груп суб'єктів фінансового ринку, без чого неможливе його стабільне та ефективне функціонування.

Загальні проблеми поведінкової економіки висвітлюють у своїх роботах Р. Талер, Д. Канеманн, Д. Аріелі, Г. Беккер, А. Коровський, Ф. Найт, І. Павлов, А. Шиян, Д. Ядранський та ін. Біхевіористичні фінанси досліджують Т. Ващенко, О. Терещенко [1], П. Сидоренко, А. Капелюш, М. Касьян, Ю. Куликов, А. Островська, Н. Шаманська, О. Шаманська та ін. Однак поза їхньою увагою залишаються теоретичні і практичні аспекти взаємодії суб'єктів фінансового ринку в умовах поведінкової економіки, зокрема її принципи.

Мета статті полягає у виявленні економічного підґрунтя та принципів взаємодії суб'єктів фінансового ринку в умовах поведінкової економіки, її основних проявів і проблем в українських реаліях та визначенні шляхів оптимізації.

Виклад основного матеріалу. Трендом наукових досліджень останніх років в економіці загалом та у фінансах зокрема є застосування міждисциплінарного діалогу, який розширює звичний кругозір усталених наукових парадигм. У результаті такого міждисциплінарного підходу з'явився напрям «біхевіористичні (поведінкові) фінанси», який об'єднує економіку, психологію та соціологію довкола проблеми виявлення впливу ментальних та психологічних характеристик економічних суб'єктів на процес прийняття економічних рішень, оскільки прийняття рішень у сфері економіки загалом і фінансів зокрема неможливо пояснити, вдаючись тільки до аналізу раціональної поведінки на основі формалізованих правил, тому що людина – лише носій робочої сили, і вона не може діяти абсолютно абстраговано від власної соціально-психологічної надбудови.

Тобто біхевіористичні фінанси дають можливість зрозуміти причини нерациональної поведінки суб'єктів економічних відносин крізь призму обмеженості когнітивних здібностей людини (ц результаті дії цілої низки поведінкових ефектів) та її афективних станів.

На думку О. Терещенка, біхевіористичні фінанси можна охарактеризувати як напрям фінансів, який досліджує вплив інформації на поведінку учасників ринку капіталів за різних рамок умов із метою прогнозування поведінки учасників фінансових відносин та управління нею [1]. Таке визначення пов'язане з тим, що поведінкові фінанси все інтенсивніше доказують власну вагомість щодо аналізу процесів та взаємодії суб'єктів на фінансовому ринку, оскільки фінансовий ринок – це сфера найпоказовішого впливу поведінкових упереджень економічних суб'єктів.

У своїх дослідженнях фінансових ринків та взаємодії їхніх суб'єктів учені-біхевіористи виходять із того, що:

- фінансовим ринкам властиві аномалії й періодичні кризи, спричинені психологічними характеристиками їхніх суб'єктів;

- учасники фінансових відносин у процесі прийняття фінансових рішень піддаються поведінковим упередженням, що зумовлює перманентні конфлікти цілей суб'єктів прийняття рішень;

- суб'єкти фінансового ринку володіють неоднаковою інформацією щодо ринку загалом та конкретних фінансових інструментів зокрема, що пов'язано з інформаційною асиметричністю;

- суб'єкти фінансового ринку можуть удаватися до колективної нераціональної поведінки як результат неможливості усвідомлення власної нераціональної поведінки (як наслідок впливу ментальних і психологічних чинників) та відтворення нераціональної поведінки інших учасників фінансового ринку;

- емоції відіграють важливу роль під час прийняття будь-якого рішення, у тому числі фінансового;

- розподіл часу щодо більш важливих та менш важливих рішень часто буває нераціональним: на маловажливі рішення витрачається більше часу, ніж на дійсно важливі.

Як бачимо, поведінка емітентів та інвесторів на фінансовому ринку не завжди є раціональною, що не може не впливати на різні

аспекти їхньої взаємодії. Однак це лише вершина айсберга, оскільки за сучасних умов взаємодія суб'єктів фінансового ринку щодо обміну фінансовими активами реалізується завдяки упорядковувальній та координуючій посередницькій діяльності інституційної структури, виникнення якої пов'язане зі значними ризиками чи масштабними трансакційними витратами.

Взаємодія суб'єктів фінансового ринку базується на певних економічних інтересах, цілях їхньої діяльності, відповідно до функцій та місця в механізмах фінансового ринку. Між продавцями і покупцями фінансових активів та послуг як основними учасниками фінансового ринку формуються економічні відносини, які носять переважно кредитний та інвестиційний характер. В основі їхньої взаємодії лежать не лише суто економічні чинники і закономірності, а й поведінкові пріоритети та упередження учасників. Специфіка фінансового ринку полягає саме у ролі поведінкових пріоритетів та психологічних чинників, що визначають дії економічних суб'єктів. Відоме твердження, що гроші люблять тишу, яке приписують Джону Рокфеллеру, є тому підтвердженням. Біржові і банківські паніки, клієнтські «набіги» на банки, ажіотажний попит на фінансові активи і валютні цінності – усе це прояви поведінкових фінансів, які дестабілізують не лише фінансову сферу, а й економіку в цілому, сприяють формуванню «фінансових бульбашок» та посилюють руйнівні наслідки циклічних змін в економіці. Одним з яскравих проявів такої поведінки є формування ажіотажного попиту на криптоактиви, передусім – на біткоїн та подальше стрімке зростання й обвал їх курсів.

Цими особливостями поведінки та прийняття рішень суб'єктами фінансового ринку активно користуються спекулянти, які формують інформаційні хвилі для впливу на поведінку учасників ринку з метою спрямування до прийняття ірраціональних рішень. Фінансові установи, які виконують функцію зниження ризику на фінансових ринках, мали б протидіяти деформації інформаційного

середовища і гасити ці хвилі, проте, на жаль, вони часто їх і провокують, діють як звичайні спекулянти і ігнорують свою суспільну місію. Але одномоментний виграш із часом перетворюється на тривале погіршення умов діяльності, яке проявляється у втраті довіри клієнтів та інвесторів, дестабілізації фінансових ринків, погіршенні мікро- і макро-економічних умов, що нівелює отримані переваги. Наприклад, для такого фінансового посередника, як банк, утрата довіри клієнтів може означати зменшення обсягів і зростання вартості залучених коштів, погіршення строкових параметрів ресурсної бази, дострокове вилучення коштів і втрату ліквідності, зменшення процентної маржі й прибутковості, відтік клієнтів і в окремих випадках – банкрутство.

Отже, поведінкова економіка ставить суб'єктів фінансового ринку в умови, коли їхня взаємодія буде ефективною лише за дотримання певних принципів. На нашу думку, принципами ефективної взаємодії суб'єктів фінансового ринку є довіра, інформаційна відкритість, узгодженість інтересів, відповідальність, дотримання етичних норм, фінансова інклюзія, взаємна вигода.

сів, відповідальність, дотримання етичних норм, фінансова інклюзія та взаємна вигода (рис. 1). Такий характер взаємодії має базуватися не лише на етичних засадах ведення бізнесу, а й на ефективному інституційно-правовому його супроводженні. Аналіз сучасного стану вітчизняного фінансового ринку та взаємодії його учасників свідчить про те, що етика ведення бізнесу знаходиться на початковій стадії формування, відсутнє ефективне правове супроводження угод, захист прав та інтересів сторін, державний нагляд спрямований на інші цілі. Це створює значні перешкоди функціонуванню фінансового ринку, формуванню внутрішніх і зовнішніх інвестицій до реального сектору економіки.

Акумуляція і перерозподіл тимчасово вільних коштів на фінансових ринках набуває форми кредитних відносин та інвестицій у капітал підприємств, основою функціонування яких є довіра. Довіра лежить в основі руху коштів каналами фінансового ринку і взаємодії його суб'єктів. І це не лише довіра кредитора до позичальника, на якій базу-



Рис. 1. Принципи ефективної взаємодії суб'єктів фінансового ринку в умовах поведінкової економіки

Джерело: авторська розробка

ється функціонування кредитних відносин. Це також довіра інвестора, власника фінансових ресурсів до ринкових суб'єктів, до яких переходять кошти. І в більш широкому розумінні – довіра всіх учасників ринку до тих умов, які склалися на ньому, до забезпечення дотримання певних «правил гри», без яких неможливе функціонування ринку. Тобто у кінцевому підсумку це довіра до держави та її інституцій, які забезпечують виконання всіма ринковими суб'єктами взятих на себе зобов'язань [2, с. 503–504]. Втрата довіри спричиняє панічні настрої, кризові, девальваційні, інфляційні очікування й є каталізатором економічних потреб.

В українських реаліях проблема довіри має не лише філософське наповнення, а й досить конкретний економічний зміст. У банківському сегменті фінансового ринку ми спостерігаємо не лише періодичні сплески зростання недовіри клієнтів до банків, що призводять до панічного вилучення депозитів та банкрутства внаслідок втрати ліквідності банками. Недовіра носить хронічний характер, що не дає банкам змоги навіть у періоди економічної стабільності сформувати довгострокові ресурси для фінансування оновлення основних фондів. Банки, своєю чергою, не довіряють своїм позичальникам, тому не прагнуть розширювати довгострокове кредитування, зокрема реального сектору економіки. Тотальна недовіра панує і в інших секторах фінансового ринку: від неї потерпають кредитні спілки, страхові, інвестиційні, фінансові компанії. Недовіра поширюється і на національну грошову одиницю та здатність центрального банку підтримувати її стабільну вартість, унаслідок чого протягом тривалого часу підтримується значна доларизація економіки, формуються девальваційні очікування, деформується структура ресурсної бази фінансових установ, що посилює їхні ризики та їхніх клієнтів. Отже, недовіра в українській фінансовій сфері носить системний характер і породжує системно небезпечні наслідки.

Недовіра економічних суб'єктів до фінансових інститутів є перешкодою акумулю-

вання на фінансовому ринку ресурсного забезпечення поступального розвитку економіки на інноваційних засадах. Так, за межами банківської системи України, за оцінками експертів, знаходиться від 60 до 80 млрд дол., які могли бути спрямовані за різними каналами на розвиток економіки і підвищити ресурсні можливості інституційних посередників фінансового ринку. Натомість вони несуть потенційну загрозу стабільності валютного ринку і поступово знецінюються, що суперечить інтересам як їхніх власників, так і інших суб'єктів та суспільства у цілому.

Інформаційна відкритість є важливим принципом взаємодії суб'єктів фінансового ринку, який одночасно слугує передумовою та посилює попередній – довіру. Відсутність достатньої інформації, її непрозорість, викривлення порушують взаємодію суб'єктів фінансового ринку, спричиняють інформаційну асиметричність, хибні рішення, посилюють вплив емоційно-психологічних чинників на прийняття рішень. Фінансові ринки рухаються до інформаційної відкритості, яка є своєрідним свідченням рівня розвитку певного сегмента фінансового ринку. Є певні стандарти розкриття інформації на фондових ринках, у кредитній діяльності. В Україні у цьому напрямі робляться спроби зробити відкритою інформацію про фінансовий стан та власників банків. З 1 вересня 2018 р. банки можуть отримувати інформацію з Кредитного реєстру НБУ щодо позичальників для оцінювання кредитних ризиків, а з 1 січня 2019 р. всі комерційні банки повинні надавати інформацію до цього реєстру та отримувати її для оцінки ризиків за кредитними операціями.

Узгодженість інтересів як принцип взаємодії суб'єктів фінансового ринку досягається механізмами ринкового саморегулювання та сучасним інструментарієм маркетингу. Порушення цього принципу означає неринкову деформацію економічної системи, наприклад в умовах монополізації певного ринкового сегменту або зрощування фінансового капіталу з державним апаратом. У ринкових умовах відсутня потреба додат-

кового регулювання цієї сфери, за послаблення ринкових сил зростає роль антимонопольних заходів, захисту прав споживачів фінансових послуг тощо. У багатьох країнах Європи і світу функціонують фінансові омбудсмени, які вирішують фінансові суперечності та захищають права споживачів фінансових послуг. В Україні у 2018 р. також подано до розгляду Верховною Радою законопроект № 8055 «Проект Закону про установу фінансового омбудсмена», що є на часі, враховуючи конфлікти інтересів кредиторів та позичальників, діяльність колекторських фірм, проблемні відносини страховиків, кредитних спілок та інших фінансових інституцій із клієнтами.

