

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ДЕРЖАВНИЙ ВИЩИЙ НАВЧАЛЬНИЙ ЗАКЛАД
«УНІВЕРСИТЕТ БАНКІВСЬКОЇ СПРАВИ»
ЧЕРКАСЬКИЙ НАВЧАЛЬНО-НАУКОВИЙ ІНСТИТУТ

ФІНАНСОВИЙ ПРОСТІР

МІЖНАРОДНИЙ
НАУКОВО-ПРАКТИЧНИЙ ЖУРНАЛ

№ 2 (30) 2018

Черкаси
2018

ЕЛЕКТРОННЕ НАУКОВЕ ФАХОВЕ ВИДАННЯ
МІЖНАРОДНИЙ НАУКОВО-ПРАКТИЧНИЙ ЖУРНАЛ
«ФІНАНСОВИЙ ПРОСТІР»

<http://fp.cibs.ubs.edu.ua>

№ 2 (30) 2018

У журналі публікуються статті українською, російською, англійською та польською мовами.

Виходить 4 рази на рік.

Засновник:

Державний вищий навчальний заклад «Університет банківської справи».

04070 м. Київ, вул. Андріївська, 1.

Видавець:

Черкаський навчально-науковий інститут Державного вищого навчального закладу «Університет банківської справи».

18028 м. Черкаси, вул. В'ячеслава Чорновола, 164.

Включено до Переліку наукових фахових видань України з питань економіки (наказ МОНУ № 1411 від 10.10.2013) та провідних міжнародних наукометричних баз: EBSCO Publishing (США), Open Academic Journal Index (ОАІ), CiteFactor

Рекомендовано до поширення в мережі «Інтернет» вченою радою Черкаського навчально-наукового інституту Державного вищого навчального закладу «Університет банківської справи», протокол № 5 від 18 червня 2018 року.

При використанні матеріалів, опублікованих у журналі, посилання на «Фінансовий простір» обов'язкове.

Редакційна колегія

Головний редактор:

БАРАНОВСЬКИЙ Олександр Іванович,
доктор економічних наук, професор,
проректор з наукової роботи
ДВНЗ «Університет банківської справи» (Україна)

Заступник головного редактора:

ПАНТЄЛЄЄВА Наталія Миколаївна,
доктор економічних наук, доцент,
заступник директора
Черкаського навчально-наукового інституту
ДВНЗ «Університет банківської справи» (Україна)

Відповідальний секретар:

ГМИРЯ Вікторія Петрівна,
кандидат економічних наук, доцент
кафедри фінансів, банківської справи та страхування
Черкаського навчально-наукового інституту
ДВНЗ «Університет банківської справи» (Україна)

Члени редколегії:

АЛІКАРІЄВ Нуріддін Сапаркарійович,
доктор економічних наук, професор
кафедри соціології Національного університету
Узбекистану імені Мірзо Улугбека (Узбекистан)

ГРАБІНСЬКА Барбара,
Ph. D., ад'юнкт кафедри фінансів
Краківського економічного університету
(Республіка Польща)

ДМИТРЕНКО Ірина Миколаївна,
доктор економічних наук, доцент,
завідувач кафедри обліку і оподаткування
Інституту банківських технологій та бізнесу
ДВНЗ «Університет банківської справи» (Україна)

ДУНСЬКА Маргарита,
доктор економічних наук, професор,
заступник декана факультету бізнесу, менеджменту
та економіки Латвійського університету
(Республіка Латвія)

КУЗНЕЦОВА Анжела Ярославівна,
доктор економічних наук, професор,
ректор ДВНЗ «Університет банківської справи»
(Україна)

КУЗНЕЦОВА Світлана Анатоліївна,
доктор економічних наук, професор,
проректор з навчально-методичної роботи
ДВНЗ «Університет банківської справи» (Україна)

КУЗЬМЕНКО Олександр Борисович,
доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри економіки підприємства
Чорноморського національного університету
імені Петра Могили (Україна)

КУКЛІН Олег Володимирович,
доктор економічних наук, професор, директор
Черкаського державного бізнес-коледжу (Україна)

МІЩЕНКО Світлана Володимирівна,
доктор економічних наук, доцент, професор
кафедри фінансів, банківської справи та страхування
Інституту банківських технологій та бізнесу
ДВНЗ «Університет банківської справи» (Україна)

ПАШКЯВІЧЮС Арвідас,
доктор соціальних наук, професор,
завідувач кафедри фінансів економічного факультету
Вільнюського університету (Республіка Литва)

ПРОКОПЕНКО Наталія Семенівна,
доктор економічних наук, професор,
проректор з наукової роботи Приватного вищого
навчального закладу «Європейський університет»,
радник податкової служби I рангу (Україна)

РОГОВА Наталія Василівна,
кандидат економічних наук, доцент,
директор Черкаського навчально-наукового інституту
ДВНЗ «Університет банківської справи» (Україна)

СМОВЖЕНКО Тамара Степанівна,
доктор економічних наук, професор,
ДВНЗ «Університет банківської справи» (Україна)

ХАБЕР Йозеф Антоні,
Ph. D., професор Школи бізнесу Познані
(Республіка Польща)

ШЕБЕКО Костянтин Костянтинівич,
доктор економічних наук, професор,
ректор Поліського державного університету
Національного банку Республіки Білорусь
(Республіка Білорусь)

Адреса редакційної колегії

Черкаський навчально-науковий інститут ДВНЗ «Університет банківської справи»,
вул. В'ячеслава Чорновола, 164, м. Черкаси, 18028, тел.: (050) 640-38-84, e-mail: fp@cibs.ubs.edu.ua

Ministry of Education and Science of Ukraine
Higher State Educational Institution «Banking University»
Cherkasy educational-scientific Institute

FINANCIAL SPACE

THE INTERNATIONAL
SCIENTIFIC AND PRACTICAL JOURNAL

№ 2 (30) 2018

Cherkasy
2018

ELECTRONIC SCIENTIFIC EDITION
THE INTERNATIONAL SCIENTIFIC AND PRACTICAL JOURNAL
«FINANCIAL SPACE»

<http://fp.cibs.ubs.edu.ua>

№ 2 (30) 2017

Contributions to the Journal are accepted in Ukrainian, Russian, English and Polish.
 Published 4 times a year.

Founder:

Higher State Educational Institution «Banking University».
 04070 Kyiv, Andriivska str., 1.

Publisher:

Cherkasy educational-scientific institute of the Higher State Educational Institution «Banking University»
 18028 Cherkasy, V. Chornovol str., 164.

*Included in the List of research and professional publications of Ukraine on economics
 (Decree of the Ministry of Education and Science of Ukraine № 1411 of October 10, 2013)*

Recommended for online publication by the Academic Council of Cherkasy educational-scientific Institute
 of the Higher State Educational Institution «Banking University» by protocol № 5 of June 18, 2018.

In case of reprinting of materials published in the journal, the reference to «Financial Space» is required.

Editorial Board

Editor-in-Chief:

Alexander BARANOVSKY,
 Doctor of Economics, Professor,
 Vice Rector for Research Affairs of SHEI «Banking University»
 (Ukraine)

Deputy Editor:

Natalia PANTELEYEVA,
 Doctor of Economics, Associate Professor,
 Deputy Director of Cherkasy educational-scientific
 institute of SHEI «Banking University» (Ukraine)

Executive Secretary:

Victoria HMYRYA,
 Ph. D., assistant professor of Cherkasy educational-scientific
 institute of SHEI «Banking University» (Ukraine)

Members of the editorial board:

Nuriddin Saparkariyevich ALIKARIYEV,
 Doctor of Economics, Professor of Department of Sociology,
 National University of Uzbekistan named after Mirzo Ulugbek
 (Uzbekistan)

Barbara GRABINSKA
 Ph. D., Associate Professor,
 Department of Finance, Cracow University of Economics
 (Republic of Poland)

Irina DMITRENKO,
 Doctor of Economics, Associate Professor,
 Head of Department of Accounting and Auditing,
 SHEI «Banking University» (Ukraine)

Margarita DUNSKA
 Doctor of Economics, Professor,
 Deputy Dean of the Faculty of Business, Management
 and Economics of the University of Latvia (Republic of Latvia)

Anzhela KUZNYETSOVA,
 Doctor of Economics, Professor,
 Rector of SHEI «Banking University»
 (Ukraine)

Svitlana KUZNETSOVA,
 Doctor of Economics, Professor,
 Vice Rector for teaching and methodological work
 of SHEI «Banking University» (Ukraine)

Alexander KUZMENKO,
 Doctor of Economics, Professor,
 Head of Department of Economics,
 Enterprise of the Black Sea National University
 named after Petro Mohyla (Ukraine)

Oleg KUKLIN,
 Doctor of Economics, Professor, Director
 of Cherkasy State Business-College (Ukraine)

Svetlana MISHCHENKO,
 Doctor of Economics, Associate Professor,
 Department of Finance, Banking and Insurance,
 SHEI «Banking University» (Ukraine)

Arvidas PASHKIAVICHUS
 Doctor of Social Sciences, Professor,
 Head of Department of Finance Faculty of Economics

Natalia PROKOPENKO,
 Doctor of Economics, Professor,
 Vice Rector of the Private higher educational
 institution «European University»,
 Adviser of the Revenue Service of the 1-st rank
 (Ukraine)

Tamara SMOVZHENKO,
 Doctor of Economics, Professor,
 SHEI «Banking University» (Ukraine)

Anthony Joseph HABER,
 Ph. D., Professor of School of Business,
 Poznan (Republic of Poland)

Konstantin SHEBEKO,
 Doctor of Economics, Professor,
 Rector of Polesky State University
 of the National Bank of Belarus (Republic of Belarus)

Editorial office address:

Cherkasy educational-scientific institute of the Higher State Educational Institution «Banking University»
 18028 Cherkasy, V. Chornovol str., 164, tel.: (050) 640-38-84, e-mail: fp@cibs.ubs.edu.ua

ЗМІСТ / CONTENT

Бартош Ольга Михайлівна ВАЛЮТНЕ РЕГУЛЮВАННЯ В УМОВАХ СЬОГОДЕННЯ	8
Bartosh Olga CURRENT CHALLENGES OF THE CURRENCY REGULATION	14
Буркова Людмила Анатоліївна АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ ОБЛІКУ ТА ОПОДАТКУВАННЯ ЗАСОБІВ ІНДИВІДУАЛЬНОГО ЗАХИСТУ НА ПІДПРИЄМСТВІ	16
Burkova Ludmila ACTUAL ISSUES OF ACCOUNTING AND TAXATION OF PERSONAL PROTECTIVE EQUIPMENT AT THE ENTERPRISE	23
Вишневська Катерина Володимирівна ОЦІНЮВАННЯ АДАПТАЦІЇ ГІРНИЧО-МЕТАЛУРГІЙНИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ	25
Vishnevskaya Kateryna EVALUATION OF ADAPTATION OF MINERAL-METALLURGICAL ENTERPRISES OF UKRAINE	36
Gunko Viktoriia FOR THE THEORY OF SOCIAL CHOICE	38
Гунько Вікторія Іванівна ТЕОРІЯ СУСПІЛЬНОГО ВИБОРУ	45
Запорожець Світлана Володимирівна ФОРМУВАННЯ ЛІЗИНГОВИХ ВІДНОСИН НА РИНКУ НЕРУХОМОГО МАЙНА В УКРАЇНІ ..	47
Zaporozhets Svitlana FORMATION OF LEASING RELATIONS IN THE REAL ESTATE MARKET IN UKRAINE	53
Єлізарова Катерина Станіславівна БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК ЗМІНИ ВАЛЮТНИХ КУРСІВ	55
Elizarova Ekaterina ACCOUNTING OF CHANGES IN EXCHANGE RATE	69
Кукса Валентина Михайлівна ЕКОНОМІКА СПІЛЬНОГО СПОЖИВАННЯ — НОВА СИСТЕМА ЦІННОСТЕЙ І ДОВІРИ	71
Kuksa Valentyna THE COMMON CONSUMPTION ECONOMY — NEW SYSTEM OF VALUES AND TRUST.....	78
Костогриз Вікторія Григорівна, Філатова Юлія РОЗВИТОК РОЗДРІБНОГО БАНКІВСЬКОГО БІЗНЕСУ В СУЧАСНИХ УМОВАХ ОРГАНІЗАЦІЇ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ	80