Відповідальність посідає особливе місце серед принципів взаємодії суб'єктів фінансового ринку та означає не лише фінансову відповідальність за дії або бездіяльність, а й моральну відповідальність передусім через іміджеві втрати. На українському фінансовому ринку інституційні учасники прагнуть перекласти весь тягар відповідальності, у тому числі й за дії власного персоналу, на клієнтів [3]. Але це лише ілюзія вирішення проблем, їх відтермінування. Водночас це демонструє порушення принципу дотримання етичних норм, що в комплексі впливає на довіру суб'єктів фінансового ринку.

Передумовою успішного розвитку сучасних фінансових ринків є фінансова інклюзія, яка забезпечує залучення всіх суб'єктів до максимально широкого спектру фінансових послуг, що створює передумови ефективного перерозподілу фінансових ресурсів по каналах грошового ринку, прискорення розрахунків і платежів, надає інноваційний поштовх розвитку фінансової сфери. Фінансова інклюзія позитивно впливає на інформаційне середовище, у якому відбувається взаємодія суб'єктів фінансового ринку, усуває інформаційні шуми, викривлення інформації, змінює сам характер взаємодії, забезпечує порозуміння та узгодження інтересів, посилює довіру.

Взаємоузгодженість інтересів та взаємна вигода у взаємодії суб'єктів фінансового ринку усувають психологічні перешкоди та

подразники поведінкової економіки. Однак на сучасному етапі розвитку економічної системи та фінансових ринків постає питання про відповідальність, повноваження, функції окремих суб'єктів фінансового ринку у формуванні ефективної взаємодії.

Складники інституційної структури фінансового ринку – фінансові інститути – з погляду економічної теорії здійснюють інституціоналізовані функції в межах ринкового середовища, тобто структурують і упорядковують взаємодію суб'єктів фінансового ринку й у такий спосіб сприяють їх ринковій координації. Із погляду біхевіористичних фінансів вплив інституційної структури не такий однозначний із кількох причин:

1) фінансові інститути, як і всі інші економічні суб'єкти, не позбавлені суб'єктивності/нерациональності, оскільки їхню поведінку уособлюють управлінці – теж люди із власними ментальними та психологічними характеристиками. Щодо фінансових інститутів, то їхні рішення зазвичай не приймаються одноосібно, проте навіть у такому разі можливі прояви ірраціональності у вигляді колективних поведінкових упереджень, таких як, наприклад, надмірний оптимізм або ефект якоря чи ефект консерватизму – у результаті інформаційного каскаду;

2) фінансові інститути за правильного підходу можуть цілеспрямовано впливати на поведінку суб'єктів фінансового ринку (Р. Талер називає такі дії чи маніпуляції «поштовхами»). І тут виникає запитання: наскільки ці інститути зацікавлені у вигрешній позиції інвесторів (емітентів) і чи не відстоюють вони власні інтереси?

Приклади такої поведінки демонструють практично всі інституційні учасники вітчизняного фінансового ринку. Страхові й фінансові компанії, банки та кредитні спілки, інші фінансові установи у взаємовідносинах між собою та клієнтами демонструють незацікавленість щодо взаємоузгодження інтересів, ірраціональне ігнорування інтересів клієнтів, що шкодить діловій репутації і створює реальні загрози дестабілізації фінансового сектору. Наприклад, провідні українські банки, такі

як «ПриватБанк», «Ощадбанк», «Райффайзен Банк Аваль», починаючи з 2014 р. активно шукають приводи не повертати депозити клієнтам і навіть рішення із цього приводу Верховного Суду [3] прагнуть ігнорувати.

Як негативний вплив («поштовх») на поведінку суб'єктів фінансового ринку можна розглядати дії Національного банку України щодо виведення значного числа банків із ринку протягом 2014–2016 рр. (рис. 2). Керівництво НБУ вбачало суттєві проблеми в наявності значного числа невеликих банків, які є неконкурентоспроможними в умовах фінансової глобалізації та масового приходу іноземних банків на вітчизняний ринок, обслуговують обмежене коло клієнтів.

Таке рішення було досить суперечливим і спричинило ланцюгову реакцію недовіри до інституційних учасників фінансового ринку та державних регуляторів. У банках, що ліквідувалися, зосереджено близько 15,2 млрд грн ліквідаційних активів, 58,4 млрд грн становили претензії до власників неплатоспроможних банків [5]. Інформація про припинення діяльності окремих банків, запровадження у них тимчасової адміністрації та ліквідаційних процедур на тлі політичної та економічної нестабільності підштовхували населення до вилучення банківських депозитів навіть із надійних банків.

Так, за 2014 р. по банківській системі України у цілому обсяг коштів фізичних осіб скоротився на 8,9%, а в 2015 р. – на 0,3%, при тому, що в 2013 р. спостерігалось зростання на 20,2%, цього показника не досягнуто й дотепер (рис. 3). Якщо ж скоригувати ці дані на зміну курсу гривні у 2014–2015 рр., то дані отримуємо значно песимістичніші.

Традиційно в таких умовах держава запроваджує спеціальні заходи щодо підтримання довіри між суб'єктами фінансового ринку з метою його стабілізації та забезпечення поступального розвитку. Зокрема, у США після Великої депресії з 1 січня 1934 р. почала функціонувати Федеральна корпорація страхування депозитів. Під час кризи 2007–2009 рр. у США й європейських країнах запроваджено додаткові гарантії з боку держави клієнтам банків для недопущення відтоку депозитів. Докладаються зусилля для реорганізації проблемних банків шляхом продажу, злиття, поглинання. У цих умовах вважається необхідним підтримання ліквідності банків, оскільки інформація про банкрутство спричиняє паніку серед клієнтів. У розвинених країнах регулятори вже давно віддають перевагу процесам продажу банків перед ліквідацією, передусім із міркувань збереження довіри на фінансовому ринку. В Україні ж цей шлях виведення банків із ринку використовується

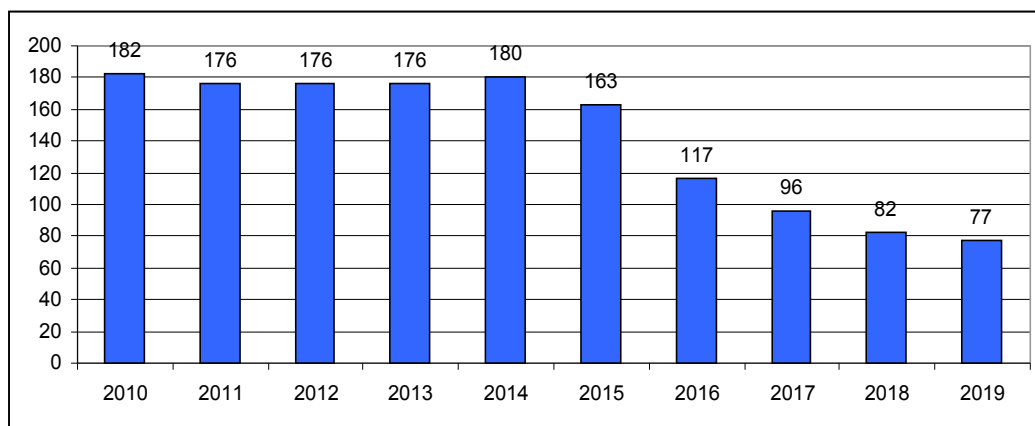


Рис. 2. Кількість діючих банків в Україні у 2010–2019 рр. (станом на 1 січня)

Джерело: побудовано за даними [4]

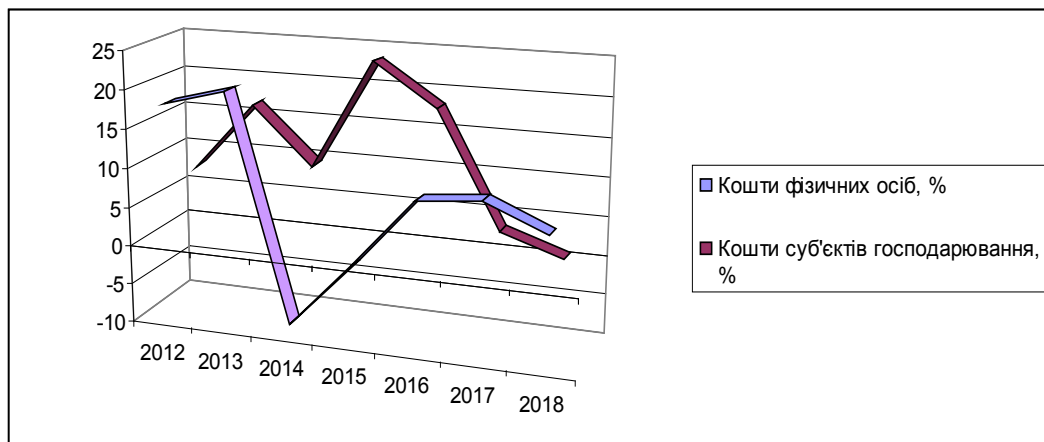


Рис. 3. Зміна депозитної бази банків України у 2012–2018 рр. (р/р, %, дані на кінець періоду)

Джерело: побудовано за даними [6]

недостатньо (рис. 4), що деформує відносини власників коштів та банків, адже кошти бізнесу при цьому практично не захищені й ліквідація банку для малого і середнього бізнесу часто рівнозначна власному банкрутству, а населення з обережністю та недовірою ставиться навіть до банківських депозитів, гарантованих ФГВФО.

Взаємодія покупців послуг та фінансових установ також не є ефективною. Свідченням

нерациональності економічної поведінки банків є прагнення у докризовий період необґрунтовано нарощувати обсяги кредитування, особливо фізичних осіб, під час кризових 2008–2009 рр. ігнорувати об'єктивну спроможність клієнтів сплачувати за позиками і звинувачувати у зростанні обсягів непрацюючих кредитів клієнтів, дорікаючи їм фінансовою неграмотністю. Дійсно, частка непрацюючих кредитів у портфелях українських

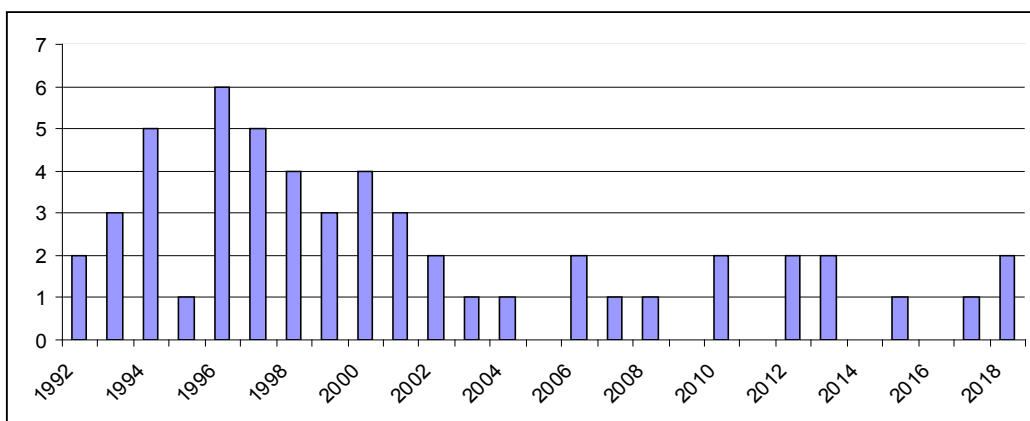


Рис. 4. Кількість банків України, реорганізованих у формі приєднання у 1992–2018 рр., од.

Джерело: побудовано за даними [7]

банків є значною, що свідчить про наявність нерациональної економічної поведінки всіх учасників кредитного процесу. Так, станом на початок 2019 р. частка непрацюючих кредитів, наданих банками суб'єктам господарювання, становила 55,8%, а фізичним особам – 45,8%. Проте динаміка останніх трьох років за цими категоріями клієнтів банків є відмінною: частка непрацюючих кредитів фізосіб суттєво скорочується, тоді як показник по суб'єктах господарювання практично не змінюється [6, с. 6]. За групами банків найбільша частка непрацюючих кредитів у «ПриватБанку» (83,4% на початок 2019 р.), у банках із російським капіталом (82,4%) та в державних банках (55,0%). Найменший показник (13,9%) демонструють п'ять найбільших іноземних банків на українському ринку [6, с. 6]. Це свідчить про суттєві відмінності у поведінці на фінансовому ринку великих банків з українським та іноземним капіталом, вплив на цю поведінку рівня менеджменту, корпоративної культури, процедур прийняття рішень.

Визначальним чинником, що впливає на взаємодію суб'єктів фінансового ринку, є конкуренція. По-перше, взаємодія інституційних учасників ринку є поєднанням бізнес-партнерства та конкуренції. Особливо це помітно на ринку банківських послуг, оскільки банки мають взаємодіяти у наданні послуг із розрахунків та платежів та одночасно конкурують на ринках цих та інших послуг і продуктів (детальніше див. [8, с. 109–111]). По-друге, недобросовісна конкуренція спричиняє викривлення інформації та порушує взаємодію ринкових суб'єктів. Узагалі стан конкурентного середовища може впливати на взаємодію суб'єктів фінансового ринку за протилежними векторами, і це залежить від характеру ринку: монополізація, як і надто висока інтенсивність конкуренції, погіршує взаємодію. У цих умовах зростає роль регуляторів фінансових ринків, дотримання етики бізнесу, посилення інформаційної прозорості бізнес-процесів.

Висновки. Розвиток фінансових ринків посилює фінансову інклюзію та значення взаємодії їхніх учасників. Ефективна їх вза-

ємодія має базуватися на принципах довіри, інформаційної відкритості, узгодженості інтересів, відповідальності, дотримання етичних норм, фінансової інклюзії та взаємної вигоди. В умовах розвитку цифрової економіки зростає значення інформаційного забезпечення взаємодії суб'єктів фінансових ринків. В умовах розвинутого фінансового ринку вона також поширюється і на фінансові інституції, які забезпечують його функціонування, систему регулювання та нагляду, фінансове право, фінансові інструменти.

Дослідження взаємодії суб'єктів вітчизняного фінансового ринку демонструє наявність низки проблем і системних порушень, серед яких – утрата довіри, прагнення перекласти наявні проблеми на клієнтів фінансових установ, систематичне порушення прав основних учасників фінансового ринку й неефективні дії державних регуляторів. Проте є й позитивні зрушення у цій сфері: заходи щодо посилення прозорості діяльності учасників фінансових ринків, захисту прав споживачів фінансових послуг та ін.

Подальший розвиток взаємодії суб'єктів фінансового ринку потребує формування науково обгрунтованої стратегії розвитку фінансової сфери на основі широкого обговорення та врахування інтересів усіх зацікавлених сторін. Діяльність державних регуляторів на фінансових ринках має бути взаємоузгоджена і спрямована на формування суспільної довіри на основі відкритості інформації та захищеності прав учасників. На жаль, обговорення проблем функціонування фінансового ринку сьогодні носить формальний характер і не має суттєвого впливу на формування простору суспільної довіри.

Існування довіри на фінансових ринках неможливе без формування загальної довіри до влади, держави, подолання корупції. Для того щоб майбутні інвестори довіряли банкам та іншим суб'єктам, потрібні не лише чесні та зрозумілі правила гри на фінансових ринках, які захищають інтереси всіх груп учасників, а й упевненість, що держава забезпечить дотримання цих правил і сама їх буде виконувати.

Список літератури:

1. Терещенко О.О. Контролінг поведінки в концепції біхевіористичних фінансів. *Фінанси України*. 2011. № 10. С. 104–116.
2. Циганова Н.В. Роль довіри в контексті забезпечення капіталізації банків. *Творення простору суспільної довіри в Україні XXI століття* : матеріали Міжнар. науково-практ. конф., м. Львів, 17–19 лютого 2016 р. Київ : ДВНЗ «Університет банківської справи», 2017. С. 503–507.
3. Лысенко Е. Банкиров обязали вернуть людям все украденные депозиты. *UBR* : вебсайт. URL: <https://ubr.ua/finances/banking-sector/bankirov-objazali-vernut-ljudjam-vse-ukradennyye-depozity-3883402> (дата звернення: 05.06.2019).
4. Показники банківської системи. *Національний банк України* : вебсайт. URL: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=34661442&cat_id=34798593 (дата звернення: 06.06.2019).
5. Банківська система 2015: виклики та перспективи. Інформаційно-аналітичні матеріали. *Національний банк України* : вебсайт. URL: <http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=14741673> (дата звернення: 06.06.2019).
6. Огляд банківського сектору. Лютий 2019 року. *Національний банк України* : вебсайт. URL: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=37591358 (дата звернення: 01.06.2019).
7. Перелік реорганізованих банків України. *Національний банк України* : вебсайт. URL: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=70716990&cat_id=40270 (дата звернення: 06.06.2019).
8. Циганова Н.В. Концентрація та централізація капіталу в банківській сфері : монографія. Київ : КНЕУ, 2014. 254 с.

References:

1. Tereshchenko O.O. (2011) Kontrolinh povedinky v kontseptsiyi bikheviorstychnykh finansiv [Controlling Behavior in the Concept of Behavioral Finance]. *Finansy Ukrayiny*, no. 10, pp. 104-116.
2. Tsyhanova N.V. (2017) Rol' doviry v konteksti zabezpechennya kapitalizatsiyi bankiv [Role of trust in the context of bank capitalization]. *Tvorennya prostoru suspil'noyi doviry v Ukrayini XXI stolittya*. [Creation of the public trust in Ukraine in the 21st century]. Kyiv: DVNZ «Universytet bankivs'koyi spravy», pp. 503-507.
3. Lysenko Ye. (2019) Bankirov obyazali vernut' lyudyam vse ukradennyye depozity [Bank employees obliged to return all stolen deposits to people]. *UBR*. Available at: <https://ubr.ua/finances/banking-sector/bankirov-objazali-vernut-ljudjam-vse-ukradennyye-depozity-3883402> f (accessed 05.06.2019).
4. *Pokaznyky bankivs'koyi systemy* [Indicators of the banking system]. Natsional'nyy bank Ukrayiny [National Bank of Ukraine]. Available at: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=34661442&cat_id=34798593 (accessed 06.06.2019).
5. *Bankivs'ka systema 2015: vyklyky ta perspektyvy. Informatsiyno-analitychni materialy* [Banking System 2015: Challenges and Prospects. Information and analytical materials]. Natsional'nyy bank Ukrayiny [National Bank of Ukraine]. Available at: <http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=14741673> (accessed 06.06.2019).
6. *Ohlyad bankivs'koho sektoru. Lyuty 2019 roku* [Overview of the banking sector. February 2019]. Natsional'nyy bank Ukrayiny [National Bank of Ukraine]. Available at: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=37591358 (accessed 01.06.2019).
7. *Perelik reorhanizovanykh bankiv Ukrayiny* [List of reorganized banks of Ukraine]. Natsional'nyy bank Ukrayiny [National Bank of Ukraine]. Available at: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=70716990&cat_id=40270 (accessed 05.06.2019).
8. Tsyhanova N.V. (2014) *Kontsentratsiya ta tsentralizatsiya kapitalu v bankivs'kiy sferi* [Concentration and centralization of capital in the banking sphere]. Kyiv: KNEU, pp. 254.

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

DOI: <https://doi.org/10.32836/2521-666X/2019-2-64-22>

УДК 657.6:336.71

Долінська О.М.

аспірант, викладач кафедри обліку і оподаткування,
ДВНЗ «Університет банківської справи»

Dolinska Oksana

Banking University

РОБОЧІ ДОКУМЕНТИ ВНУТРІШНЬОГО АУДИТОРА БАНКУ

DOCUMENTS OF AN ASSURANCE ENGAGEMENT OF INTERNAL AUDITORS OF THE BANK

У статті розглянуто процес формування робочих документів внутрішнього аудитора банку, необхідність документування аудиторського завдання внутрішніх аудиторів банку та організації даного процесу підрозділом внутрішнього аудиту. Проаналізовано нові вимоги Міжнародних стандартів професійної практики внутрішнього аудиту, які регламентують процес опрацювання, формування та зберігання робочих документів внутрішніми аудиторами. Встановлено, що робочі документи забезпечують отримання аудиторських доказів, підтверджують виконання завдання з надання впевненості внутрішніми аудиторами банку, формують доказову базу для висновків та надання рекомендацій у звіті аудитора. Сформовані на базі робочих документів висновки слугуватимуть основою для прийняття управлінських рішень користувачами інформації, мінімізації рівня ризиків, поліпшення системи внутрішнього контролю банківської діяльності та сприяння вдосконаленню корпоративного управління.

Ключові слова: внутрішній аудит, Міжнародні стандарти професійної практики внутрішнього аудиту, підрозділ внутрішнього аудиту, робочі документи, аудиторські докази.

В статье рассмотрены процесс формирования рабочих документов внутреннего аудитора банка, необходимость документирования аудиторского задания внутренних аудиторов банка и организации данного процесса подразделением внутреннего аудита. Проанализированы новые требования Международных стандартов профессиональной практики внутреннего аудита, регламентирующих процесс обработки, формирования и хранения рабочих документов внутренними аудиторами. Установлено, что рабочие документы обеспечивают получения аудиторских доказательств. Рабочие документы, подтверждающие выполнение задачи по предоставлению уверенности внутренними аудиторами банка, формируют доказательную базу для выводов и рекомендаций в отчете аудитора. Сформированные на базе рабочих документов выводы послужат основой для принятия управленческих решений пользователями информации, минимизации уровня рисков, улучшения системы внутреннего контроля банковской деятельности и содействия совершенствованию корпоративного управления.

Ключевые слова: внутренний аудит, Международные стандарты профессиональной практики внутреннего аудита, подразделение внутреннего аудита, рабочие документы, аудиторские доказательства.

The article deals with the process of creating documents of an assurance engagement for the internal auditor of the bank, the need to document of an assurance engagement of internal auditors of the bank and the organization of this process by the internal audit department. The documents of the internal auditor department of the bank includes documents on administrative work and documents that reflect the performance of an assurance engagement. The new requirements of International Standards for the Professional Practice of Internal

Audit, which regulate the process of processing, forming and storing documents of an assurance engagement for the internal auditor of the bank, are analyzed. Standards regulate the process of creating and storing documents of an assurance engagement, by internal auditors of the bank. It has been established that documents of an assurance engagement provide audit evidence. The documents of an assurance engagement confirm the fulfillment of engagements of providing assurance to the internal auditors of the bank, form the evidence base for the overall opinions and recommendations in final engagement communications. On the basis of the organization of the documentation process, the documents that selected to the implementation of an assurance engagement of internal auditors at each stage of the internal audit are selected and grouped. The article deals with the need to document of an assurance engagement of internal auditors of the bank and the organization of this process by the internal audit department a professional judgment is formed on documented provides receiving audit evidence for individuals who use an assessment of the activities of the internal audit department for specific purposes. The results of the analysis identify the documents used by the internal auditor to substantiate the findings of the audit findings. The overall opinions to develop on the basis of documents of an assurance engagement will serve as the basis for the adoption of governance decisions by users of information, decrease the level of risks management, improving the internal control system of banking activities and promoting the improvement of governance.

Key words: *internal audit, International Standards for the Professional Practice of Internal Auditing, internal audit department, documents of an assurance engagement, audit evidence.*

Постановка проблеми. До документації підрозділу внутрішнього аудиту належать документи з організації адміністративної роботи та документи, пов'язані з виконанням аудиторського завдання. Особливої уваги дослідження потребують робочі документи внутрішнього аудитора, оскільки вони є доказовою базою для підтвердження результатів виконання аудиторського завдання. Вимоги до робочих документів розробляються підрозділом внутрішнього аудиту на підставі законів України «Про банки і банківську діяльність», «Про аудит фінансової звітності та аудиторську діяльність», Міжнародних стандартів професійної практики внутрішнього аудиту, нормативно-правових актів Національного банку України, статуту, внутрішніх положень банку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Робочі документи внутрішнього аудитора під час формування аудиторських доказів розглядали такі вітчизняні науковці: О.І. Скаско, М.А. Маркевич, М.С. Письменна, Г.М. Білокінь, Я.М. Фаріон, Т.І. Фаріон, О.В. Філозоп, М.В. Борисенко, М.О. Виноградова, Г.М. Давидов, Н.І. Дорош, Т.О. Каменська, К.О. Назарова, К.С. Сурніна, Л.О. Сухарева, О.А. Петрик, Н.І. Петренко. Проблематика потребує дослідження, оскільки робочі документи несуть ініціативний характер, відсутні чіткі форми робочих документів. Вони скла-

даються на розсуд кожного внутрішнього аудитора, тому іноді виникає важкість розуміння, а тому й формування висновків за результатами аудиторського завдання.