<i>Kostogriz Viktoriia, Philatova Yuliia</i> DEVELOPMENT OF RETAIL BANKING BUSINESS IN THE CURRENT CONDITIONS OF THE ORGANIZATION OF THE BANKING SYSTEM OF UKRAINE	88
<i>Тищенко Вікторія Федорівна</i> РОЗВИТОК МІСЦЕВОГО ОПОДАТКУВАННЯ В УКРАЇНІ	90
<i>Tyschenko Viktoriia</i> DEVELOPMENT OF LOCAL TAXATION IN UKRAINE	99
<i>Рженішевська Віта Володимирівна, Клочко Наталія Сергіївна</i> ЛОГІСТИЧНІ ЗАСАДИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА	101
<i>Rzhepishevska Vita, Klochko Nataliia</i> LOGISTIC FUNDAMENTALS OF ASSURING COMPETITIVENESS OF AGRICULTURAL COMPANIES	109
<i>Огородник Віра Володимирівна</i> ЕВОЛЮЦІЯ НАУКОВИХ ПІДХОДІВ ДО ОКРЕСЛЕННЯ ЗМІСТУ БАНКІВСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ	112
<i>Ohorodnyk Vira</i> EVOLUTION OF SCIENTIFIC APPROACHES TO THE BANKING ACTIVITY DEFINITION	119
<i>Штепенко Катерина Павлівна, Миргородська Альона Олегівна</i> СТАН І ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ КРИПТОВАЛЮТИ У СВІТІ	121
<i>Shtepenko Katerina, Mirgorodska Alena</i> STATE AND PROSPECTS FOR DEVELOPMENT IN CIRCUMSTANCES IN THE WORLD	127
<i>Mrykhina Oleksandra, Andrushchak Nazariy, Poburko Oleksiy</i> SPIN-OUT COMPANIES AS A MODERN FORM OF TRANSFER OF TECHNOLOGIES FROM UNIVERSITIES TO THE BUSINESS ENVIRONMENT	128
<i>Мрихіна Олександра Борисівна, Андрущак Назарій Анатолійович, Побурко Олексій Ярославович</i> СПІН-КОМПАНІЇ ЯК СУЧАСНА ФОРМА ТРАНСФЕРУ ТЕХНОЛОГІЙ З УНІВЕРСИТЕТІВ У БІЗНЕС-СЕРЕДОВИЩЕ	139
<i>Маренич Анатолій Іванович, Пилипенко Вадим Олександрович</i> ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА У СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ РЕГІОНУ	143
<i>Marenych Anatoly, Pylipenko Vadym</i> INVESTMENT POLICY IN THE STRATEGY OF REGION DEVELOPMENT	150

<i>Головко Олена Григорівна, Пащенко Тетяна Сергіївна</i> ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ НА ЗАСАДАХ КОНРОЛІНГУ	152
<i>Golovko O., Pashchenko T.</i> FORMING THE SYSTEM OF MANAGEMENT OF THE ENTERPRISE ON THE BASIS OF CONROLLING	159
<i>Христенко Олена Володимирівна, Федій Анастасія Анатоліївна</i> ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ В ДІЯЛЬНОСТІ БАНКУ	161
<i>Khrystenko Olena, Fedii Anastasiia</i> THEORETICAL ASPECTS OF FUNCTIONING OF THE RISK MANAGEMENT SYSTEM IN THE ACTIVITIES OF THE BANK	168
<i>Кравченко Олена Олександрівна</i> ІННОВАЦІЙНІ ПІДХОДИ ДО МОТИВАЦІЇ ПРАЦІ	170
<i>Kravchenko Olena</i> INNOVATIVE APPROACHES TO MOTIVATION OF LABOR	177
<i>Осокіна Алла Вікторівна, Никифорчин Мар'яна Дмитрівна</i> УМОВИ ТА ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ВІТЧИЗНЯНИХ ПИВОВАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ	179
<i>Osokina Alla, Nikiforchin Mariana</i> CONDITIONS AND TRENDS OF DEVELOPMENT OF DOMESTIC BEVERAGES ENTERPRISES	192
<i>Сагайдак Михайло Петрович, Криворучкіна Олена Володимирівна</i> ІНТЕЛЕКТУАЛЬНІ ДРАЙВЕРИ АДАПТАЦІЇ СУЧАСНИХ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ «ІНДУСТРІЇ 4.0»	194
<i>Sahaidak Myhailo, Kryvoruchkina Olena</i> INTELLIGENT DRIVERS OF ADAPTATION OF MODERN ENTERPRISES IN THE CONDITIONS OF INDUSTRY 4.0	202

УДК 336.71

ВАЛЮТНЕ РЕГУЛЮВАННЯ В УМОВАХ СЬОГОДЕННЯ

БАРТОШ Ольга Михайлівна,

старший викладач кафедри фінансів та банківської справи

Черкаського навчально-наукового інституту

ДВНЗ «Університет банківської справи»

Анотація. *Висвітлено основні питання валютного регулювання з огляду на проект закону України про валюту. Описано зміст основних принципів валютного регулювання. Визначено об'єкти, форми та інструменти валютного регулювання.*

Ключові слова: *валютне законодавство, валютне регулювання, валютний курс.*

Постановка проблеми. Зміни в управлінні валютними відносинами в державі зумовили розвиток і поширення негативних явищ, серед яких: недостатній рівень інвестицій, стрімке падіння курсу гривні, надмірне внутрішнє і зовнішнє навантаження. Усе це призвело до дефіциту платіжного балансу, різкого погіршення стану валютного ринку і необхідності фінансової підтримки з боку МВФ та інших міжнародних організацій. За цих умов актуальним є використання адекватних заходів регулювання валютного ринку, який включає безліч різних аспектів — економічних, організаційних і правових. Єдиним інструментом регулювання взаємостосунків між учасниками зовнішньоекономічних угод є відповідна правова система, побудована як на національних, так і на міжнародних стандартах. Тому в сучасних умовах валютне законодавство займає важливе місце у правовому регулюванні валютних відносин, виступає інструментом державного регулювання у проведенні грошово-кредитної політики та спрямоване на підвищення ефективності національної валютної системи, а також на реалізацію валютної політики держави, подолання фінансової кризи тощо.

Аналіз останніх джерел. У науковій літературі активно обговорюють аспекти валютної політики, зовнішньоекономічної діяльності, проблеми валютного ринку, валютного курсу тощо. Дослідженням як сутності, так і практичної реалізації зазначених проблем займалися як вітчизняні, так і зарубіжні науковці, зокрема В. Д. Базилевич, В. М. Геєць, Я. В. Бе-

Аннотація. *Высветлены основные вопросы валютного регулирования, учитывая проект закона Украины о валюте. Описано содержание основных принципов валютного регулирования. Определены объекты, формы и инструменты валютного регулирования.*

Ключевые слова: *валютное законодательство, валютное регулирование, валютный курс.*

лінська, Дж. М. Кейнс, О. І. Лаврушин, О. І. Береславська, А. С. Гальчинський, О. В. Дзюблюк, Ф. О. Журавка, В. В. Коваленко, Л. В. Кузнецова, В. І. Міщенко тощо. Учені по-різному трактують сутність категорій валютного ринку і змісту валютного законодавства. На сьогодні у зв'язку з розробленням нового валютного законодавства потребують пояснення принципи та інструменти валютного регулювання.

Метою статті є пояснення теоретичних засад валютного регулювання з урахуванням проекту нового закону про валюту.

Виклад основного матеріалу. Валютне законодавство України як інструмент державного регулювання, відповідно до економічної ситуації у країні, постійно розвивається і вдосконалюється.

Валютне регулювання визначає порядок міжнародних розрахунків і проведення валютних операцій, закріплене національним законодавством і міжнародними угодами [1, с. 19]. Національна система валютного регулювання пов'язана із системою валютних відносин на території держави, які регулюються національним законодавством і нормами міжнародного права. Її основна функція полягає у формуванні та підтримці системи взаємодії національних і світових грошей [2, с. 389]. Тому за допомогою валютного регулювання держава прагне захистити національну валюту, підтримати її стійкість, забезпечити потрібний рівень валютних резервів країни тощо. Основний масив підзаконних актів, які детально регламентують питання валютного регулювання, становлять постанови,

інструкції, положення, правила, накази, які видають Національний банк України та інші центральні органи виконавчої влади.

Система міждержавного регулювання регламентується міжнародними угодами, основними функціями якої є: визначення і формування міжнародних платіжних засобів, міжнародних грошових одиниць, способи регулювання валютних курсів, розвиток міжнародних розрахунків і міжнародного кредитування. Валютне регулювання на міждержавному рівнях здійснюють міжнародні кредитно-фінансові установи та організації (Міжнародний валютний фонд, Міжнародний банк реконструкції та розвитку, Європейський центральний банк та ін.), які розробляють механізм ефективного безкризового розвитку валютних відносин на рівні світового господарства [2, с. 389]. На сьогодні, урахувавши економічні зміни у країні, чинне валютне законодавство недосконале і застаріле. Тому щоб ліквідувати надмірну зарегульованість, складність і необґрунтовану бюрократизацію системи валютного регулювання, мета Національного банку — зробити валютне регулювання простим, зрозумілим і прозорим, урахувавши міжнародні вимоги.

Угодою про асоціацію із ЄС від 27.06.2014 Україна взяла зобов'язання щодо адаптації валютного законодавства до норм і стандартів ЄС. Над розробленням нового законодавства 2017 року працювала робоча група за участі експертів, залучених Європейською комісією в рамках проекту EU-FINSTAR. Нове валютне регулювання буде втілене в життя за Законом України «Про валюту», проект якого ухвалила Верховна Рада України.

Законом визначено головні цілі змін у валютному законодавстві:

- прозорість, спрощеність і зрозумілість валютного регулювання;
- виведення обмежень і регуляцій на підзаконний рівень — можливість для НБУ оперативно застосовувати інструментарій відповідно до стану платіжного балансу та кон'юнктури ринку;

– чіткий розподіл повноважень центральних органів влади в законодавстві України;

– усунення невідповідності (протирич) у законодавстві;

– відповідність норм законодавства сучасним реаліям [3].

За Конституцією України, гривня зберігатиме функцію грошей, залишаючись єдиним законним засобом для розрахунків за товари і послуги, проте запропонована концепція валютного регулювання передбачає спеціальне використання іноземної валюти для здійснення іноземних інвестицій та пов'язаних із ними операцій, надання банківських послуг тощо.

Як зазначено в концепції нового валютного регулювання, Національним банком визначені пріоритети валютної лібералізації, згідно з якими перевага надається довгостроковим прямим інвестиціям, які більш стабільні, менш схильні до повернення.

Серед портфельних перевага надається акціям, що характеризують як спільний ризик, так і додаткові вигоди [4].

Законодавство і банківська система повинні надавати суб'єктам валютного ринку таку кількість інструментів, які забезпечували б як здійснення розрахунків, так і покриття ризиків, які виникають у зв'язку з цим. При цьому інструменти повинні забезпечувати гнучкість і можливість швидкого реагування на зовнішні умови, що постійно змінюються.

Варто відзначити, що попри складний і багаторівневий характер валютного регулювання, валютне законодавство України базується на певних принципах, які є вихідними нормативно-керівними положеннями правового режиму і механізму державного валютного регулювання. Регулювання економіки згідно з методами нового закону передбачає створення умов, за яких економічний суб'єкт сам ухвалює рішення, що відповідають інтересам держави. Відповідно до проекту закону про валюту принципи валютного регулювання враховують як обмеження, так і норми міжнародного права (табл. 1).