Мета статті полягає в обґрунтуванні теоретичних засад формування робочих документів внутрішнього аудитора згідно з новою редакцією Міжнародних стандартів професійної практики внутрішнього аудиту. Практичний аспект дослідженого питання дасть змогу сформувати чіткий пакет робочих документів, що буде слугувати аудиторськими доказами у підкріпленні до аудиторського звіту. Ідентифіковані робочі документи сформують оптимальний зміст інформації, зрозумілої для кожного користувача результатів аудиторського завдання.

Виклад основного матеріалу. Міжнародні стандарти професійної практики внутрішнього аудиту, нормативно-правові акти Національного банку України регламентують процес опрацювання, формування та зберігання робочих документів внутрішніми аудиторами, виданих Всеукраїнською громадською організацією «Інститут внутрішніх аудиторів», здійснено переклад Міжнародних стандартів професійної практики внутрішнього аудиту у новій редакції 2017 р. [2]. Зокрема, за ведення документації відповідає стандарт 2330 «Документування інформації». Він застосовується під час складання про-

грами аудиту, проведення безпосереднього аудиторського завдання, формування справ за результатами аудитів та зберігання матеріалів аудитів. Робочі документи є складовою частиною документування інформації і створюються на етапах планування, оцінки стану внутрішнього контролю, виконання аудиторських процедур для збору аудиторських доказів за результатами виконання аудиторського завдання та моніторингу виконання заходів усунення виявлених викривлень. Робочі документи можуть бути сформовані у справу в електронному або паперовому вигляді та є складником носіїв інформації аудиторської документації. Створюються робочі документи за допомогою технічних засобів або формуються від руки. Робочі документи можуть створюватися у вигляді таблиць, графіків, записів, анкет тощо.

До складу робочих документів, які засвідчують результат виконання аудиторського завдання, належать:

- програма аудиту;
- документи про методи відбору інформації;
- документи виконання аудиторських процедур;
- акти та звіти за результатами аудиту;
- плани заходів;
- моніторинг виконання рекомендацій.

Програма аудиту дає загальну характеристику про методи відбору операцій, аудиторські процедури, які доцільно застосовувати. Вибірка операцій проводиться із застосуванням програмних комплексів, визначивши її за параметрами. Необхідність проведення аудиторських процедур передбачена програмою аудиту. У робочих документах формується інформація про виконання процедур, відповідальних осіб. Також до робочих належать документи, отримані як пояснення відповідальних осіб, запити аудиторів та відповіді на них, анкетування, спостереження, обстеження, тощо.

Створюється робоча документація внутрішніми аудиторами, структурними підрозділами, діяльність яких підлягає аудиту. Користувачами робочої документації висту-

пають: керівники робочих груп внутрішніх аудитів; уповноважені особи за контролем якості виконання аудиторського завдання та складання звіту за результатами аудиту; особи, що можуть використовувати документи для планування подальших аудитів; керівник підрозділу внутрішнього аудиту під час складання звіту за результатами аудиту; працівники структурних підрозділів банку, діяльність яких підлягала внутрішньому аудиту або з нею пов'язана, та зовнішні аудитори з дозволу керівництва банку на використання роботи внутрішніх аудиторів.

Також робочі документи повинні відповідати вимогам до:

- оформлення;
- посилання на законодавчі та нормативно-правові акти і внутрішні документи;
- достовірної інформації за результатами перевірки;
- проведення аудиторських процедур;
- дати, термінів, виконавців та інших реквізитів.

Інформація, отримана в ході перевірки, повинна бути доступною та достовірною, матеріали документально оформлено, аналітичні процедури правильно здійснено згідно з нормативно-правовими актами і міжнародними стандартами.

Якщо внутрішній аудит здійснюється у складі робочої групи з кількох аудиторів, то кожен із них має оформити досліджувану інформацію із зазначенням перевірених питань, виявлених порушень, результатів перевірки та проекту рекомендацій. Інформативна довідка може бути складена у довільній формі, є робочим документом про результати аудиту та підписується тільки аудитором. За результатами внутрішнього аудиту складається звіт у двох примірниках, який підписується усіма аудиторами та керівником і зберігається у підрозділі внутрішнього аудиту та підрозділах, діяльність яких підлягала перевірці. Виконання вимог до оформлення результатів завдання внутрішнього аудиту є обов'язковим для ефективності забезпечення контролю збереження цінностей.

Робочі документи внутрішнього аудитора, сформовані за результатами проведення аудиту, повинні:

- мати план завдання внутрішнього аудиту;
- допомагати в отриманні доказової бази та організації внутрішнім аудиторам;
- містити обґрунтовані висновки та рекомендації;
- відповідати Міжнародним стандартам професійної практики внутрішнього аудиту;
- бути доступними та зрозумілими користувачам.

Робочі документи, які містять інформацію про відбір операцій або документації із зазначенням параметрів та до яких можуть бути застосовані аудиторські процедури, або про результати аудиторської вибірки, можуть формуватися та зберігатися в електронному вигляді. Переліки операцій або документації, до яких були застосовані аудиторські процедури, складаються та зберігаються у паперовому вигляді. Під час створення робочих документів аудитор повинен забезпечувати можливість їх ідентифікації в подальшому. До основних реквізитів робочих документів можна віднести: ініціали внутрішнього аудитора, дату, назву теми, бізнес-процесу, об'єкта, підоб'єкта аудиту, назву структурного підрозділу, період, зміст документа, підпис. Під час формування результатів аудиту слід урахувувати, що документи можуть відповідати грифу конфіденційності. Такі документи повинні мати титульну сторінку, відповідний гриф конфіденційності, внутрішній опис окремих документів, та відповідно до інформаційних потреб дозволяється формувати їх у справі окремо або разом з іншими документами з одного і того самого питання. На них устанавлюються обмеження щодо розповсюдження результатів завдання і доступу до робочих документів завдання.

М.С. Письменна зазначає, що робочі документи внутрішнього аудитора повинні складатися відповідно до таких критеріїв:

- послідовність та уніфікація;
- правильність та своєчасність;
- повнота;

- авторство та нагляд;
- структура;
- перегляд [3, с. 134].

О.В. Сметанко надає рекомендації щодо узагальнення результатів виконаного аудиторського завдання та для якості складеної аудиторської документації проводиться подальша систематизація файлів в архіви за двома основними категоріями: постійного та поточного зберігання [4, с. 309]. Архіви документів про результати проведення попередніх аудиторських перевірок та робочої документації з проведення аудиту зберігаються у підрозділі внутрішнього аудиту протягом п'яти років. Після спливу терміну зберігання передаються до архіву банку. Робочі документи можуть бути знищені силами працівників підрозділу. Робоча документація належить до власності банку, що становить комерційну та банківську таємницю та не підлягає публічному розголошенню. Доступ до них мають тільки уповноважені члени Спостережної ради банку та працівники підрозділу внутрішнього аудиту.

М.С. Письменна зазначає, що аудиторські документи повинні:

- визначити цілі внутрішнього аудиту та детальний план виконання завдання;
- заохочувати організовувати роботу внутрішнім аудиторам;
- інформувати про виявлені порушення, обґрунтовувати висновки та надавати рекомендації;
- забезпечити отримання інформації особам, що здійснюють нагляд або оцінку якості, перевірити відповідність стандартам внутрішнього аудиту;
- забезпечити можливість керівнику підрозділу внутрішнього аудиту аналізувати документи для складання звіту;
- надавати інформацію для подальших аудитів [3, с. 133].

Робочі документи підтверджують висновки та містять інформацію про оцінку ефективності внутрішнього контролю, документи, що свідчать про недоліки та/або попереджають ризики, і документи, що підтверджують статистичні матеріали внутрішнього ауди-

тора за відповідним питанням. До таких документів може належати будь-яка інформація, що свідчить про факт порушення вимог законодавства та дії або бездіяльність працівників структурного підрозділу банку, що призвели до таких порушень. Для отримання від працівників структурного підрозділу банку документації для формування комплексу робочих документів внутрішній аудитор повинен звернутися у письмовому вигляді до керівництва такого структурного підрозділу за підписом керівника групи аудиту. Про факти відмови керівництва структурного підрозділу банку, діяльність якого підлягає аудиту, у наданні документів аудитор повинен відзначити в акті та повідомити керівника групи аудиту.

Окремі висновки можуть не потребувати створення робочих документів, достатнім буде детальне викладення ситуації в акті. Прикладом ситуацій, за якими аудитор надає висновки, що не потребують робочих документів, можна навести відсутність необхідної документації. На етапі визначення висновків, які не вимагають формування робочих документів, аудитор повинен урахувати ймовірність необхідності звернення до документів під час підготовки звіту за результатами аудиту та подальшого розгляду питання керівництвом банку. Також ураховується, що документи, які свідчать про недотримання вимог чинного законодавства, можуть бути виправлені.

Результати роботи внутрішніх аудиторів у подальшому використовують зовнішні

аудитори, згідно з МСА 610 «Використання роботи внутрішніх аудиторів» [1]. Ними вивчаються результати роботи внутрішнього аудиту для оцінки та отримання аудиторських доказів або використовується пряма допомога внутрішніх аудиторів. Т.І. Сафонов [5] зазначає, що вимоги до документування аудиторського завдання є у стандартах зовнішнього та внутрішнього аудиту, але вони містять загальну інформацію без конкретики форм робочих документів. Він пропонує під час розроблення документів взяти за основу Міжнародні стандарти контролю якості, аудиту, огляду, іншого надання впевненості та супутніх послуг [1]. Уважаємо це твердження хибним, оскільки це різні види аудиту, які мають відмінні риси. Пропонуємо розробити та затвердити робочі документи внутрішніми положеннями банку та надавати пропозиції до внесення більш ширшої інформації до Міжнародних стандартів професійної практики внутрішнього аудиту [2].

Висновки. Зведена інформація за напрямами операцій та в розрізі відповідальних осіб банку наводиться в робочих документах підрозділу внутрішнього аудиту. Робочі документи підтверджують висновки та рекомендації, сформовані у звіті аудитора. Вони засвідчують виконання аудиторського завдання, досягнення поставлених цілей та формують доказову базу для висновків і, зокрема, є підтвердженням правильності, об'єктивності, незалежності та завершеності роботи аудитора.

Список літератури:

1. Міжнародні стандарти контролю якості, аудиту, огляду, іншого надання впевненості та супутніх послуг. Київ : Аудиторська палата України. 2018. Ч. I. 1141 с. URL: <https://www.apu.net.ua/component/content/article/2-uncategorised/1151-miznarodni-standarti-kontrolu-yakosti-2016-2017> (дата звернення: 04.06.2019).
2. Міжнародні стандарти професійної практики внутрішнього аудиту. Київ / Інститут внутрішніх аудиторів України, 2017. 40 с. URL: https://www.iaa.org.ua/?page_id=189 (дата звернення: 04.06.2019).
3. Письменна М.С. Внутрішній аудит в банківській системі : дис. ... канд. екон. наук : 08.00.09. Одеса. 2011. 265 с.
4. Сметанко О.В. Документування роботи служби внутрішнього аудиту. *Економічні науки. Серія «Облік і фінанси»*. 2010. Вип. 7. Ч. 5. С. 304–312.
5. Сафонов Т.І. Документування результатів роботи внутрішнього аудиту. *Незалежний Аудитор*. 2014. № 9(III). С. 89–95.

References:

1. International Auditing and Assurance Standards Board. International Federation of Accountants (2018) *Mizhnarodni standarty kontroliu yakosti, audytu, ohliadu, inshoho nadannia vpevnenosti ta suputnikh posluh, redaktsiia 2016–2017* [Handbook of International Quality Control, Auditing, Review, Other Assurance, and Related Services Pronouncements] Edition 2016–2017. Vol I, Kyiv Available at: <https://www.apu.net.ua/component/content/article/2-uncategorised/1151-miznarodni-standarti-kontroliu-yakosti-2016-2017> (accessed 04.06.2019).
2. The Institute of Internal Auditors (2017) *Mizhnarodni standarty profesiinoi praktyky vnutrishnoho audytu, redaktsiia 2017* [International Standards for the Professional Practice of Internal Auditing, 2017 Edition] Available at: https://www.iaa.org.ua/?page_id=189 (accessed 04.06.2019).
3. Pysmenna M. S. (2011) *Vnutrishnii auydt v bankivskii systemi* [Internal Audit in the Banking System] (PhD Thesis), Odesa: Odessa National University of Economics.
4. Smetanko O.V. (2010) Dokumentuvannia roboty sluzhby vnutrishnoho audytu [Documentation of the work of the Internal Audit Service]. *Economic sciences. Sir Accounting and finance*, vol. 7, no. 5, pp. 304-312.
5. Safonov T.I. (2014) Dokumentuvnnia rezultativ roboty vnutrishnoho audytu [Documentation of Internal Audit Results]. *Scientific and Practical Edition of «Independent Auditor»*, vol. 9 (III), pp. 89–95.

DOI: <https://doi.org/10.32836/2521-666X/2019-2-64-23>

УДК 657.3

Дугар Т.Є.

кандидат економічних наук, доцент,
Полтавська державна аграрна академія

Мац Т.П.

кандидат економічних наук, доцент,
Полтавська державна аграрна академія

Dugar Tatyana, Mats Tatyana

Poltava State Agrarian Academy

**ОБЛІК І ЗВІТНІСТЬ СУБ'ЄКТІВ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА
В КОМП'ЮТЕРНОМУ СЕРЕДОВИЩІ**

**ACCOUNTING AND REPORTING OF SMALL ENTERPRISE SUBJECTS
IN THE COMPUTER ENVIRONMENT**

У статті розглянуто актуальні проблеми ведення обліку та формування звітності суб'єктами малого підприємництва в умовах комп'ютеризації процесів обліку й оподаткування. Останнім часом обчислювальна техніка і на малих підприємствах перетворилася на визначальний чинник організації обліку, оскільки застосування автоматизованої форми бухгалтерського обліку дає змогу прискорити обробку облікової інформації та передачу її за всіма напрямками. Розкрито різні підходи до вибору програм через онлайн-сервіси для роботи з електронною звітністю, що вимагають і не вимагають відповідної установки, проведено порівняння в існуючих сьогодні програмних продуктах. Важливо також зазначити полегшення в організації бухгалтерського обліку через застосування електронних документів та електронного документообігу у суб'єктів малого підприємництва в Україні.

Ключові слова: фізична особа – підприємець, суб'єкт підприємницької діяльності, електронний документ, електронний документообіг, фінансова звітність, податкова звітність, електронна звітність.

В статье рассмотрены актуальные проблемы ведения учета и формирования отчетности субъектами малого предпринимательства в условиях компьютеризации процессов учета и налогообложения. В последнее время вычислительная техника и на малых предприятиях превратилась в определяющий фактор организации учета, так как применение автоматизированной формы бухгалтерского учета позволяет ускорить обработку учетной информации и передачу ее по всем направлениям. Раскрыты различные подходы к выбору программ через онлайн-сервисы для работы с электронной отчетностью, проведено сравнение за различными существующими программными продуктами. Важно также отметить облегчение в организации бухгалтерского учета из-за применения электронных документов и электронного документооборота у субъектов малого предпринимательства в Украине.

Ключевые слова: физическое лицо – предприниматель, субъект предпринимательской деятельности, электронный документ, электронный документооборот, финансовая отчетность, налоговая отчетность, электронная отчетность.

The article deals with the actual problems of accounting and reporting by small business entities in the computerization of accounting and taxation processes. Recently, computer technology and small enterprises have become a determining factor in accounting organization, since the application of automated forms of accounting allows you to accelerate the processing of accounting information and transfer it in all directions. Different approaches to the selection of programs are revealed through. Detailed disclosure denotes certain organizational forms and types of business entities whose activities are foreseen by Ukrainian legislation, but over time, such reductions are used not in accordance with their true meaning, which leads to confusion, complications in finding the right information, and other difficulties. The software packages for creating, signing and sending electronic accounting, which you need to install on your computer, are only available from the computer on which they will be installed, or within the local area network. The feature is that they require both individual updates (installed automatically or downloaded and installed manually). An organization (enterprise, institution, SMP), which is officially registered and operating in Ukraine, must keep an accounting record of accounting legislation and report it to different state controlling bodies, regardless of the form of management. Today in Ukraine there are a large number of electronic services with which the accountant can submit reports without visiting the tax office. Now electronic reporting services are developing in two directions, which of them is more convenient, more reliable and more profitable is considered in the article. The feature is that they require both individual updates (installed automatically or downloaded and installed manually). Online services for electronic reporting that require and do not require an appropriate setup. It is also important to note the ease in the organization of accounting, through the use of electronic documents and electronic document circulation for small businesses in Ukraine.

Key words: individual entrepreneur, entrepreneur, electronic document, electronic document flow, financial reporting, tax reporting, electronic reporting.

Постановка проблеми. Роль малого підприємництва важко переоцінити. Малий бізнес забезпечує робочими місцями та формує конкурентне середовище, проте він є найбільш уразливим і потребує захисту з боку держави. У часи фінансової кризи та економічної нестабільності підприємці потребують максимальної оптимізації податків. Найбільш гнучким є вибір спрощеної системи оподаткування, обліку та звітності із застосуванням комп'ютерних технологій. Нарахування й порядок сплати єдиного податку, єдиного соціального внеску та інших податків залишається одним з актуальних питань у сфері малого підприємництва. Впровадження й грамотне використання інформа-

ційних технологій у малому бізнесі забезпечують зміцнення та розвиток позицій даного виду діяльності.

Наявність дієвої системи електронного обміну даними стає частиною конкурентоспроможності компанії. Специфіка малого бізнесу вимагає її врахування під час розроблення нових технологій управління та комерційних програмних продуктів. Організація (підприємство, установи, СМП), які офіційно зареєстровані і ведуть діяльність на території України, повинні вести облік за нормами бухгалтерського законодавства та звітувати перед різними державними контролюючими органами незалежно від форми господарювання. Основні положення щодо форми

господарювання та правильності їх вибору для різних суб'єктів господарювання подано в табл. 1. Детально розкрито, що позначають певні організаційні форми та види суб'єктів господарювання, діяльність яких передбачена українським законодавством [2].

Для економіки країни у цілому та регіонів зокрема неабияке значення має стабільний розвиток малого підприємництва, але, на жаль, сьогодні малий бізнес не став повноцінним сегментом українського ринку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. До відомих вітчизняних і зарубіжних учених, які досліджували розвиток теорії малого бізнесу та малого підприємництва і вивчали їхні проблеми на різних рівнях ієрархії управління, належать С.П. Азізова, З.С. Варналій, Л.І. Воротіна та ін. Особливості економічних і правових форм під-

тримки суб'єктів малого підприємництва в умовах різних моделей змішаної економіки ринкового типу (американської, європейської і японської), а також перехідних економік досліджують В. Ляшенко, В. Хахулін. Проте проблеми автоматизації сьогодні підвищують актуальність в обліку, звітності та аудиту суб'єктів підприємницької діяльності й тим самим потребують подальшого вирішення.

У часи розвитку комп'ютерних технологій життя бухгалтера і керівника полегшує можливість відправки різних видів електронної звітності, не виходячи з офісу, проте підвищується можливість викрадення інформації по електронних каналах документообігу. Виникає й проблема вибору найкращих програм для формування, обробки, підписання та відправки (подання) електронної звітності, а також ключів

Таблиця 1

Характеристика основних категорій суб'єктів підприємницької діяльності в Україні

Форми господарювання (скорочена абревіатура)	Визначення категорії
Фізична особа – підприємець (ФОП)	Фізична особа (яка може мати українське громадянство, іноземне чи не мати його взагалі), що має повну цивільну дієздатність та здійснила реєстрацію відповідно до чинного законодавства України. При цьому займатися підприємницькою діяльністю така особа повинна виключно від власного імені, не створюючи юридичну особу
Суб'єкт підприємницької діяльності (СПД)	Фізичні особи, що займаються підприємництвом, а також юридичні особи незалежно від організаційно-правової форми, що, відповідно до законодавства, зареєстрували та здійснюють підприємницьку діяльність
Приватне підприємство (ПП)	Так називають юридичну особу, що здійснює свою діяльність на базі приватної власності одного чи декількох українських громадян, іноземців або осіб, що не мають громадянства, та своєї (їхньої) праці чи із залученням найманої праці. До категорії приватних також належать підприємства, що функціонують на основі власності господарчого суб'єкта – юридичної особи
Товариство, що має обмежену відповідальність (ТОВ або ТзОВ)	Різновид підприємства, що засновується однією чи декількома особами та має розподілений на частки капітал, розмір кожної з яких визначає статут. Регулювання діяльності подібних товариств здійснює Цивільний кодекс України
Акціонерне товариство (АТ)	Різновид господарського товариства, характерною особливістю якого є розподіл наявного статутного капіталу на деяку кількість акцій, які мають однаковий номінал
Приватне акціонерне товариство (ПрАТ)	Це різновид акціонерного товариства, яким виконується виключно приватне розміщення власних акцій серед певних осіб
ПАТ – товариство акціонерного типу, акції якого можуть бути розміщені як приватним способом, так і публічним	

чів електронного цифрового підпису, за допомогою яких підписуються звіти.

Виклад основного матеріалу. Державна реєстрація юридичних осіб та фізичних осіб – підприємців здійснюється відповідно до Закону України «Про державну реєстрацію юридичних осіб та фізичних осіб – підприємців». Згідно зі ст. 5 р. 1 Закону, державна реєстрація юридичних осіб та фізичних осіб – підприємців проводиться державним реєстратором виключно у виконавчому комітеті міської ради міста обласного значення або у районній, районній у містах Києві та Севастополі державній адміністрації за місцезнаходженням юридичної особи або за місцем проживання фізичної особи – підприємця [6].

Для проведення державної реєстрації фізичної особи – підприємця державному реєстратору подаються документи для їх перевірки на відсутність підстав для відмови у проведенні реєстрації, які передбачені ч. 1 ст. 44 Закону.

Умови та шляхи реєстрації юридичної особи та фізичної особи – суб'єкта підприємницької діяльності подано в табл. 2.

Для державної реєстрації документи подаються заявником особисто реєстратору, й додатково пред'являється паспорт.

Державний реєстратор не пізніше наступного робочого дня з дати державної реєстрації фізичної особи – підприємця зобов'язаний передати відповідним органам статистики, Державної податкової служби, Пенсійного фонду України, фондів соціального страхування повідомлення про реєстрацію фізичної особи – підприємця із зазначенням номера та дати внесення відповідного запису до Єдиного державного реєстру та відомості з реєстраційної картки на проведення державної реєстрації фізичної особи – підприємця для взяття його на облік.

Згідно із Законом України «Про електронні документи та електронний документообіг», який набрав чинності у січні 2004 р.,

Таблиця 2

Умови та шляхи реєстрації юридичної особи та фізичної особи – суб'єкта підприємницької діяльності

Шляхи реєстрації СПД	Юридичної особи суб'єкта підприємницької діяльності	Фізичної особи - суб'єкта підприємницької діяльності
Документи, які необхідно подати на реєстрацію	- паспорт; - заповнена реєстраційна картка (форма № 1); - копія рішення засновників або уповноваженого ними органу про створення юридичної особи у випадках, передбачених законом; - два примірники установчих документів; - документи про оплату збору	- паспорт; - заповнена реєстраційна картка (форма №10); - копія договору про включення заявника до Державного реєстру фізичних осіб – платників податків та інших обов'язкових платежів; - документи про оплату реєстраційного збору
Реєстраційний збір	170,00 грн	34,00 грн
Строк реєстрації	не повинен перевищувати три робочих дні з дати надходження документів для проведення державної реєстрації юридичної особи	не повинен перевищувати два робочих дні з дати надходження документів, і не пізніше наступного дня фізична особа – підприємець отримує свідоцтво про державну реєстрацію, яке має бути оформлено державним реєстратором і видано заявнику
Документ на право здійснення діяльності	Свідоцтво про реєстрацію фізичної особи – підприємця та юридичної особи	Свідоцтво про реєстрацію фізичної особи – підприємця та юридичної особи

обов'язковим реквізитом електронного документа є електронний підпис, який використовується для ідентифікації передплатника електронного документа іншими суб'єктами електронного документообігу. Накладення електронного підпису надає будь-якому електронному документу статус оригіналу та наділяє його повною юридичною силою [4].