Таблиця 1

Основний зміст принципів валютного регулювання

Принципи	Пояснення
Незалежність монетарної політики держави	монетарна політика держави, через яку Національний банк контролює обсяг пропозиції грошей, спрямована на підвищення ефективності національної валютної системи та реалізацію валютної політики

Принципи	Пояснення
Гнучкий валютний курс	запропонована концепція валютного регулювання передбачає використання плаваючого валютного курсу для здійснення іноземних інвестицій та пов'язаних із ними операцій, надання банківських послуг тощо
Незалежність Національного банку України у формуванні та впровадженні валютної політики	незалежність визначається ступенем невтручання уряду в питання валютного регулювання. Виходячи з визнаних міжнародним науковим співтовариством критеріїв, Україна їм відповідає. Дія нового Закону не поширюється на валютні операції, що проводять органи державної влади в межах своїх повноважень від імені та за рахунок держави
Пріоритет ринкових інструментів валютного регулювання над адміністративними	за допомогою валютного регулювання забезпечується формування валютних коштів, їх накопичення і використання. З цією метою в державі створюються валютні фонди. Режим вільного руху капіталу передбачає відсутність валютних обмежень, а отже, не потребує валютного контролю як інструменту контролю за їх дотриманням. Натомість дотримання валютного законодавства в цілому покладається на валютний нагляд
Свобода проведення валютних операцій	це означає, що будь-які валютні операції між резидентами і між резидентами та нерезидентами в іноземній та національній валютах зможуть здійснюватися без обмежень
Здійснення державної політики у сфері валютного регулювання і валютного нагляду з метою забезпечення стабільності фінансової системи та платіжного балансу України	Національний банк може їх запроваджувати за наявності ознак нестійкого фінансового стану банківської системи, виникнення обставин, що загрожують стабільності банківської та/або фінансової системи країни, тиску на платіжний баланс України, що може загрожувати досягненню цілей грошово-кредитної політики. Наявність підстав для запровадження таких заходів захисту має підтверджувати Рада з фінансової стабільності. А діяти валютні обмеження повинні лише протягом чітко обмеженого строку — не довше ніж шість місяців

Також на рівні із загальноприйнятими принципами правового регулювання валютним правовідносинам притаманні свої специфічні принципи, серед яких: принцип попередження незаконного витоку капіталу за кордон і мобілізації валютних ресурсів; принцип конвертації валюти України за поточними операціями; принцип обмеження використання іноземної валюти у внутрішньому обороті; принцип здійснення контролю за обігом іноземної валюти і валютних цінностей. Дотримання всіх вищезазначених принципів можливе за умови вдалого поєднання застосування економічних методів валютного регулювання в Україні.

Головним виконавчим органом управління валютою є Національний банк України, який на різних етапах економічного розвитку країни визначає основні завдання здійснення валютного регулювання і контролю.

Об'єктами, на які частіше всього направляються регулятивні заходи, є валютний курс і валютні цінності.

Вибір об'єктів валютного регулювання залежить від економічної ситуації в державі. А це означає, що центральний банк країни повинен здійснювати орієнтацію на один або декілька об'єктів валютного регулювання одночасно (табл. 2).

Таблиця 2

Валютне регулювання

Мета	Запровадження вільного проведення валютних операцій, правове забезпечення єдиної державної політики у сфері валютних операцій на території України
Об'єкти регулювання	- валютний курс національної грошової одиниці - валютні цінності: а) національна валюта б) іноземна валюта в) банківські метали
Форми валютного регулювання	- дисконтна політика - девізна політика - диверсифікація валютних резервів - отримання або надання кредитів та субсидій

Інструменти	девальвація валюти ревальвація валюти валютна інтервенція корекція облікових ставок валютні обмеження установлення режимів конвертованості валют
-------------	---

Спрямованість валютної політики визначає форми валютного регулювання. В основному всі регулятивні інструменти НБУ направлені на стабілізацію валютного курсу, тому пріоритет-

ними інструментами його грошово-кредитної політики є дисконтна політика, девізна політика, диверсифікація валютних резервів, отримання або надання кредитів та субсидій (табл. 3).

Таблиця 3

Форми валютного регулювання

Форми валютного регулювання	Пояснення
Дисконтна політика	полягає у зміні облікової ставки центрального банку. Спрямована на регулювання валютного курсу й платіжного балансу шляхом впливу на рух короткострокових капіталів і динаміки внутрішніх кредитів (грошової маси, цін, сукупного попиту)
Девізна політика	метод впливу на курс національної валюти шляхом купівлі продажу іноземної валюти (девізів). Для підвищення курсу національної валюти центральний банк продає, а для зниження — купує іноземну валюту. Девізна політика має різновиди: валютні інтервенції, валютні обмеження і валютний контроль та диверсифікація валютних резервів
Диверсифікація валютних резервів	політика держави і банків, спрямована на регулювання структури валютних резервів шляхом включення до їхнього складу різних валют, проведення валютної інтервенції й захист від валютних ризиків. Її прояв — продаж нестабільних валют і придбання більш стійких
Отримання або надання кредитів та субсидій	регулюється порядок отримання резидентами кредитів, позик в іноземній валюті, у тому числі поворотної фінансової допомоги, від нерезидентів, у тому числі порядок реєстрації договорів, які передбачають виконання резидентами боргових зобов'язань перед нерезидентами за залученими від нерезидентів кредитами, позиками в іноземній валюті, а також порядок надання резидентами позик в іноземній валюті нерезидентам і видачі резидентам індивідуальних ліцензій Національного банку на переказування за межі України іноземної валюти з метою надання резидентами позик в іноземній валюті нерезидентам

Примітка. Складено за [1; 2; 5; 6].

Основою валютного регулювання є вплив на валютний курс. Зазвичай кожна країна зацікавлена у стабільності національної валюти, адже це забезпечує стабільність як внутрішньої, так і

зовнішньої економічної політики. Однак у певних умовах може проводитися політика як на зниження, так і на зростання курсу національної валюти (табл. 4).

Таблиця 4

Основні інструменти валютного регулювання НБУ

Інструменти	Мета	Регулятивні функції
Девальвація валюти	зниження обігового курсу національної валюти	– стимулювання споживчого попиту на внутрішньому ринку; – підвищення конкурентоздатності та поліпшення торговельних позицій країни на світовому ринку
Ревальвація валюти	підвищення курсу національної валюти	стримування попиту на внутрішньому ринку і стимулювання товарного імпорту та припливу інвестицій

Інструменти	Мета	Регулятивні функції
Валютна інтервенція	вплив центрального банку країни на валютний ринок і валютний курс, який здійснюється шляхом купівлі-продажу банком на валютному ринку великих партій іноземної валюти	регулює співвідношення на валютному ринку попиту і пропозиції певної валюти, що викликає кореляцію її обмінного курсу. Здійснюється за рахунок офіційних золотовалютних резервів, короткострокових взаємних кредитів центрального банку в національній валюті («своп»)
Зміна облікової ставки	вплив на курсові співвідношення	підвищення облікових ставок Національного банку призводить до зростання (завдяки підвищеному попиту) курсу валюти, а скорочення — до зниження курсу
Валютні обмеження	тимчасові заходи від кризових явищ регламентують права громадян та юридичних осіб щодо обміну валюти своєї країни на іноземну, а також здійснення інших валютних операцій	– вводяться на підставі рішення Ради фінансової стабільності; – строк до шести місяців з можливістю пролонгації
Установлення режимів конвертованості валют	здатність до вільного обміну національної валюти на інші валюти	за режиму повної конвертованості всі суб'єкти валютного ринку мають можливість вільно здійснювати як поточні, так і інвестиційні валютні операції за всіма видами операцій платіжного балансу

Політика зниження рівня курсу національної валюти вигідна в тих умовах, коли в даній країні експорт переважає імпорт. Політика на зростання курсу національної валюти доцільна в тому разі, коли переважає імпорт товарів та послуг і витрати імпортерів на закупівлю валюти для оплати поставок у країну зменшуватимуться [2, с. 389]. В українському законодавстві відсутній юридично закріплений перелік інструментів валютного регулювання.

Світовий досвід засвідчує, що інструменти валютного регулювання, які використовують країни, не характеризуються однаковим ступенем ефективності. Одні з них є надзвичайно дієвими і їх можна застосовувати окремо, другі — потребують обов'язкового доповнення іншими, тобто сумісного або комплексного використання. Усе залежить від рівня економічного розвитку країни і ступеня зрілості ринкових відносин. При цьому особливо важливим є зміни, до яких призвела глобалізація сфери валютних відносин. Інструменти валютного регулювання перестали бути виключно внутрішніми засобами реалізації валютної і грошово-кредитної політики і перетворилися в могутні регулятори економічного та політичного впливу одних країн на інші [7].

Нове валютне законодавство матиме принципово новий підхід до валютного регулювання і гарантуватиме вільний рух капіталу на законодавчому рівні. Як для інвестування українського бізнесу, так і для виведення коштів за кордон

іноземцям і громадянам України не потрібно суттєво спрощувати дозвільні процедури та бюрократію з боку регулятивних органів. За новим законодавством не потрібно ліцензій і дозвільних документів для переказу коштів із України за кордон і, навпаки, для інвестицій за кордон (окрім, документа, який показує джерела походження коштів), на відкриття рахунків за кордоном в іноземних банках, придбання майна та цінних паперів, очікують і відміни регулювання валютообмінних операцій.

Великі зміни на валютному ринку НБУ має узгоджувати з МВФ. Тому наявний план, погоджений із програмою МВФ, але економічна нестабільність країни не дозволяє прискорити процес змін. Україна взяла на себе зобов'язання імплементувати європейські стандарти і створити умови для вільного руху капіталу до 2019 року. Згідно із законом про Національний банк, у нього три основні завдання — макроекономічна стабільність, фінансова стабільність і сприяння економічному зростанню.

Лібералізацію розпочато з послаблення тимчасових антикризових обмежень, які були потрібні у 2014–2015 роках для стабілізації ситуації на грошово-кредитному і валютному ринках. На сьогодні валютні обмеження від НБУ закріпила постанова Правління Національного банку України від 13 грудня 2016 року № 410 «Про врегулювання ситуації на грошово-кредитному та валютному ринках України», яка не містить граничного строку дії і до неї постійно вносять-

ся зміни та доповнення. На сьогодні налічується 23 зміни і доповнення, останні зареєстровані постановою № 31 від 29.03.2018, якими поступово скасовуються окремі обмеження. Як бачимо, поступове скасування тимчасових обмежень відбувається відповідно до визначених Національним банком етапів, якщо сприяють макроекономічні умови. Повна лібералізація валютного ринку надзвичайно вигідна для компаній, що дасть можливість українським підприємствам залучати додаткові ресурси за кордоном для розвитку бізнесу. Тому остаточне скасування адміністративних валютних обмежень можливе не раніше введення в дію законодавства про міжнародну співпрацю України в галузі оподаткування, який визначатиме [8]:

- правила оподаткування контрольованих іноземних компаній;
- правила звітності в розрізі країн для міжнародних груп компаній;
- правила щодо обмеження витрат на фінансові операції з пов'язаними особами;
- правила оподаткування постійного представництва;
- заходи стосовно запобігання зловживанням у зв'язку із застосуванням договорів про уникнення подвійного оподаткування;
- процедури стосовно врегулювання спорів з питань застосування конвенцій про уникнення подвійного оподаткування;

– а також запровадить міжнародні стандарти для автоматичного обміну фінансовою інформацією.

Висновки. Отже, на сьогодні розроблені пропозиції Національного банку України щодо законодавчих змін, потрібних для запровадження нової моделі валютного регулювання, які передбачаються в новому законі про валюту.

Законопроект передбачає збереження мінімально необхідних повноважень Національного банку України для перешкоджання дестабілізації валютного ринку.

Закон буде єдиним рамковим законодавчим актом, що регулюватиме питання організації валютного регулювання і здійснення валютного нагляду, визначатиме права і обов'язки суб'єктів валютних операцій та відповідальність за порушення ними норм валютного регулювання.