Електронний документ (ЕД) – документ, створений за допомогою засобів комп'ютерної обробки інформації, який може бути підписаний електронним підписом (ЕП) і збережений на електронному носії у вигляді файлу відповідного формату.

Електронний документообіг – сукупність процесів створення, обробки, відправлення, передачі, отримання, зберігання, використання та знищення електронних документів, які відбуваються з використанням перевірки цілісності та, в разі необхідності, з підтвердженням факту одержання таких документів. Електронний документ може бути створений, переданий, збережений і переведений електронними засобами у візуальну форму (тобто його можна вивести на екрані комп'ютера у звичному вигляді, а також роздрукувати).

Під час підписання електронного документа його початковий зміст не змінюється, а додається додатковий блок даних, так званий Електронний цифровий підпис (ЕП) [9].

Отримання електронного підпису можна розділити на два етапи:

I етап: за допомогою програмного забезпечення і спеціальної математичної функції обчислюється так званий «відбиток повідомлення».

Цей відбиток має такі особливості:

- фіксовану довжину незалежно від обсягу інформації повідомлення;
- унікальність відбитку для кожного повідомлення;
- неможливість відновлення повідомлення за його відбитком.

Таким чином, якщо документ був модифікований, то зміниться і його відбиток, що буде виявлено під час перевірки електронного цифрового підпису. Це запобігає мож-

ливості внесення змін до створеного і підписаного ЕП електронного документа.

II етап: відбиток документа шифрується за допомогою програмного забезпечення та закритого (особистого) ключа автора документа.

Таким чином, обчислення відбитку документа захищає його від модифікації сторонніми особами після підписання, а шифрування закритим ключем підтверджує авторство документа.

Онлайн-сервіси для роботи з електронною звітністю, що не вимагають установки:

- Доступ до електронних звітів здійснюється шляхом входу на спеціальний сайт.
- Які авторизації використовуються, електронна адреса та пароль.
- Для роботи обов'язкове підключення до Інтернету.

- Оновлення автоматичні, які не потребують установки.

- Працювати можна з будь-якого комп'ютера.

- Ваші дані зберігаються на серверах онлайн-сервісів.

Програмні комплекси для створення, підписання та відправки електронної бухгалтерської звітності, які потрібно встановлювати на комп'ютер, доступні тільки з комп'ютера, на якому вони будуть встановлені, або ж в межах локальної мережі. Особливістю є те що вони вимагають і індивідуальних оновлень (установлюються автоматично або ж скачуються і встановлюються вручну) [3]. Розглянемо основні існуючі програми для формування та подання електронної звітності різними суб'єктами господарювання в Україні (табл. 3).

Переваги використання електронного документообігу:

- перехід до більш зручного, швидкого й економічного безпаперового юридично значимого документообігу;

- удосконалення процедури підготовки, подачі/доставки, обліку та зберігання документів, їх аутентифікація, цілісність, конфіденційність і неспростовність;

Програмні продукти для електронного формування та подання звітності у контролюючі органи України на сучасному етапі

№ пп.	Назва програмного продукту	Опис основних характеристик програми
1.		Онлайн програма «Айфін» – формування і здача електронної звітності на спеціальному сайті. Безкоштовна реєстрація у сервісі IFIN.
2.		Програма для здачі бухгалтерської звітності через Інтернет із великою функціональністю і гнучким налаштуванням як юридичним, так і ФОП.
3.		«Арт-звіт веб» – публічний веб-ресурс, який у режимі прямого доступу (on-line) надає можливість фізичним особам, фізичним особам – підприємцям, юридичним особам за наявності електронного цифрового підпису формувати та надсилати податкову звітність в електронному вигляді до контролюючого органу.
4.		Онлайн програма «Таксер» – формування і здача електронної бухгалтерської звітності тільки для фізичних осіб – підприємців.
5.		Програма для формування електронної звітності до податкової для юридичних осіб та фізичних осіб – ОРЗ (Податкова звітність) – замінена з 2016 р.
6.	<p>Медок (М.Е.Дос) – мій електронний кабінет</p> <p>COTA</p>	Програма для здачі бухгалтерської звітності через Інтернет із великою функціональністю і гнучким налаштуванням як юридичним, так і фізичним особам. «Cota» – спрощена версія системи М.Е.Дос для роботи у вікні браузера. Усі звіти тепер доступні з будь-якої точки світу, в установці програми немає необхідності.
7.	 <p>СДИНЕ ВІКНО ПОДАННЯ ЕЛЕКТРОННОЇ ЗВІТНОСТІ</p>	«Єдине вікно». Замінює програму ОПЗ – програма, яка дає змогу формувати і підписувати електронну звітність: Державної фіскальної служби, Управління статистики та Пенсійного фонду з ЄСВ. Електронний кабінет платника податків – це персональне автоматизоване робоче місце платника податків.
8.	<p>Електронний кабінет платника податків</p>	Працювати з кабінетом можна без спеціально встановлених програм. Захист кабінету досягається за допомогою безпечного і персоналізованого електронного сервісу. Тобто платник взаємодіє з Міністерством доходів і зборів віддалено, через Інтернет.
9.	 <p>ПриватБанк Акредитований центр сертифікації ключів</p>	Веб-сервіс для створення і відправки електронної звітності, реєстрації податкових накладних «Приват24 для бізнесу». Доступ до сайту електронних звітів безкоштовний. «Приват24» працює з безкоштовними ЕЦП, виданими АЦСК «ПриватБанк» або АЦСК ІДД ДФС.
10.		Безкоштовна програма для роботи з електронною звітністю, розроблена одним із користувачів програми ОПЗ. Основна функція програми – формування найбільш використовуваних форм звітності, у тому числі й ЄСВ (не передбачає звітності з податку на додану вартість).

- криптографічний захист інформації (електронних документів) під час передачі по відкритих каналах;
- мінімізація фінансових ризиків за рахунок підвищення конфіденційності інформаційного обміну документами;
- економія ресурсів за рахунок використання оперативного електронного архіву;
- можливість швидкого пошуку і перегляду електронних документів, а також визначення їх юридичної сили за ЕП;
- значне скорочення процедури підписання договорів, оформлення та подання податкової та фінансової звітності;
- швидкий і надійний обмін електронними документами з партнерами, контрагентами незалежно від віддаленості адресата [5].

Основні переваги та недоліки формування пакетів електронної звітності до відповідних контролюючих органів розкрито в табл. 4.

Застосування комп'ютерних технологій в обліку сприятиме швидкому обробленню інформації щодо формування та використання складників власного капіталу, своєчасному представленню її керівному персоналу підприємства та прийняттю на її основі ефективного управлінського рішення. Як правило, в основу градації

підприємств покладають відразу кілька ознак:

- середньооблікову чисельність працівників;
- обороти за період;
- чисельність працівників бухгалтерії;
- розподіл працівників за ділянками обліку, обсяг первинної документації та звітний період;
- кількість господарських операцій.

Правильно було б основою такої класифікації вважати чисельність працівників бухгалтерії, оскільки за значних обсягів інформації має місце розподіл функцій між працівниками, що впливає на вибір програмних продуктів, використовуваних під час створення КСБО.

Друга інтегральна класифікація програмного забезпечення КСБО отримала досить широке розповсюдження в середині 90-х років минулого століття й ураховує водночас кілька критеріїв:

- функціональні можливості системи і сферу її застосування;
- принципи побудови системи;
- особливості адаптації до умов користувача;
- особливості супроводу та технічної підтримки.

Таблиця 4

Основні переваги та недоліки з формування пакетів електронної звітності до відповідних контролюючих органів

Основні переваги електронної звітності перед традиційним паперовим методом подачі звітів	Недоліки програм для здачі електронної звітності, які є комерційними, а не державними проектами
Економія часу вибір часу подачі звітності, наявність додаткового часу	За подачу звітності (крім програм ДФС України) потрібно платити
Наявність додаткових можливостей у програмі (підказок, нагадувань, консультацій)	Існують ризики несвоєчасної подачі звітності через можливі проблеми як у роботі Інтернету, так і в ПЗ
Постійні оновлення	Деякі програми потрібно оновлювати самостійно
Оперативний контроль стану та якості подання звітності	Робота з різними ключами АЦСК
Доступна вартість програмних продуктів	Зберігання архіву електронної (та паперової) документації
Автоматичне формування електронного архіву	
Формування в програмах іншої електронної документації	

Із цих позицій системи автоматизації бухгалтерського обліку поділяються на такі класи: міні-бухгалтерія; інтегрована система бухгалтерського обліку; інструментальна система (бухгалтерський конструктор); бухгалтерський комплекс; бухгалтерський комплекс корпоративної інформаційної системи управління підприємством; індивідуальні системи автоматизації бухгалтерського обліку; окремі ділянки обліку.

Висновки. Швидкість роботи комп'ютерів, а також специфічна побудова баз даних дають широкі можливості для проведення аналітико-економічних розрахунків за досить короткі проміжки часу. Доцільно впроваджувати автоматизовані системи бухгалтерського обліку, особливо розрахункових операцій, оскільки підприємства завжди здійснюють

операції продажу, купівлі, надають посередницькі послуги і співпрацюють із багатьма іншими підприємствами, фірмами, установами, фізичними особами.

Бухгалтерські програми створюють бази даних контрагентів, даних про стан платників податків, дані про потрібне підприємство легкодоступні і виводяться у зручній для користувача формі. Застосування автоматизованих систем, диференціація видів обліку та врахування потреби в ньому різних елементів системи управління призведе в майбутньому до утворення нових видів обліку, наприклад прогностичного (очікуваного), як це відбулося свого часу з появою фінансового, внутрішньогосподарського (управлінського), податкового, статистичного та комп'ютерного обліку.

Список літератури:

1. Боцьора Л.О. Фінансовий механізм розвитку малого підприємництва в Україні : дис. ... канд. ек. наук : 08.00.08. Львів, 2015. 272 с.
2. Господарський кодекс України від 16 січня 2003 р. № 436-IV. *Верховна Рада України*. URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/436-15> (дата звернення: 23.05.2019).
3. Долгальова О.В. Питання розвитку малого бізнесу в Україні. URL: http://www.nbuv.gov.ua/old_jrn/Soc_Gum/Evkpi/2009/52.pdf (дата звернення: 22.05.2019).
4. Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні : Закон України від 22 березня 2012 р. № 4618-VI. *Верховна Рада України*. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/4618> (дата звернення: 24.05.2019).
5. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні : Закон України від 16 липня 1999 р. № 996-XIV. *Верховна Рада України*. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/996-14> (дата звернення: 23.05.2019).
6. Крекотун С.А. Проблеми управління конкурентоспроможністю підприємств малого бізнесу. *Збірник наукових праць Луцького національного технічного ун-ту. Серія «Економіка та менеджмент»*. 2012. Вип. 9(34). Ч. 1. С. 171–181.
7. Мельниченко А. 10 фактов о малом и среднем бизнесе в Украине. URL: http://hyser.com.ua/business_and_finance/10-faktov-o-malom-i-srednem-biznese-v-ukraine-59204 (дата звернення: 23.05.2019).
8. Поліщук О.В. Проблеми розвитку малого бізнесу в Україні. URL: <http://jrn1.nau.edu.ua/index.php/PPEI/article/view/392/0> (дата звернення: 15.05.2019).
9. Фінансовий звіт суб'єкта малого підприємництва від 25 лютого 2000 р. № 39 : Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 25. *Міністерство фінансів України*. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0161-00> (дата звернення: 21.05.2019).
10. Тимченко О.І. Проблеми та перспективи розвитку малого підприємництва в регіонах України. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4135> (дата звернення: 21.05.2019).
11. Янчук Т.В. Економічний механізм впровадження інформаційних технологій на підприємствах малого та середнього бізнесу : дис. ... канд. ек. наук : 08.00.04. Хмельницький, 2015. 271 с.