Водночас конкретні норми будуть виведені на рівень підзаконних актів.

Ухвалення закону про валюту надасть змогу вдосконалити законодавчу базу і привести її у відповідність з європейськими практиками про вільне переміщення капіталу, що розширить можливості резидентів щодо розвитку зовнішньоекономічної діяльності та в майбутньому будуть створені умови для інвестування капіталу в українську економіку, розвитку міжнародних зв'язків тощо.

Список використаних джерел

1. Лапчук Б. Ю. Валютна політика : навч. посіб. / Б. Ю. Лапчук. — Київ : Знання, 2008. — 212 с.
2. Енциклопедія для банкіра : у 2 т. — Том 2 (практична термінологія) / ред. кол. ; за заг. ред. д-ра екон. наук, проф. Т. С. Смовженко, д-ра екон. наук, проф. Р. А. Слав'юка. — Київ : УБС НБУ, 2013. — 547 с.
3. Закон України «Про валюту» [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=53357806>.
4. Концепція нового валютного регулювання [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=40253908>.
5. Бездітко Ю. М. Валютне регулювання : навч. посібник / Ю. М. Бездітко, О. О. Мануйленко, Г. А. Стасюк. — Херсон : ОЛДІ-плюс, 2004. — 272 с.
6. Божидарнік Н. В. Валютні операції : підручник / Н. В. Божидарнік, Т. В. Божидарнік. — Київ : «Центр учбової літератури», 2013. — 698 с.
7. Береславська О. І. Інструменти валютного регулювання [Електронний ресурс] / О. І. Береславська, В. А. Овсяник // Збірник наукових праць Національного університету Державної податкової служби України. — 2014. — № 1. — С. 8–9. — Режим доступу : http://irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?C21COM=2&I21DBN=UJRN&P21DBN=UJRN&IMAGE_FILE_DOWNLOAD=1&Image_file_name=PDF/znpnudps_2014_1_3.pdf.
8. Національний банк України розпочинає публічне обговорення законодавчих змін... [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://bank.gov.ua/article/53303972?annId=53303973>.

JEL Classification E50, G21

CURRENT CHALLENGES OF THE CURRENCY REGULATION

BARTOSH Olga,

Senior Lecturer

Cherkassy Institute

of SHEI «Banking University»

Annotation. *This paper is devoted to the research of the current challenges of the currency regulation in the context of the approved Project of Law of Ukraine “On Currency”. The author described the main principals that currency regulation is to be based. Also the objects, forms and instruments of the currency regulation are determined in this article.*

Key words: *currency legislation, currency regulation, exchange rate.*

This paper is devoted to the research of the current challenges of the currency regulation. Should be mentioned that currency regulation is an administrative instrument for the monetary policy realization and it is aimed at the improvement of the national currency system, overcoming the financial crisis etc. The author describes new conception of the currency regulation based on the Project of Law of Ukraine “On Currency”. The main reasons of the great importance of this Law are: the liberalization of the currency operations; forming of the complex state policy in the sphere of currency operations in Ukraine, concentrated in one bill.

We reckon that the principals of the currency regulation must reflect national restrictions as well as norms of international legislation. It is important to emphasize on such principals:

- independence of the monetary policy;
- flexible exchange rate;
- independence of the National Bank of Ukraine in the sphere of forming and implementation of the currency policy;
- the priority of the market instruments of the currency regulation on the administrative;
- liberalization of the currency operations;

– realization of the state policy in currency regulation and currency supervision for the ensuring stability of financial system and balance of payments of Ukraine.

We determine the objects, forms and instruments of the currency regulation. So, the main objects of the currency regulation are: exchange rate and different financial instruments denominated in foreign currency. The choose of the objects’ list for the currency regulation depends on the economic situation in a country that explains in what cases central bank is oriented on one or some objects simultaneously.

We also describe the basic instruments of the currency regulation and their regulative functions are determined.

We are convinced that the approving of the above mentioned Law of Ukraine “On Currency” will stimulate the currency regulation become clear and easily understandable by society, business and banks.

At the same time, it will help National Bank of Ukraine to be more efficient in its preventive measures concerning the state of the balance of payments and market conditions.

References

1. Lapchuk B. Yu. (2008). *Valiutna polityka [Foreign Policy]*. Kyiv: Znannia [in Ukrainian].
2. Smovzhenko, T. S., Slavjuk, R. A. (Ed.) (2013). *Entsyklopediia dlia bankira: u 2 t. Tom 2 (praktychna terminolohiia) [Encyclopedia for a banker: 2 t. Vol. 2 (practical terminology)]*. Kyiv: UBS NBU [in Ukrainian].
3. Zakon Ukrainy «Pro valiutu» [Law of Ukraine «On Currency»]. *bank.gov.ua*. Retrieved from <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=53357806> [in Ukrainian].
4. Kontseptsiia novoho valiutnoho rehuliuвання [Concept of new currency regulation]. *bank.gov.ua*. Retrieved from <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=40253908> [in Ukrainian].
5. Bezditko, Yu. M., Manuylenko, O. A., Stasyuk, G. A. (2004). *Valiutne rehuliuвання [Currency regulation]*. Kherson: OLDI-plus [in Ukrainian].

6. Bozhydarnik, N. V., Bozhydarnik, T. V. (2013). *Valiutni operatsii [Foreign exchange operations]*. Kyiv: «Tsentri uchbovoi literatury» [in Ukrainian].
7. Bereslavskaya, O. I., Ovsianyk, V. A. (2014). Instrumenty valiutnoho rehuliuвання [Instruments of currency regulation]. *Zbirnyk naukovykh prats Natsionalnoho universytetu Derzhavnoi podatkovoi sluzhby Ukrainy – Collection of scientific works of the National University of the State Tax Service of Ukraine*, 1, 8–9. Retrieved from http://irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?C21COM=2&I21DBN=UJRN&P21DBN=UJRN&IMAGE_FILE_DOWNLOAD=1&Image_file_name=PDF/znpnudps_2014_1_3.pdf.
8. Natsionalnyi bank Ukrainy rozpochynaie publichne obhovorennia zakonodavchykh zmin... [The National Bank of Ukraine begins a public discussion of legislative changes...]. *bank.gov.ua*. Retrieved from <http://bank.gov.ua/article/53303972?annId=53303973>.

УДК 657.1

АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ ОБЛІКУ ТА ОПОДАТКУВАННЯ ЗАСОБІВ ІНДИВІДУАЛЬНОГО ЗАХИСТУ НА ПІДПРИЄМСТВІ

БУРКОВА Людмила Анатоліївна,

кандидат економічних наук,

доцент кафедри обліку, оподаткування, публічного управління та адміністрування

ДВНЗ «Криворізький національний університет»

e-mail: Ludmila.ktu@gmail.com

Анотація. Досліджено особливості розмежування малоцінних предметів на основні та допоміжні.

Освітлено особливості обліку малоцінних предметів на підприємстві в цілому та засобів індивідуального захисту зокрема, а також порядок контролю за їх видачею у встановлені строки, експлуатацією, зберіганням і списанням.

Ключові слова: малоцінні предмети, малоцінні та швидкозношувані предмети, оборотні активи, необоротні активи, засоби індивідуального захисту, спецодяг, облік, оподаткування.

Постановка проблеми в загальному варіанті та її зв'язок із важливими науковими або практичними завданнями. Відповідно до Закону України «Про охорону праці» [10] і Кодексу законів про працю [5] на роботах зі шкідливими та небезпечними умовами праці, а також роботах, що пов'язані із забрудненням, або тих, що здійснюються в несприятливих метеорологічних умовах, працівникам видають безоплатно за встановленими нормами спеціальний одяг, спеціальне взуття та інші засоби індивідуального захисту (ЗІЗ).

До малоцінних предметів, що використовуються підприємствами, для виконання робіт і забезпечення виробничого процесу операційної діяльності можна віднести такі предмети, як: інструменти (молотки, викрутки, лещата, ножиці, ключі, полотна ножові); запасні частини; дрібний господарський інвентар (відра, лопати); спецодяг і спецвзуття: костюми бавовняні, брезентові, гумові, куртки ватні та штани, чоботи гумові, жилети сигнальні; засоби індивідуального захисту (каска; рукавиці, респіратори) тощо.

Отже, за своєю сутністю для цілей бухгалтерського обліку ЗІЗ відносять до малоцінних предметів.

Однією із суттєвих проблем, з якими стикаються на практиці, є розмежування таких засо-

Аннотація. Исследованы особенности разграничения малоценных предметов на основные и вспомогательные. Освещены особенности учета малоценных предметов на предприятии в целом и средств индивидуальной защиты в частности, а также порядок контроля за их выдачей в установленные сроки, эксплуатацией, хранением и списанием.

Ключевые слова: малоценные предметы, малоценные и быстроизнашивающиеся предметы, оборотные активы, внеоборотные активы, средства индивидуальной защиты, спецоджда, учет, налогообложение.

бів праці на основні та допоміжні, тобто малоцінні предмети, малоцінні та швидкозношувані предмети, оборотні та необоротні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, у яких започатковано розв'язання цієї проблеми. Основні аспекти обліку малоцінних і швидкозношуваних предметів, а саме питання їх сутності, визнання, оцінки та класифікації знайшли відображення в наукових працях багатьох вітчизняних і зарубіжних учених, серед яких: М. Т. Білуха, Ф. Ф. Бутинець, А. М. Герасимович, М. В. Кужельний, С. Ф. Голов, М. С. Пушкар, В. В. Сопко, Н. М. Ткаченко, М. Г. Чумаченко, В. Г. Швець, Р. Л. Хом'як та інші.

Виокремлення нерозв'язаних раніше частин загальної проблеми, яким присвячується означена стаття. Слід підкреслити, що на сьогодні існують певні розбіжності в нормативно-правовій базі щодо оцінки і класифікації малоцінних предметів, віднесенні малоцінних предметів до того чи іншого виду активу. Унаслідок цього ускладнюється дотримання основних методичних принципів ведення їх обліку, що призводить до формування неправдивих і недостовірних облікових даних та спотворення інформації про фінансовий стан підприємства. Крім того, це може призвести до відповідальності за порушення вимог обліку операцій із малоцінними і швидкозношуваними предметами.

Формування цілей статті. Забезпечення спецюдягом працівників, зайнятих на роботах зі шкідливими й небезпечними умовами праці, — це не просто бажання роботодавця, а його обов'язок.

Мета статті — дослідити специфіку обліку малоцінних предметів і документального оформлення операцій, пов'язаних з їх наявністю та рухом, оскільки малоцінні предмети за своїм економічним змістом займають проміжне місце між необоротними і оборотними активами.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Розглянемо сутність оборотних малоцінних і швидкозношуваних предметів (МШП). Ця категорія суттєво відрізняється від інших видів запасів (сировини, матеріалів, палива тощо), обсяги або кількість яких поступово зменшується в результаті їх використання. МШП, у свою чергу, зберігають натурально-речову форму до кінця строку корисного використання і багато разів беруть участь у виробництві, тобто «поводяться» як основні засоби.

Методологічні засади формування в бухгалтерському обліку інформації про МШП і розкриття її у фінансовій звітності визначає Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 9 «Запаси» [8]. Цим Положенням передбачено, що до складу запасів входять малоцінні та швидкозношувани предмети, які використовуються не більше ніж один рік або не менше ніж один операційний цикл, якщо він більший ніж один рік.

Особливістю малоцінних і швидкозношуваних предметів є те, що вартість таких активів, які передані в експлуатацію, виключають зі складу активів, відносять на відповідні рахунки витрат, тобто списують із балансу з подальшою організацією оперативного кількісного обліку таких предметів за місцями експлуатації і матеріально відповідальними особами протягом строку їх фактичного використання.

До необоротних активів у бухгалтерському обліку відносять активи, призначені для використання протягом періоду більше ніж один рік (або операційного циклу, якщо він перевищує один рік). Тобто вони обслуговують декілька циклів виробництва, не змінюючи при цьому своєї натуральної форми.

Ураховуючи визначення щодо сутності основних засобів, наведеного в Податковому кодексі України [9], можна підсумувати, що не можуть вважатися основними засобами необоротні активи, вартість яких не перевищує 6 000,00 грн.

Відповідно, до малоцінних необоротних матеріальних активів належать активи, які за вартісною ознакою не відносять до складу основних засобів (тобто вартість яких менша ніж 6 000 грн), строк корисного використання яких більший, ніж один рік.

Необоротні малоцінні активи обліковуються у складі основних засобів і їхня вартість амортизується.

Працівники, зайняті на роботах із важкими і шкідливими умовами праці, безоплатно забезпечуються лікувально-профілактичним харчуванням, молоком або рівноцінними харчовими продуктами, газованою солоною водою, мають право на оплачувані перерви санітарно-оздоровчого призначення, скорочення тривалості робочого часу, додаткову оплачувану відпустку, пільгову пенсію, оплату праці у підвищеному розмірі та інші пільги й компенсації, що надаються в порядку, визначеному законодавством.

Під час укладання трудового договору роботодавець повинен поінформувати працівника під розписку про умови праці та про наявність на його робочому місці небезпечних і шкідливих виробничих факторів, які ще не усунуто, можливі наслідки їхнього впливу на здоров'я і про права працівника на пільги і компенсації за роботу в таких умовах відповідно до законодавства і колективного договору.

Відповідно до статті 8 Закону України «Про охорону праці» [10] і статті 163 Кодексу законів про працю [5], на роботах зі шкідливими та небезпечними умовами праці, а також роботах, що пов'язані із забрудненням, або тих, що здійснюються в несприятливих метеорологічних умовах, працівникам видають безоплатно за встановленими нормами спеціальний одяг, спеціальне взуття та інші засоби індивідуального захисту (далі — ЗІЗ).

Засоби індивідуального захисту, що передбачені в нормативно-правових актах з охорони праці, повинні бути видані працівникам залежно від характеру й умов праці на строк носіння, який у будь-якому разі не повинен перевищувати строку придатності, визначеного документами виробника (інструкціями з експлуатації, паспортами тощо). Ці ЗІЗ мають відповідати вимогам стандартів.

Засоби індивідуального захисту використовують за призначенням згідно з інструкціями з експлуатації, які повинні бути зрозумілими для працівників. Їхні вимоги мають бути включені у відповідні розділи обов'язкових для виконання

працівниками документів (інструкції з охорони праці, технологічні регламенти тощо) [10].

Роботодавець зобов'язаний забезпечити за свій рахунок придбання, комплектування, видавання та утримання ЗІЗ відповідно до нормативно-правових актів з охорони праці та колективного договору.

Придбання ЗІЗ здійснюється в суб'єктів господарювання, які виробляють та/або реалізують продукцію відповідно до чинного законодавства, за умови, що ЗІЗ, які купують, мають позитивний висновок державної санітарно-епідеміологічної експертизи, сертифікат відповідності чи свідоцтво про визнання відповідності та задовольняють вимоги Технічного регламенту засобів індивідуального захисту, затвердженого постановою Кабінету Міністрів України від 27.08.2008 № 761.

При визначенні потреби в ЗІЗ роботодавець повинен передбачати спеціальний одяг і спеціальне взуття окремо для чоловіків і жінок, вказуючи найменування ЗІЗ, урахувавши їхні моделі найменування нормативних документів (ДСТУ, ГОСТ, ТУ тощо), призначення ЗІЗ за захисними властивостями, розмір і зріст, а для захисних касок і запобіжних поясів — типорозміри.

Якщо існування більше ніж один шкідливий та/чи небезпечний виробничий фактор робить необхідним для працівника носіння одночасно більше ніж один ЗІЗ (наприклад: захисної каски, лицьового щитка чи захисних окулярів, шумозахисних навушників), вони повинні бути сумісними та ефективними проти наявної небезпеки (небезпек).

У разі заміни одних видів спеціального одягу і спеціального взуття на інші не повинні погіршуватись їхні захисні властивості та умови праці для користувача.

У тому разі, коли такі засоби індивідуального захисту, як запобіжний пояс, діелектричні калоші і рукавиці, діелектричний гумовий килимок, захисні окуляри та щитки, респіратор, протигаз, захисний шолом, підшоломник, накомарник, каска, наплічники, налокітники, саморятівники, шумозахисні навушники, вкладки чи шоломи, світлофільтри, віброзахисні рукавиці та інші ЗІЗ, не вказані в Нормам безоплатної видачі ЗІЗ, але передбачені іншими нормативно-правовими актами з охорони праці (правилами, інструкціями з охорони праці тощо), вони повинні бути видані працівникам залежно від характеру й умов робіт, що виконуються, на строк носіння — до зношення.

Спеціальний одяг, спеціальне взуття та інші ЗІЗ, що видають працівникам, повинні відповідати характеру й умовам їхнього застосування та захисту від наявних небезпек, підходити працівникові за розміром і зростом (за потреби — після відповідного регулювання), не повинні самі призводити до збільшення ризику.

У разі передчасного зношення ЗІЗ не з вини працівника роботодавець зобов'язаний замінити їх за свій рахунок.

У разі придбання працівником спецодягу, інших ЗІЗ за свої кошти роботодавець зобов'язаний компенсувати всі витрати на умовах, передбачених колективним договором.

За браку документів, що підтверджують ціну, компенсація витрат здійснюється за роздрібними цінами виробника або постачальника. Вартість ЗІЗ уточнює бухгалтерія підприємства. Якщо витрати перевищують роздрібні ціни, компенсація різниці може бути виплачена, якщо це обумовлено в колективному договорі.

У разі дострокового зносу, пропажі ЗІЗ із установлених місць їх зберігання або псування і неможливості відновлення роботодавець зобов'язаний безоплатно видати працівникові інший придатний засіб індивідуального захисту на умовах, передбачених колективним договором.

ЗІЗ, що були в користуванні, видають іншим працівникам тільки після відновлення їх придатності (за визначених інструкціями з їх експлуатації процедур щодо ремонту та заміни деталей ЗІЗ) і в належному гігієнічному стані. Строк використання таких ЗІЗ залежно від їх зношеності встановлюється роботодавцем за погодженням із профспілковою організацією підприємства (уповноваженою найманими працівниками особою з питань охорони праці за відсутності профспілок), що має бути обумовлено в колективному договорі, і повинен урахувати характер небезпеки, тривалість перебування працівника під її дією, характеристику робочого місця працівника і не може перевищувати строків використання відповідних ЗІЗ, що видають в індивідуальне користування згідно з Нормами безоплатної видачі ЗІЗ [6].

Здавання на зберігання ЗІЗ, закріплених за працівниками, здійснюється за поіменним списком працівників, яким вони були видані.

Видача працівникам і повернення ними ЗІЗ має обліковуватися в особистій картці обліку спеціального одягу, спеціального взуття та інших засобів індивідуального захисту.

Роботодавець зобов'язаний забезпечити відповідні умови зберігання ЗІЗ за інструкціями з їх експлуатації.

Строки використання ЗІЗ за календарними днями обчислюють з дня їх фактичної видачі за Нормами безоплатної видачі ЗІЗ [6] і не повинні перевищувати їхніх строків придатності.

Спеціальний одяг і спеціальне взуття, повернені працівниками до закінчення строків їх придатності, але ще придатні для застосування, повинні бути очищені, відремонтовані та використані за призначенням, а не придатні для використання — списані в установленому законодавством порядку.

Далі детальніше розглянемо порядок обліку спецодягу.

Наприклад, виконавець ТОВ «Z» передав замовникові ТОВ «X» готовий спецодяг на підставі первинних бухгалтерських документів (акт приймання-передавання, видаткова накладна). Дата оформлення цих документів (21.05.2018) є датою переходу права власності на спецодяг замовникові.

На ту саму дату бухгалтер повинен оприбуткувати спецодяг на баланс ТОВ «X».

Якщо спецодяг використовуватиметься на підприємстві менше ніж рік, то його необхідно віднести до запасів та обліковувати на рахунок 22 «Малоцінні та швидкозношувані предмети».

Аналогічно відображають у податковому обліку вартість спецодягу, що не перевищує 6 000 грн (пп. 14.1.138 Податкового кодексу України [9]).

Спецодяг, який використовують на підприємстві понад рік і який не перевищує встановленої вартісної межі, що закріплена в положенні про облікову політику ТОВ «X», обліковують як об'єкт основних засобів на рахунок 112 «Малоцінні необоротні матеріальні активи» (МНМА). У разі перевищення вартісної межі використовують субрахунок 109 «Інші основні засоби».

При цьому строк корисного використання ЗІЗ встановлюється на підставі Норм № 62 [6].

На який рахунок віднести той чи інший спецодяг, взуття, засоби особистого захисту тощо — визначається, насамперед, терміном їхньої служби та зазначається в наказі про облікову політику.

Якщо спецодяг оприбутковано як МНМА, то його вартість підлягає амортизації, починаючи з місяця, наступного за місяцем, у якому спецодяг було передано в експлуатацію. Тобто після фактичної видачі його конкретному працівникові.

Нарахування амортизації відображають проведеньням:

Дт 91 «Загальновиробничі витрати»;

Кт 132 «Знос інших необоротних матеріальних активів».

Списання спецодягу з балансу в момент видачі відображають записом:

Дт 132 «Знос інших необоротних матеріальних активів»;

Кт 112 «Малоцінні необоротні матеріальні активи».

Щодо витрат на догляд та обслуговування спецодягу, то на підприємстві їх відносять до складу тих самих витрат, що й вартість виданого працівникам спецодягу:

Дт 91 «Загальновиробничі витрати»;

Кт 209 «Інші матеріали»;

Кт 661 «Розрахунки за заробітною платою»;

Кт 685 «Розрахунки з іншими кредиторами».

Під час видачі спецодягу працівникам підприємства жодних змін в обліку ПДВ не відбувається.

Спецодяг обліковують за формою № МШ-6 «Особова картка обліку спецодягу, спецвзуття та інших запобіжних пристроїв», яка призначена для відображення видачі працівникам в індивідуальне користування зазначеного спецодягу, її складають в одному примірнику і його зберігає комірник.

На підставі форми № МШ-6 комірник заповнює форму № МШ-7 «Відомість обліку видачі (повернення) спецодягу, спецвзуття та запобіжних пристроїв».

Тобто спецодяг видають кожному працівникові окремо під підпис. Якщо на склад підприємства повертають раніше виданий спецодяг, а він ще придатний до подальшого використання, то, зазвичай, у бухгалтерському обліку ця операція не відображається (тобто на рахунок 22 «Малоцінні та швидкозношувані предмети» одяг більше не зараховують. Такий рух фіксується тільки в оперативному обліку — у картці за формою № МШ-6, у якій матеріально відповідальна особа робить запис про повернення спецодягу, а за його видачі іншому працівникові — оформлює на нього нову картку.

Для списання і здавання на склад для утилізації зношених та не придатних для подальшого використання спецодяг, віднесений до МШП і МНМА, використовується форма № МШ-4 «Акт вибуття малоцінних та швидкозношуваних предметів». Згідно з інструкцією, один примірник складеного і підписаного акта вибуття

спецодягу за формою № МШ-4 додають до акта списання форми № МШ-8.

Форма № МШ-8 «Акт на списання малоцінних та швидкозношуваних предметів» застосовується для оформлення списання зношеного і не придатного для подальшого використання спецодягу після закінчення терміну експлуатації.

При складанні акта форми № МШ-8 слід чітко, відповідно до вимог чинного законодавства, зазначати причину, з якої списується той чи інший предмет одягу. Особливо це стосується випадків списання достроково зношеного або втраченого спецодягу, адже в цьому разі йдеться про відшкодування працівником шкоди, заподіяної підприємству з його вини або без неї. Операції такого типу можуть впливати на суми податкових платежів працедавця до бюджету (податку на прибуток підприємства, ПДФО).