References:

1. Botsora L. O. (2015) Finansovyi mekhanizm rozvytku maloho pidpriemnytstva v Ukraini [The financial mechanism of the development of a small pridpriemnitstva in Ukraine] : dys. ... kand. ek. nauk : 08.00.08. Lviv, 272 p. (in Ukrainian)
2. Hospodarskyi kodeks Ukrainy [Financial mechanism of small business development in Ukraine]. Available at: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/436-15> (accessed 23.05.2019).
3. Dolhalova O.V. Pytannia rozvytku maloho biznesu v Ukraini [The issue of development of small business in Ukraine]. Available at: http://www.nbu.gov.ua/old_jrn/Soc_Gum/Evkpi/2009/52.pdf (accessed 22.05.2019).
4. Pro rozvytok ta derzhavnu pidtrymku maloho i serednoho pidpriemnytstva v Ukraini vid 22 bereznja 2012 r. # 4618-VI : Zakon Ukrainy [On the development and state support of small and medium enterprises in Ukraine : Law of Ukraine dated 22 March 2012 No. 4618-VI]. Available at: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/4618> (accessed 24.05.2019).
5. Pro bukhholderskyi oblik ta finansovu zvitnist v Ukraini vid 16 lypnja 1999 r. # 996-XIV : Zakon Ukrainy [About the county region and the financier in Ukraine : Law of Ukraine dated 16 July 1999 No. 996-XIV]. Available at: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/996-14> (accessed 23.05.2019).
6. Krekotun S. A. (2012) Problemy upravlinnia konkurentospromozhnistiu pidpriemstv maloho biznesu [Problems of Managing the Competitiveness of Small Business Enterprises] : Zb. nauk. prats Luts'koho nats. tekhnichn. un-tu. Ek. nauky. Seriya «Ekonomika ta menedzhment». vol. 9 (34). no. 1. Luts'k, pp. 171-181.
7. Melnychenko A. 10 faktov o malom y srednem byznese v Ukrayne [10 facts about small and medium business in Ukraine]. Available at: http://hyser.com.ua/business_and_finance/10-faktov-o-malom-i-srednem-biznese-v-ukraine-59204 (accessed 23.05.2019).
8. Polishchuk O. V. Problemy rozvytku maloho biznesu v Ukraini [Problems of small business development in Ukraine]. Available at: <http://jrn1.nau.edu.ua/index.php/PPEI/article/view/392/0> (accessed 23.05.2019).
9. Finansovyi zvit subiekta maloho pidpriemnytstva vid 25 ljutogho 2000 r. # 39: Polozhennia (standart) bukhholderskoho obliku 25. [Financial Report of the Small Business Entity : Accounting Standards (Standard) 25 dated 25 February 2000 No. 39]. Available at: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0161-00> (accessed 23.05.2019).
10. Tymchenko O. I. Problemy ta perspektyvy rozvytku maloho pidpriemnytstva v rehionakh Ukrainy [Problems and prospects of small business development in the regions of Ukraine]. Available at: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4135> (accessed 23.05.2019).
11. Yanchuk T. V. (2015) Ekonomichnyi mekhanizm vprovadzhennia informatsiinykh tekhnolohii na pidpriemstvakh maloho ta serednoho biznesu [Economic mechanism of introduction of information technologies at small and medium enterprises] : dys. ... kand. ek. nauk : 08.00.04. Khmelnytskyi, 271 p. (in Ukrainian).

МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

DOI: <https://doi.org/10.32836/2521-666X/2019-2-64-24>

УДК 330.34

Kudrytska Zhanna

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
National Aviation University

Seiz Anastasia

Master,
National Aviation University

Кудрицька Ж.В.

кандидат економічних наук, доцент,
Національний авіаційний університет

Сейз А.В.

магістр,
Національний авіаційний університет

MODELLING THE DIVERSIFICATION STRATEGY OF THE COMPANY TO REDUCE RISK DEGREE

МОДЕЛЮВАННЯ СТРАТЕГІЇ ДИВЕРСИФІКАЦІЇ КОМПАНІЇ ДЛЯ ЗНИЖЕННЯ СТУПЕНЯ РИЗИКУ

The article focuses on the recent tendency towards a decrease in the number of fixed telephone subscribers, which occurs every year. This is a global trend that has arisen due to the proliferation of mobile communications. One of the factors influencing the company's ability to withstand the spread of crisis processes and allows for more or less stable activity is the development and implementation of a diversification strategy as one of the strategic directions of development. The article deals with the possibility of diversifying telecommunication company activity. Within the framework of the study, an economic analysis of the telecommunications company is carried out and diversification projects are being developed that minimize the risks. On the basis of the projects under consideration, the economic effectiveness of the proposed projects will be assessed in the future.

Key words: *diversification, risk, fixed connection, telecommunications market, enterprise diversification project, efficiency, diversification efficiency, profitability of project.*

Сфера телекомунікаційних послуг є однією з пріоритетних галузей, яка покликана задовольняти потреби споживачів. Дохід від телекомунікаційних систем займає до десятої частини загального валового доходу країни. Таким чином, розвиток сфери телекомунікацій тісно пов'язаний з економічними процесами країни і розвиток телекомунікаційної системи може сприяти розвитку економіки. Оскільки телекомунікаційні технології стають усе більш поширеними і доступними, виникає необхідність застосування певних методів для зниження ризиків діяльності та збільшення прибутків. Одним із чинників, що впливає на здатність компанії протистояти поширенню кризових процесів та дає змогу забезпечити більш-менш стабільну діяльність, є вироблення та реалізація стратегії диверсифікації як одного зі стратегічних напрямів розвитку. Така стратегія дає змогу охопити всі напрями діяльності підприємства і діяти так, щоб закріпити свої позиції у різних галузях та забезпечити мінімізацію ризику й отримання прибутку. У статті розглянуто частку телекомунікаційних послуг, а саме фіксований зв'язок,

який представлений ПАТ «Укртелеком». Остання тенденція свідчить про те, що кількість абонентів фіксованого телефонного зв'язку зменшується з кожним роком. Нами було виявлено, що це загальносвітова тенденція, котру неможливо зупинити через поширення мобільного зв'язку, що з кожним роком приваблює все більше і більше абонентів та є надзвичайно зручним. Розглянуто можливість диверсифікації діяльності телекомунікаційної компанії. В межах дослідження на першому етапі проведено економічний аналіз телекомунікаційної компанії. На другому етапі дослідження проведено SWOT-аналіз для ПАТ «Укртелеком», у результаті чого з'ясовано, що кількість сильних та слабких сторін приблизно однакова. Але наявність ризиків залишається високою. Попередні дослідження дали змогу розробити проекти диверсифікації діяльності, котрі мають мінімізувати ризики. На основі розглянутих проектів у подальшому буде проведено оцінку економічної ефективності запропонованих проектів.

Ключові слова: диверсифікація, ризик, фіксований зв'язок, ринок телекомунікацій, проект диверсифікації підприємства, ефективність, ефективність диверсифікації, прибутковість проекту.

В статье уделено внимание последней тенденции уменьшения количества абонентов фиксированной телефонной связи, которая имеет место. Это общемировая тенденция, которая возникла из-за распространения мобильной связи. Одним из факторов, влияющим на способность компании противостоять распространению кризисных процессов и позволяющим обеспечить более или менее стабильную деятельность, является выработка и реализация стратегии диверсификации как одного из стратегических направлений развития. В статье рассмотрена возможность диверсификации деятельности телекоммуникационной компании. В рамках исследования проведен экономический анализ телекоммуникационной компании и разработаны проекты диверсификации деятельности, которые должны минимизировать риски. На основе рассмотренных проектов в дальнейшем будет осуществлена оценка экономической эффективности предложенных проектов.

Ключевые слова: диверсификация, риск, фиксированная связь, рынок телекоммуникаций, проект диверсификации предприятия, эффективность, эффективность диверсификации, доходность проекта.

Formulation of the problem. The current situation in the telecommunications market needs certain methods to reduce the risks of operations and increase profits. One of the factors influencing the company's ability to withstand the spread of crisis processes and allowing for more or less stable activity is the development and implementation of a diversification strategy as one of the strategic directions of development. The strategy of diversification covers all areas of the company's activity and allows it to act in such a way as to consolidate its positions in various fields and to minimize risk and profit.

Analysis of recent research and publications. The issue of diversifying the activities of business entities was considered in works written by foreign and domestic scientists, who have considered the theoretical and scientific and methodological foundations: O.O. Tsogla, M.D. Korinko, Z.M. Grushak, V.K. Bogachevskaya, G.O. Peresadko, P. Kotler, S.M. Popova, L.A. Shvayka, B.A. Rayzberg, J. Evans, and others. The authors considered the concept and classification of enterprise diversification, the algorithm for its implementation, fac-

tors influencing the diversification of enterprise activities, etc. In view of the dynamic changes in the market environment, there is the feasibility of further practical studies on this topic.

The purpose of the article is to compare the diversification projects regarding the activities of PJSC "Ukrtelecom" and to assess the effectiveness of these projects.

Presenting the main material. The selection and implementation of any business strategy require awareness of the shortcomings and benefits of this process. Diversification reduces the integral corporate costs due to the multifunctional use of resources. Diversification is the most justifiable and relatively less costly way to reduce the level of financial risk.

The strategy of diversification should be determined, taking into account the specific capabilities of the enterprise, its goals, and operating conditions. If we look specifically at the diversification of activities in order to reduce the risk, then it can be defined as a transition from a one-sided production structure to a multi-profile production or, in other words, an expansion of the range of services rendered or expansion of

production of goods, that is, the release of such goods that were not previously characteristic of this production.

In general, diversification is divided into two large groups: concentric and conglomerate. The concentration strategy of diversification is based on the fact that new products are created on the basis of what is already done by the enterprise. It does not require significant changes in technology and production process. The conglomerate strategy of diversification is based on the mastery of the production of new types of products or services that were previously not produced by the enterprise. This strategy is more cumbersome and more costly than concentric. It requires more material and technical resources for its implementation. To implement this kind of diversification, an enterprise must be financially stable and have a large amount of free money and resources.

In order to decide on the diversification of a particular company or company in the beginning, it is necessary to determine its financial status, to analyse what market share it occupies, and to assess its internal potential.

For the development of enterprise diversification projects, commonly used known matrix techniques are used to assess the company's position: BCG matrix, SWOT analysis, GAP analysis, SPACE, McKinsey, Thompson and Strickland.

The number of fixed telephone subscribers decreases each year. But it was discovered that this is a global trend that cannot be stopped due to the proliferation of mobile communications, which attracts more and more subscribers every year and is extremely convenient.

Based on this, the management of Ukrtelecom PJSC needs to pay attention to global trends and focus on those areas of activity that are in high demand from consumers. PJSC "Ukrtelecom", as a large telecommunications company, has, of course, its mobile operator "3Mob" but its positions on the market are rather weak. According to the author of the work, the mobile communications market should become one of the priority directions of the company's development. After all, the number of subscribers on

it every year only increases. This can be done by adding new, attractive tariffs for subscribers.

In general, in the telecommunications market of Ukraine, PJSC "Ukrtelecom" takes the 3rd place and controls about 20% of the total number of subscribers.

The conducted SWOT analysis for Ukrtelecom PJSC showed that the number of strengths and weaknesses is approximately the same (Table 1).

Business diversification projects should achieve synergistic effects. Synergies are called projects that increase the profitability of each other, and the profitability growth of one project can be based on both reducing costs and increasing benefits.

The analysis of existing diversification studies allows selecting a group of criteria, on the basis of which it is possible to recommend the most suitable directions and methods of diversification. These include: the market share occupied by the enterprise and the competitive position of the company in the market.

In our opinion, besides the indicated criteria, the choice of directions and methods of diversification is influenced by the starting financial condition of the enterprise. So, with insufficient financial resources and loss-making business, the company faces one task – to stay afloat; with a large amount of available free funds, the company aims to increase profits through diversification. In the first case, an enterprise is forced to seek diversification, which gives it the opportunity to maximize the full potential of existing capacity (primarily industrial) with minimal additional investment and a fairly high profit margin.