Видають інший предмет спецодягу, придатний для використання (не обов'язково новий), замість непридатного або втраченого, при пред'явленні працівником акта вибуття. Видачу записують до особової картки обліку спецодягу (форма № МШ-6). У разі втрати взятих предметів спецодягу в такій особовій картці в рядку втраченого предмета, у розділі «Повернено», роблять запис «Акт вибуття №_» і ставлять дату.

Відповідно до Наказу № 145 «Про затвердження типових форм первинних облікових документів з обліку малоцінних та швидкозношуваних предметів», акт за формою № МШ-4 повинні складати в одному примірнику майстер і начальник цеху (ділянки) на одного або декількох робітників. І лише при достроковому зношенні, зіпсуванні та втраті окремих одиниць спецодягу з вини робітника акт складають у двох примірниках, один з яких залишається в цеху (на ділянці), а другий здають до бухгалтерії для стягнення в установленому порядку з робітника вартості зіпсованого або втраченого ним предмета, власником якого був і залишається працедавець.

При заміні спецодягу (після закінчення терміну придатності) складають акт за формою № МШ-8. Після здачі списаних предметів до комори в утиль перший примірник акта з підписом комісника і підписом керівника підприємства або уповноваженої ним особи здають до бухгалтерії підприємства.

Згідно з Наказом № 145 «Про затвердження типових форм первинних облікових документів з обліку малоцінних та швидкозношуваних предметів», на різні види спецодягу акти на

списання складають окремо. Це полегшує ведення всіх без винятку видів обліку, передбачених чинним законодавством: оперативного, статистичного, бухгалтерського і податкового.

В акті відображають витрати зі списання, а також вартість матеріальних цінностей (дрантя), що надійшли від зношення. Якщо списаний одяг не придатний для використання як дрантя (сильно забруднений, бавовняний або вовняний одяг) чи з іншою метою, про це варто зробити відповідний запис.

За цими самими формами ведеться облік видавання-здавання і списання робочого одягу, який видають штатним працівникам у тимчасове користування, бо інші форми первинних документів для цієї мети не передбачені чинними нормативно-правовими актами міністерств і відомств.

При звільненні працівника повернення спецодягу слід зафіксувати шляхом складання спеціального акта або просто підписами в аналітичній картці обліку спецодягу, у кількісному складі: працівник здав, комісник прийняв, у такому-то стані.

Невиконання хоча б однієї з цих умов тягне за собою включення вартості спецодягу до сукупного оподаткованого доходу працівника. Винятком є видача одягу понад установлені норми у випадках, передбачених Положенням № 53 [7]. Вартість такого спецодягу не обкладається податком із доходів фізичних осіб. При звільненні працівник зобов'язаний здати на склад раніше виданий одяг, термін придатності якого не закінчився.

Повернення спецодягу, здебільшого, у бухгалтерському обліку не відображається (тобто на рахунок 22 «Малоцінні та швидкозношувані предмети» одяг більше не зараховується).

Повернення фіксується тільки в оперативному обліку — у картці ф. № МШ-6 (за кількістю). У цій картці матеріально відповідальна особа робить запис про повернення спецодягу, а при його видачі іншому працівникові заводить на нього нову картку.

Що стосується розмірів спецодягу і можливості заміни (повернення) його постачальником, такі умови мають бути зафіксовані в договорі на пошиття спецодягу. Тобто перед пошиттям спецодягу замовник (підприємство) має повністю визначитись із розмірами, кількістю й іншими характеристиками та чітко зафіксувати це в договорі з підприємством — виконавцем замовлення.

Також ураховуючи той факт, що працівники служби охорони час від часу змінюються, відповідно і спецодяг замовляють, ураховуючи розміри працівників на період здійснення такого замовлення.

Готовий спецодяг виконавець передає замовникові на підставі акта приймання-передавання або видаткової накладної. Підписання замовником оригіналів цих документів означає факт приймання товару замовником і відсутність з його боку будь-яких претензій.

Звичайно, у договорі можуть бути прописані умови повернення, обміну та інше із зазначенням чітко визначених строків після фактичного відвантаження (передання) спецодягу. Якщо такі умови в договорі не зазначені, то після прийому товару замовником роботи (послуги) вважаються виконаними в повному обсязі.

Розглянемо на умовному прикладі облік ЗІЗ на підприємстві.

Наприклад, ТОВ «Х» купило спецодяг у ТОВ «Z», а саме:

- утеплені куртки — 10 штук за ціною 180 грн (у т. ч. ПДВ — 30,00 грн);
- черевики — 10 пар за ціною 96,00 грн (у т. ч. ПДВ — 16,00 грн);
- рукавиці — 10 пар за ціною 6,00 грн за пару (у т. ч. ПДВ — 1,00 грн).

Спецодяг видано працівникам ТОВ «Х». Сплачено послуги за прання спецодягу ТОВ «У» (юридичній особі — неплатникові ПДВ) у сумі 1 000,00 грн (без ПДВ).

Відображення ТОВ «Х» операцій щодо закупівлі та видачі працівникам спецодягу на усіх рахунках бухгалтерського обліку наведено в *табл.*

Таблиця

Відображення на рахунках бухгалтерського обліку операцій щодо закупівлі та видачі спецодягу

Зміст господарської операції	Бухгалтерський облік		Сума, грн
	Дт	Кт	
1. Перераховано передоплату за спецодяг	631	311	2 820,00
2. Відображено податковий кредит за передоплатою	641	644	470,00
3. Отримано 10 курток бавовняних із просоченням на утепленій підкладці (строк служби — 36 місяців)	112	631	1 500,00
4. Отримано 10 пар черевиків утеплених (строк служби — 12 місяців)	22	631	800,00
5. Отримано рукавиці брезентові 10 пар (строк служби — 2 місяці)	22	631	50,00
6. Відображено суму податкового кредиту з ПДВ за отриманими малоцінними предметами	644	631	470,00
7. Видано рукавиці брезентові робітникам за накладною	91	22	50,00
8. Видано черевики робітникам	91	22	800,00
9. Нараховано знос (100 %) на видані куртки бавовняні при передачі спецодягу з терміном носіння понад рік	91	132	1 500,00
10. Видано куртки ватяні	132	112	1 500,00
11. Отримано акт від пральні — неплатника ПДВ за послуги з прання спецодягу	91	631	1 000,00
12. Сплачено послуги з прання спецодягу	631	311	1 000,00

Висновки з дослідження і перспективи подальшого розвитку в цьому напрямі. Отже, ЗІЗ видають працівникам безоплатно, вони є власністю підприємства, обліковуються як інвентар і підлягають обов'язковому поверненню: при звільненні з підприємства; переведенні на тому самому підприємстві на іншу роботу або інше робоче місце; зміні виду робіт; уведенні нових

технологій; уведенні нових або заміні наявних знарядь праці; в інших випадках, коли використання виданих ЗІЗ не є необхідним, а також по закінченні строків їх використання замість одержуваних нових ЗІЗ.

Роботодавець зобов'язаний організувати на підприємстві належний облік і контроль за видачею у встановлені строки ЗІЗ працівникам.

Список використаних джерел

1. Господарський кодекс України від 16 січня 2003 року № 436-IV // Офіційний вісник України. — 2003. — № 11. — 28.03. — С. 303–458.

2. Лукасьян Г. М. Экономика от «А» до «Я» : тематический справочник / Г. М. Лукасьян. — Москва : ИНФРА-М, 2007. — 480 с.
3. Економіка підприємства : підручник / О. С. Іванілов. — Київ : «Центр учбової літератури», 2009. — 728 с.
4. Економіка підприємства : підручник / під заг. ред. С. Ф. Покропивного. — Київ : КНЕУ, 2005. — 528 с.
5. Кодекс законів про працю України № 322-VIII від 10.12.1971, зі змінами та доповненнями від 24.02.2016 [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/322-08>.
6. Наказ Державного комітету України з промислової безпеки, охорони праці та гірничого нагляду «Про затвердження Норм безплатної видачі спеціального одягу, спеціального взуття та інших засобів індивідуального захисту працівникам загальних професій різних галузей промисловості», № 62 від 16.04.2009, зі змінами та доповненнями [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0424-09>.
7. Положення про порядок забезпечення працівників спеціальним одягом, спеціальним взуттям та іншими засобами індивідуального захисту» : затверджено Наказом Держгірпромнагляду № 53 від 24.03.2008, зі змінами та доповненнями [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z0446-08>.
8. П(с)БО 9 «Запаси» : затверджено наказом Міністерства фінансів України від 20.10.1999 № 246 (зі змінами та доповненнями) [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0751-99>.
9. Податковий кодекс України від 02.12.2010 № 2755-VI, із змінами та доповненнями [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.
10. Про охорону праці : Закон України від 14.10.1992 № 2695-XII, зі змінами та доповненнями [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2694-12>.

JEL Classification M40, M41, M49, H25, K34, J28, K32

ACTUAL ISSUES OF ACCOUNTING AND TAXATION OF PERSONAL PROTECTIVE EQUIPMENT AT THE ENTERPRISE

BURKOVA Ludmila,

Ph. D. in Economics,

*Associate Professor of the Department of Accounting,
Taxation, Public Management and Administration
of SHEI «Kryvyi Rih National University»*

Annotation. *The peculiarities of the delimitation of low value items on the main and auxiliary ones are investigated. The peculiarities of accounting of valuables in the enterprise as a whole and the means of individual protection in particular, as well as the procedure for control over their issue in the established terms, operation, storage and write-off, are highlighted.*

Key words: *low-value items, low-value items and worn-out items, current assets, non-current assets, personal protective equipment, overalls, accounting, taxation.*

In accordance with the Law of Ukraine «On labor protection» and the Code of Labor Laws on work with harmful and dangerous labor conditions, as well as in work related to pollution, or those carried out in unfavorable weather conditions, workers are given free of charge according to established norms special clothing, special footwear and other personal protective equipment.

By its very nature, for the purposes of accounting, personal protective equipment refers to invaluable items.

The following items, such as: tools (hammers, screwdrivers, grips, scissors, keys, cloth knives), can be classified into inexpensive items used by enterprises to perform work and to ensure the production process of operational activities; spare parts; small household equipment (buckets, shovels); overalls and special footwear: cotton suits, tarpaulin, rubber, cotton jackets and trousers, rubber boots, signal vests; personal protective equipment (helmets, gloves, respirators), etc.

One of the significant problems encountered in practice is the delimitation of such means of labor on the main and auxiliary, that is, invaluable items, low-value and worn-out items, negotiable and irreversible.

Personal protective equipment is issued to employees free of charge, is the property of the enterprise, is accounted for as inventory and subject to compulsory return upon: release from the enterprise; transferring to the same enterprise for another job or other workplace; change the type of work; introduction of new technologies; introduction of new or replacement of existing tools; in other cases, when the use of issued PPE is not necessary, as well as at the end of the term of their use instead of the new PPE.

The employer is obligated to arrange at the enterprise proper accounting and control over the issuance of personal protective equipment to employees within the established timeframes.

References

1. Hospodarskyi kodeks Ukrainy vid 16 sichnia 2003 roku № 436-IV [Economic Code of Ukraine of January 16, 2003 No. 436-IV]. (2003). *Ofitsiynyi visnyk Ukrainy — Official Bulletin of Ukraine*, 11, 303—458 [in Ukrainian].
2. Gukas'yan, G. M. (2007). *Ekonomika ot «A» do «Ya» [Economy from "A" to "Z"]*. Moscow: INFRA-M [in Russian].
3. Ivanilov, O. S. (2009). *Ekonomika pidpriemstva [Economy of the enterprise]*. Kiev: Tsentri uchbovoi literatury [in Ukrainian].
4. Pokropyvnyj, S. F. (2005). *Ekonomika pidpriemstva [Economy of the enterprise]*. Kiev: KNEU [in Ukrainian].

5. Kodeks zakoniv pro pratsiu Ukrainy № 322-VIII vid 10.12.1971, zi zminamy ta dopovnenniamy vid 24.02.2016 [The Labor Code of Ukraine No. 322-VIII of December 10, 1971, as amended and supplemented as of February 24, 2016]. (2016). *zakon3.rada.gov.ua*. Retrieved from <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/322-08> [in Ukrainian].
6. Derzhavnyi komitet Ukrainy z promyslovoi bezpeky, okhorony pratsi ta hirnychoho nahliadu (2009). Nakaz Derzhavnogo komitetu Ukrainy z promyslovoi bezpeky, okhorony pratsi ta hirnychoho nahliadu «Pro zatverdzhennia Norm bezplatnoi vydachi spetsialnogo odiahu, spetsialnogo vzuttia ta inshykh zasobiv individualnogo zakhystu pratsivnykam zahalnykh profesii riznykh haluzei promyslovosti», № 62 vid 16.04.2009, zi zminamy ta dopovnenniamy [Order of the State Committee of Ukraine on Industrial Safety, Labor Protection and Mining Supervision «On Approval of the Norms for the Free Grant of Special Clothes, Special Shoes and Other Personal Protective Equipment for Employees of General Occupations of Different Industries», No. 62 dated April 16, 2009, as amended and supplemented]. *zakon3.rada.gov.ua*. Retrieved from <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0424-09>.
7. Derzhhirpromnahliad (2008). Polozhennia pro poriadok zabezpechennia pratsivnykiv spetsialnym odiahom, spetsialnym vzuttiam ta inshymy zasobamy individualnogo zakhystu: zatverdzheno Nakazom Derzhhirpromnahliadu № 53 vid 24.03.2008, zi zminamy ta dopovnenniamy. [Regulation on the procedure for provision of workers with special clothing, special footwear and other personal protective equipment: approved by the Order of the State Committee for Surge and Environmental Inspection No. 53 dated March 24, 2008, with amendments and supplements]. *zakon5.rada.gov.ua*. Retrieved from <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z0446-08>.
8. Ministerstvo finansiv Ukrainy (1999). P(s)BO 9 «Zapasy»: zatverdzheno nakazom Ministerstva finansiv Ukrainy vid 20.10.1999 № 246 (zi zminamy ta dopovnenniamy) [P(c)BO 9 «Stocks»: approved by the order of the Ministry of Finance of Ukraine dated 20.10.1999 No. 246 (with amendments and supplements)]. *zakon2.rada.gov.ua*. Retrieved from <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0751-99>.
9. Podatkovyi kodeks Ukrainy vid 02.12.2010 № 2755-VI, iz zminamy ta dopovnenniamy [The Tax Code of Ukraine dated 02.12.2010 № 2755-VI, with amendments and additions]. (2010). *zakon3.rada.gov.ua*. Retrieved from <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.
10. Pro okhoronu pratsi: Zakon Ukrainy vid 14.10.1992 № 2695-XII, zi zminamy ta dopovnenniamy [On Occupational Safety: Law of Ukraine dated October 14, 1992, No. 2695-XII, with amendments and additions] (1992). *zakon3.rada.gov.ua*. Retrieved from <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2694-2>.

УДК 338.1

ОЦІНЮВАННЯ АДАПТАЦІЇ ГІРНИЧО-МЕТАЛУРГІЙНИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ

ВИШНЕВСЬКА Катерина Володимирівна,

аспірант кафедри фінансів суб'єктів господарювання та інноваційного розвитку
ДВНЗ «Криворізький національний університет»
e-mail: ek1111@ukr.net

Анотація. Запропоновано логіку ретроспективного оцінювання адаптації підприємства на основі результатного і ресурсного підходів. Аргументовано, що сукупність результатів різної природи доцільно аналізувати на основі економічного стану, а ресурсів та здатностей щодо їх використання — на основі потенціалу підприємства.

Сформовано сукупність показників оцінювання адаптації з урахуванням специфіки діяльності гірничо-металургійних підприємств. Імплементовано запропонований підхід до практики діяльності вітчизняних гірничо-металургійних підприємств з аргументацією відповідних висновків.

Ключові слова: адаптація, результати, ресурси, економічний стан, потенціал, гірничо-металургійні підприємства, виробництво, збут, логістика.

Постановка проблеми. У науковій економічній літературі представлено значну кількість авторських методик щодо оцінювання різних аспектів адаптації підприємства, а змістовні ідеї в цьому тематичному напрямі, здебільшого, дослідники описують у категоріях адаптивності та ефективності адаптації. З метою визначення аналітичних трендів у теорії оцінки адаптації актуальним стає завдання конструктивного аналізу та розвитку відповідних методичних підходів з урахуванням специфіки підприємств різних видів економічної діяльності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Методичні підходи до оцінювання адаптації підприємств представлені в наукових працях В. М. Ячменьової [1], О. С. Оленевої [2], С. М. Казанцевої [3], В. І. Отенка [4], Ю. Л. Степанової [5], О. Л. Герасимової [6], Т. В. Олійник [7], І. В. Кононової [8].

За результатами критичного аналізу наявних методичних підходів до оцінки адаптації було зроблено висновок, що за своєю змістовною по-

Аннотація. Предложена логика ретроспективного оценивания адаптации предприятия на основе исходного и ресурсного подходов. Аргументировано, что совокупность результатов различной природы целесообразно анализировать на основе экономического состояния, а ресурсов и способностей по их использованию — на основе потенциала предприятия. Сформирована совокупность показателей оценки адаптации с учетом специфики деятельности горно-металлургических предприятий. Имплементирован предлагаемый подход к практике деятельности отечественных горно-металлургических предприятий с аргументацией соответствующих выводов.

Ключевые слова: адаптация, результаты, ресурсы, экономическое положение, потенциал, горно-металлургические предприятия, производство, сбыт, логистика.

становкою переважна більшість фокусується на необхідності аналізу реактивних і проактивних адаптивних реагувань на зміни в зовнішньому середовищі. При цьому інструментальна складова методик сформована таким чином, що оцінюються лише наслідки попередніх адаптивних реакцій, що не може виступати характеристикою наявного потенціалу адаптації щодо реагування на майбутні ринкові запити і виклики. Це зумовлює як удосконалення та розширення змістовних меж оцінювання адаптації, так і перегляду аналітичного інструментарію, який дозволяє реалізувати аналітичні новації.

Метою статті є ретроспективне оцінювання адаптації гірничо-металургійних підприємств України на основі результатного і ресурсного підходів.

Виклад основного матеріалу. Ретроспективне оцінювання адаптації підприємств презентує наслідки попередніх адаптивних реакцій і попередніх управлінських рішень, а ефективність адаптації в такому контексті визначається

рівнем відповідності/невідповідності фактичних економічних результатів очікуванім. Системність і комплексність такої оцінки забезпечується узагальненням множини результатів різної природи.

Ґрунтуючись на результатах наукових досліджень, у яких доведена доцільність формалізації синтезу різних результатів на основі показника економічного стану, оцінювання сукупного результату підприємства, як наслідку його попередніх адаптивних реакцій, запропоновано здійснювати саме за такою логікою. При цьому оцінювання адаптивності, як здатності до забезпечення відповідності фактичних економічних результатів очікуванім, доцільно здійснювати на основі аналізу ресурсів та здатностей щодо їх використання, тобто потенціалу підприємства. Такий підхід забезпечує не лише оцінювання ефективності попередніх адаптивних реакцій, а й дозволяє сформувати інформаційний базис щодо оцінювання відповідності наявного потенціалу підприємства майбутнім параметрам середовища його діяльності. Це створює передумови для своєчасного аналізу й усунення екстраординарних стратегічних розривів задля досягнення бажаних економічних результатів.

Економічний стан запропоновано оцінювати за традиційними аналітичними проєкціями, які відображають результати виробничого, збутового, логістичного і фінансового аспектів діяльності підприємства; а потенціал — у розрізі його основних складових: мінерально-сировинний, технічний, технологічний, інтелектуальний. Важливого значення при цьому набуває формування сукупності показників, які б ураховували специфіку діяльності гірничо-металургійних підприємств і забезпечували об'єктивність результатів оцінювання. З огляду на це при обґрунтуванні сукупності показників було враховано таке:

- по-перше, ці показники повинні ґрунтуватися на наявній і достовірній інформації, тобто бути позбавленими чинника інформаційної обмеженості;

- по-друге, спектр цих показників повинен мінімізувати суб'єктивність в обґрунтуванні їхніх коректних оптимальних значень. Так, наприклад, у післякризовий період (2009—2010 рр.) рентабельність продукції гірничо-збагачуваль-

них комбінатів (ГЗК) сягала 300 %, у подальший період девіації цього показника за різними комбінатами становили 1—60 %. Такі коливання унеможливають об'єктивний вибір еталонних значень багатьох показників (рентабельність, продуктивність тощо) і порівнюваність результатів оцінювання навіть між підприємствами одного виду економічної діяльності;

- по-третє, варто враховувати, що оптимальні значення деяких показників не є статичними, динамічність їхніх змін забезпечується різними чинниками, зокрема: підвищенням інноваційного рівня технологій, що продукує нові нормативи енергомісткості, матеріаломісткості; зростанням споживчих вимог до якості продукції та ін.;

- по-четверте, сукупність показників повинна синтетично поєднувати показники, які індивідуальні виду економічної діяльності, та специфічні показники, які враховують особливості діяльності гірничо-збагачувальних і металургійних підприємств.

Для визначення інтегрованого показника економічного стану і потенціалу підприємства запропоновано використовувати традиційний інструментарій інтеграції показників за основними етапами: формування вихідної бази фактичних значень за певний період; стандартизація показників відповідно до очікуваних (нормативних) значень з урахуванням характеру показників (стимулятори, дестимулятори); визначення інтегрованих значень за аналітичними проєкціями економічного стану і за складовими потенціалу; визначення інтегрованих значень економічного стану та потенціалу підприємства. Значення вагомості показників економічного стану і потенціалу гірничо-металургійних підприємств систематизовано в *табл. 1 і 2*.

Роль і значення гірничо-металургійних підприємств у економічному зростанні України актуалізовані на сьогодні в широкому спектрі наукових публікацій. Доцільно зазначити, що на сьогодні їхня діяльність відбувається в умовах, які характеризується крайнім ступенем невизначеності, що супроводжується непередбачуваними коливаннями цін на продукцію, зростанням і падінням світового попиту, його географічною та продуктовою нерівномірністю.