In the second case, the company searches for diversification, giving it the opportunity to invest in new areas to increase profits (including those where the rate of return on capital is lower than the existing, if further expansion in the traditional sphere is limited), with barriers to entry into the industry does not play a significant role for the enterprise.

Determining the starting financial condition of the company as a measure of financial stability, it is recommended to use the average rate of

Table 1

SWOT analysis of PJSC “Ukrtelecom”

S – Strengths	W – Weaknesses
1.1. A large number of subscribers and the prospect of expansion 1.2. Occupies a leading position in the telecommunication market 1.3. A wide and diverse range of telecommunication services 1.4. Great coverage area 1.5. Undisputed leader in the market of fixed telephony 1.6. Control over the largest fibre-optic network in Ukraine 1.7. Own network of customer service centres	2.1. A significant number of outdated communication lines and analogue stations 2.2. Lack of orientation to the needs of the consumer 2.3. Lack of a successful and effective portfolio strategy 2.4. Lowering the position of the company in the telecommunications market in recent years 2.5. The constant need for innovative investments 2.6. Depreciation of fixed assets 2.7. The need to constantly provide unprofitable services
O – Opportunities	T – Threats
3.1. Ability to purchase more modern equipment 3.2. Ability to use global communications networks at affordable prices 3.3. Distribution of new technologies 3.4. Increasing the quality of mobile communication 3.5. Demand for improved and new services based on the advanced information technology 3.6. Implementation of the latest technologies in the field of mobile communication 3.7. Expansion of the sphere of activity 3.8. Further development of the Internet technologies market	4.1. Lack of investment funds 4.2. Bad billing mechanisms 4.3. Lack of market legal regulation in the field of telecommunication 4.4. Reducing part of the fixed-line market 4.5. Aggressive competition policy in the IT field 4.6. The emergence of new competitors on the market, which will offer affordable services 4.7. It is possible to reduce the purchasing power of the population

growth of return on capital for several periods (K_f), which is determined by the formula:

$$\overline{K}_\phi = \sqrt[n]{\prod K_i} \quad (1)$$

where n – number of periods,

K_i – coefficient of growth of return on capital in the i -th period.

$$K_i = \frac{P_i}{P_{i-1}} \quad (2)$$

where P_i and P_{i-1} – profitability of capital in the i -th and $i-1$ -th periods

$$P_i = \frac{\text{ЧП}_i}{\text{БК}_i} \times 100\% \quad (3)$$

where ЧП_i – net profit received by the enterprise in the i -th period;

БК_i – the average value of equity in the i -th period.

The enterprise is:

– absolutely stable at $\overline{K}_\phi > 1$;

– stable with $\overline{K}_\phi \approx 1$;

– unstable at $\overline{K}_\phi < 1$.

According to official financial statements of PJSC “Ukrtelecom”, we calculated the indicator of financial stability of the enterprise.

$$P_{2017} = \frac{864407}{4681562} \times 100\% = 18\%$$

$$K_i = \frac{18}{12} = 1,5$$

$$\overline{K}_\phi = \sqrt{1,5} = 1,22$$

Since $\overline{K}_\phi > 1$, the company is considered absolutely stable. If the company is absolutely stable, it can diversify in any direction and using any methods: expansion of markets; absorption of competitors’ enterprises; development of new activities.

We reviewed two small projects for diversification of activities: Project A and

Project B. Project A was aimed at providing services for the repair of equipment: phones, smartphones, tablets, in the already established subscriber service centre of PJSC “Ukrtelecom” in Kyiv. Currently, the centres provide only services for connecting subscribers and their consultation, and after the implementation of the project, it will also be possible to repair this hardware. Project B was aimed at creating an online store selling equipment. Like the one that is, for example, in the company Kyivstar.

Projects can be considered as an example of related horizontal diversification due to the fact that they are implemented on the basis of the existing company and involve entry into additional competitive markets. The implementation of Projects A and B is scheduled for 4 months.

In order to open and operate the online store, it will be necessary to find and rent a room, but it is unnecessary for the service centre since it will be opened in an existing customer service centre. Accordingly, for each of the projects, it will be necessary to find staff, carry out certain work,

and purchase furniture or equipment for further work. Launching an advertising company is also an important stage in the project activity.

It was decided that for the implementation of Project A, 3 men will be hired in the service centre. For Project B, 4 managers and 4 couriers will be hired.

Graphs of project implementation are shown in Table 2-3.

Revenues are generated from the sale of the range of products offered on the site and depend on the category of products offered.

The payback period of the online store may fluctuate due to the selected product for implementation. But with proper calculations, good advertising, effective employee actions, and the right business plan for creating an online store should bring success to the company.

The economic efficiency of diversification is estimated on the basis of results obtained in the course of diversified activities. To assess the effectiveness of diversification of a company, it is necessary to analyse the financial performance of the company.

Table 2

Schedule of Project A implementation

Stage/Duration, month	July	August	September	October
Repairs				
Purchase of furniture and necessary equipment				
Search and hire of staff				
Staff training				
Launch of an advertising company				
The beginning of the service dividend				

Table 3

Schedule of Project B implementation

Stage/Duration, month	July	August	September	October
Hiring specialists to create a site				
Creating a site				
Search for suppliers				
Conclusion of contracts with suppliers				
Search for a room				
Conclusion of the lease agreement				
Purchase and installation of furniture				
Search and hire of staff to work in an online store				
Launching an ad campaign				
Getting Started Online Shop				

The estimated initial investment in Project A is shown in Table 4. According to the calculations, the amount of initial investment for Project A is 77,605 UAH.

Table 4

The initial investment in Project A

Equipment	Costs, UAH
Computer	12000
Table	2000
2 chairs	2000
Equipment for repair	
Soldering station	3850
Digital oscilloscope	3900
Digital meter	685
Vacuum tweezers	100
Antistatic bracelet	50
Antistatic brush	50
Ultrasonic bath	300
Power supply	290
Microscope	4200
A stand with lenses and clips	80
Screwdriver set	600
Stencil for rotation of taps on chips	200
Advertising	
Billboard	2800
Other expenses	
Room repair	20000
Postcards	500
Wages for 3 people per month	24000
Initial investment	77605

The financial results were projected for the next three years. It has been taken into account that there are such constant costs as advertising costs, specialist salaries and electricity. The rent costs will be absent as the service centre will be located on the premises of the customer service centre of PJSC “Ukrtelecom”.

The calculations were made taking into account that the average repair price is about 600 UAH. The number of clients per day in the first year – 3 men, the second year – 5, the third – 6. The result of the calculations of financial results for Project A is reflected in Table 5. According to them, NPV or net present value of the project and its payback period

were calculated. The discount rate is accepted at 16%.

$$NPV_A = \frac{149212}{(1-0,16)^1} + \frac{432604}{(1-0,16)^2} + \frac{574300}{(1-0,16)^3} - 77605 = 1682077$$

$$T_A = \frac{77605}{177632,83} = 0,43$$

The payback period of Project A is less than a year, namely about 4.3 months. NPV has a positive value. This suggests that this project will increase the cost of the company.

Similar calculations were made on Project B. Initial investment in Project B is presented in Table 6.

Table 5

Financial results for Project A

1. Income	1 year	2 year	3 year	Together in the project
1.1. Sales revenue VAT included	648 000	1 080 000	1 296 000	3 024 000
1.2. VAT	129 600	216 000	259 200	604 800
1.3. Net income excluding VAT	518 400	864 000	1 036 800	2 419 200
2. Costs				
2.1. Cash flow costs	337 600	337 600	337 600	1 012 800
2.2. Depreciation of fixed assets	5 309	5 309	5 309	15 926
2.3. All things	342 909	342 909	342 909	1 028 726
3. Finance result of the project	175 491	521 091	693 891	1 390 474
4. Payment on profit	31 588	93 796	124 900	250 285
5. The financial result of the project	143 903	427 295	568 991	1 140 188
6. Cash Flow project	149 212	432 604	574 300	1 156 115

Table 6

The initial investment in Project B

Equipment	Costs, UAH
2 computers	24000
2 tables	4000
2 chairs	2000
Other expenses	
Wages for 4 managers and 4 couriers	56000
Setup software support	2600
Creating and launching a site	26000
Start an advertising campaign	22000
Rent a room	18000
Hosting payment	6000
Initial investment	160600

The amount of initial investment in Project B is 160,600 UAH.

The calculations were made considering that the average price of the product on the site is 4000 UAH and the yield from the unit – 14%. For the first year, it was accepted that the number of orders per day would be – 7, the second – 10, the third – 12.

The fixed costs included rental costs, electricity, salary for employees, and payment for internet marketing services.

Financial results for Project B are shown in Table 7. According to the financial results, NPV of Project B and its payback period have been calculated.

Table 7

Financial results for Project B

1. Income	1 year	2 year	3 year	Together in the project
1.1. Sales revenue VAT included	1 411 200	2 016 000	2 419 200	5 846 400
1.2. VAT	282 240	403 200	483 840	1 169 280
1.3. Net income excluding VAT	1 128 960	1 612 800	1 935 360	4 677 120
2. Costs				
2.1. Cash flow costs	1 048 000	1 048 000	1 048 000	3 144 000
2.2. Depreciation of fixed assets	6 000	6 000	6 000	18 000
2.3. All things	1 054 000	1 054 000	1 054 000	3 162 000
3. Finance result of the project	74 960	558 800	881 360	1 515 120
4. Payment on profit	13 493	100 584	158 645	272 722
5. The financial result of the project	61 467	458 216	722 715	1 242 398
6. Cash Flow project	67 467	464 216	728 715	1 260 398

$$NPV_B = \frac{67467}{(1 - 0,16)^1} + \frac{464216}{(1 - 0,16)^2} + \frac{728715}{(1 - 0,16)^3} - 160600 = 1807096$$

$$T_B = \frac{160600}{80318,1} = 1,9$$

The NPV value for this project is slightly higher than that of Project A but the payback period is almost 2 years, which is significantly higher than that of Project A. Those projects, in which expenditures are returned earlier, are burdened with less risk in terms of uncertainty of the behaviour of the external economic environment than projects, in which expenditures are returned in distant periods (the accuracy of forecasts for a long period is known to decrease).

Accordingly, it can be concluded that the effectiveness of diversification in the first project will be greater than in the second. But in general, both projects will be profitable in the future and you can invest money in the creation of a centre for repairing phones, smartphones, and tablets, and in the creation of an online store.

Conclusions. Diversification is considered the most reasonable and relatively less costly way to reduce the level of financial risk. In view of this, in the article, two projects were proposed for diversification of activities: provision of equipment repair services in the already established Ukrtelecom subscribers' service centres in Kyiv and the creation of an online hardware store. Both projects are effective but the project of service centre creation was more positive due to a lower payback period. PJSC "Ukrtelecom" can be considered absolutely stable company ($K_{\phi} > 1$), therefore, the company can diversify in any direction and use any methods for significant minimization of risks and increase of profits.

References:

1. Sperchun A.V., Aparova O.V. (2019) Influence Of Telecommunication Services Market Development On Economic Development. *Informatsiini tekhnolohii, systemnyi analiz i modeliuвання sotsioekolohoekonomichnykh system: Zb. materialiv Kh Mizhnarodnoi nauko-vo-praktychnoi konf. (Ukraine, Kyiv, March 19-20, 2019) (eds. Kasianova N.V.), Kiev: NAU, pp.191-193.*

2. Kilkist kliientiv kompanii «Ukrtelekom» [Number of clients of Ukrtelecom company]. Available at: <http://www.ukrtelecom.ua> (accessed 08.12.18)
3. Zvit pro finansovi rezultaty PAT «Ukrtelekom» za 2017r. [Ukrtelecom PJSC report for 2017.]. Available at: <http://www.ukrtelecom.ua/media/library/754.pdf> (accessed 08.12.18)
4. Korinko M.D. (2008) Orhanizatsiino-ekonomichniy mekhanizm dyversyfikatsii diialnosti subiektiv hospodariuvannia [Organizational and economic mechanism of the diversification of the activities of business entities]. Aktualni problemy ekonomiky, no. 6. pp. 135-142.

НОТАТКИ