Таблиця 1

**Значення пріоритетності показників економічного стану
гірничо-металургійних підприємств за рівнем їхньої вагомості**

Аналітична проєкція		Показник	Коефіцієнт вагомості	
			показника	аналітичної проєкції
Виробництво	гірничо-збагачувальні підприємства	Коефіцієнт структури товарної продукції за ступенем переробки сировини	0,3	0,4
		Вихід концентрату, %	0,2	
		Рівень відповідності якості ЗРП вимогам ринку, коеф.	0,4	
		Рівень відповідності фактичної енергомосткості 1 т концентрату нормативній, коеф.	0,1	
	металургійні підприємства	Коефіцієнт структури товарної продукції за ступенем переробки сировини	0,5	0,4
		Частка прокату в загальному обсязі товарної продукції, % (за грошовим виміром)	0,3	
Рівень відповідності фактичної енергомосткості 1 т сталі нормативній, коеф.		0,2		
Збут	Коефіцієнт співвідношення обсягів реалізованої і товарної продукції, коеф.	0,3	0,3	
	Коефіцієнт співвідношення рентабельності реалізації продукції підприємства та її середньоринкового світового значення, коеф.	0,5		
	Темп приросту чистого доходу від реалізації продукції та темпів приросту витрат на збут, коеф.	0,2		
Логістика	Коефіцієнт співвідношення темпів приросту чистого доходу від реалізації продукції до темпів приросту внутрішньокомбінатських витрат на транспортування сировини	0,4	0,1	
	Частка втрат матеріально-сировинних ресурсів у процесах внутрішньокомбінатського транспортування, %	0,6		
Фінанси	Коефіцієнт співвідношення темпів приросту чистого доходу від реалізації продукції та темпів зростання активів підприємства	0,24	0,2	
	Коефіцієнт співвідношення темпів приросту чистого доходу і темпів приросту повної собівартості продукції	0,29		
	Коефіцієнт забезпеченості власними оборотними коштами	0,14		
	Коефіцієнт автономії	0,19		
	Коефіцієнт поточної ліквідності	0,10		
	Коефіцієнт перманентного капіталу	0,05		

Таблиця 2

**Значення пріоритетності показників потенціалу забезпечення адаптивності
гірничо-металургійних підприємств за рівнем їхньої вагомості**

Складова		Показник	Коефіцієнт вагомості	
			показника	аналітичної проєкції
Мінерально-сировинна	ГЗК	Вміст заліза в руді, %	0,6	0,1
		Коефіцієнт розкриття, коеф.	0,4	
	Металургійні підприємства	Рівень металургійної цінності доменної шихти, коеф.	0,6	
		Вміст брухту в шихті для виробництва сталі, %	0,4	

Складова		Показник	Коефіцієнт вагомості	
			показника	аналітичної проєкції
Технічна		Коефіцієнт придатності активної частини основних засобів	0,3	0,3
		Частка устаткування, що відповідає світовим аналогам, %	0,4	
		Середній термін експлуатації устаткування, років	0,1	
		Коефіцієнт співвідношення витрат на придбання нового устаткування до витрат на його ремонти та модернізацію, коеф.	0,2	
Технологічна	ГЗК	Втрати заліза у відходах збагачення, %	0,4	0,4
		Вміст заліза у концентраті, %	0,3	
		Рівень відповідності нормативної енергомосткості 1 т концентрату світовим стандартам, коеф.	0,2	
		Частка витрат на науково-дослідні роботи в загальній структурі капітальних витрат, %	0,1	
	Металургійні підприємства	Рівень відповідності питомих витрат чавуну на виробництво 1 т прокату світовим стандартам, %	0,3	
		Частка безперервної розливки сталі в загальному обсязі, %	0,4	
		Рівень відповідності нормативної енергомосткості 1 т сталі світовим стандартам, коеф.	0,2	
		Частка витрат на науково-дослідні роботи в загальній структурі капітальних витрат, %	0,1	
Інтелектуальна		Коефіцієнт співвідношення темпів приросту чистого доходу і темпів приросту адміністративних витрат, коеф.	0,2	0,2
		Рівень диверсифікації експорту, коеф.	0,5	
		Інвестиції в розвиток персоналу, у % від загального їхнього обсягу	0,3	

Попри позитивні тенденції відновлення показників діяльності вітчизняними гірничо-металургійними підприємствами післякризових явищ 2008–2009 рр., 2015 року ситуація кардинально змінилася внаслідок як зовнішніх, так і внутрішніх макроекономічних факторів. До перших варто віднести несприятливу кон'юнктуру світового ринку, яка характеризувалася скороченням попиту на сталь за стрімкого нарощення експорту з Китаю та уповільнення темпів економічного зростання провідних країн. Профіцит ЗРП на світовому ринку 2015-го позначився на рекордному зниженні її цінних параметрів. Серед внутрішніх чинників найбільш вагомими стали військові дії на Донбасі, унаслідок яких було порушено постачання сировинних ресурсів, а окремі підприємства взагалі були відірвані від виробничого ланцюга. За даними Державної служби статистики, зменшення виплавки сталі (без напівфабрикатів, отриманих безперервним литтям) становило 2015

року 11 % (до 11,24 млн т), виробництва прокату чорних металів — на 17 % (до 11,945 млн т), виплавки чавуну — на 12 % (до 21,86 млн т), випуску неагломерованих концентратів — на 2 % (до 66,81 млн т), а агломерату та обкотишів — на 8 % (до 55,29 млн т). Скорочення внутрішнього попиту в той період частково нівелювалося нарощенням експорту залізорудної та металопродукції в натуральному вимірі при скороченні обсягів експортної виручки внаслідок зниження її цінних параметрів.

За висновками експертів, криза на світовому ринку металопродукції 2015 року була найважчою за останні 20 років унаслідок її глобального надвиробництва, заповнення світового ринку дешевим металом китайських виробників, падінням цін на металопродукцію до найнижчого за останні роки рівня, девальвацією в багатьох країнах. Неочікуваним стало стрімке відновлення попиту на сталь 2016 року, драйвером якого виступив Китай. А вже наприкінці 2017-го ціни

на металопрокат вийшли на докризовий рівень 2013—2014 рр., що дозволяє охарактеризувати 2016—2017 роки як період зростання ринку, який супроводжується широкомасштабним нарощенням споживання як у розвинених країнах, так і у країнах, що розвиваються. Відновлення світового попиту з боку металургійних підприємств створило передумови на нарощення обсягу ЗРП, хоча вітчизняні ГЗК на цей світовий

тренд зреагували надто повільно. Унаслідок цього 2016 року обсяги виробництва продукції на них ще мали негативну динаміку.

Скорочення в той період експорту ЗРП визначалося навмисним зменшенням поставок продукції за низькими цінами на віддалений ринок Китаю (-9,6 млн т), які частково було нівельовано за рахунок нових регіонів: Сербії та Японії.

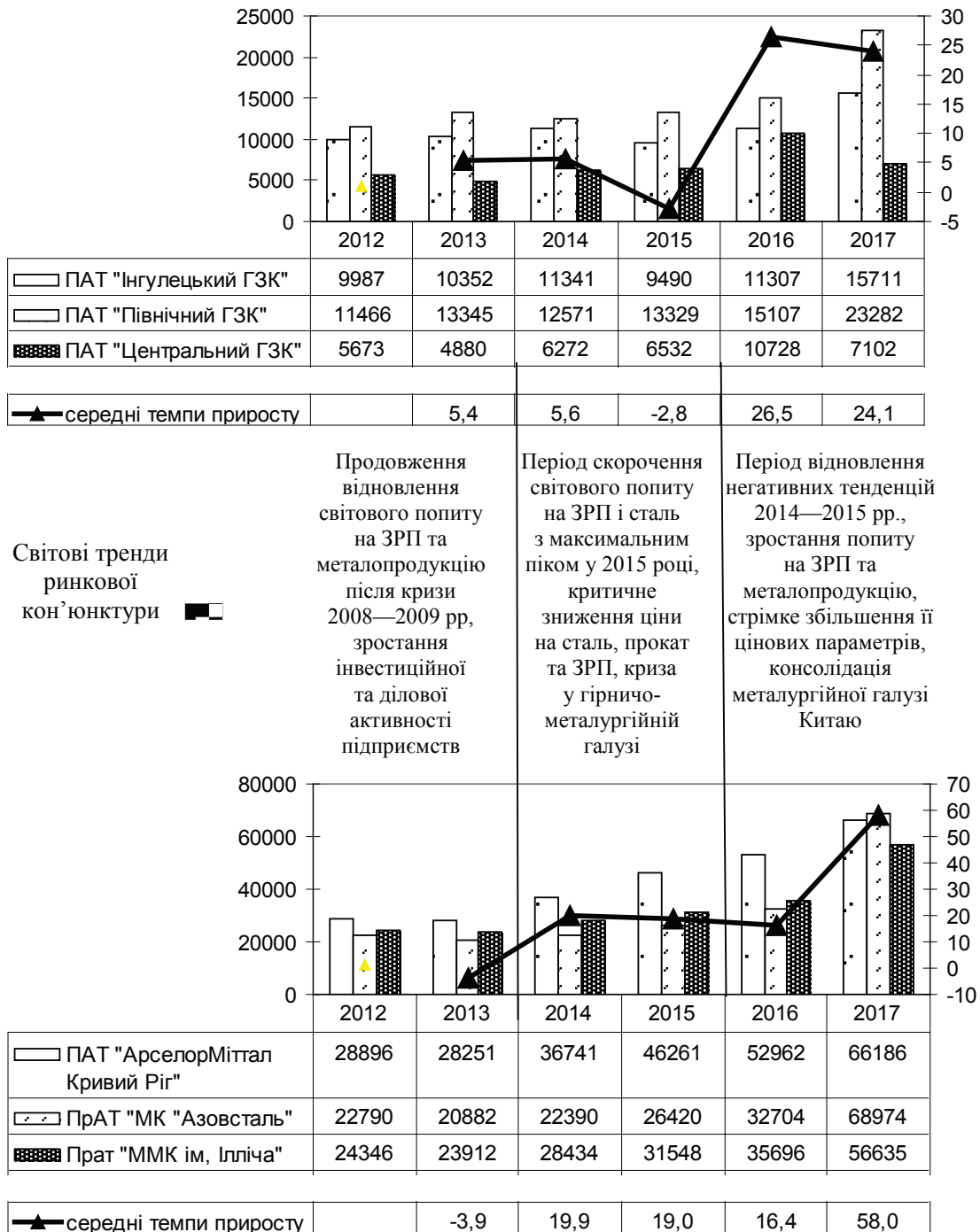


Рис. 1. Чистий дохід від реалізації продукції гірничо-металургійними підприємствами у 2012—2017 рр., млн грн

Примітка. Сформовано автором.

На фоні зростання світового попиту 2017 року обсяг виробництва металопрокату на вітчизняних підприємствах у той період становив лише 86 % від рівня 2016-го, а частка його експорту скоротилася з 82,4 до 79,1 % (14,59 млн т). З одного боку, на ці показники значний вплив мала втрата металургійних комбінатів, розташованих на непідконтрольній території, з другого — обмеженість можливостей своєчасного реагування на позитивні тенденції ринкової кон'юнктури. Традиційними зарубіжними ринками збуту вітчизняної металопродукції залишаються країни ЄС (32,3 % експорту), Близького Сходу (14,3 %), Туреччина (14 %) та інші європейські країни.

До вибірки досліджуваних підприємств обрано лідерів гірничо-металургійної галузі України: три гірничо-збагачувальні комбінати (ПАТ «Інгулецький ГЗК», ПАТ «Північний ГЗК», ПАТ «Центральний ГЗК»), які входять до складу вертикально-інтегрованого холдингу «Метінвест», і три найпотужніші металургійні підприємства (ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг», ПрАТ «МК «Азовсталь», ПрАТ «ММК імені Ілліча»), з яких два останні — металургійний дивізіон «Метінвесту». Динаміку обсягу доходу від реалізації продукції у 2012–2017 рр. представлено на *рис. 1*.

Статистичні дані щодо динаміки чистого доходу від реалізації продукції підприємств досліджуваної вибірки не в повному обсязі корелюють зі світовими трендами ринку ЗРП. Пояснення цього лежить не у площині виважених попередніх управлінських рішень, а визначається певною ситуативністю. Так, відносно повільні темпи скорочення попиту в Китаї, який на

сьогодні є основним, але не перспективним ринком збуту вітчизняної ЗРП, дозволили забезпечити мінімальне скорочення чистого доходу досліджуваних ГЗК у кризовий 2015 рік (-2,8 %). Однак максимальне зростання ціни на ЗРП 2017 року не дозволило наблизитися до світових лідерів за темпами приросту цього показника. Невідповідність динаміки вибірки металургійних підприємств макроекономічним змінам зумовлена тим, що деякі підприємства опинилися на окупованій території, а це спровокувало зменшення доходу галузі та скорочення частки експорту (до 23 % у 2017 р.).

Натомість зростання масштабів діяльності досліджуваних металургійних підприємств має позитивний тренд, який відповідає зростанню світового попиту на сталь і прокат.

Оцінюючи фінансові результати діяльності гірничо-металургійних підприємств, доцільно зазначити, що в умовах майже незмінних обсягів реалізації продукції операційний прибуток залежить, перш за все, від ринкових коливань ціни і продукцію та її собівартості (*рис. 2*).

У численних публікаціях акцентується увага, що зростання собівартості продукції досліджуваних підприємств зумовлене тиском з боку природних монополій: зростання цін на природний газ, тарифів на електроенергію і залізничних тарифів. Деталізація статичних даних дозволяє стверджувати, що, зазвичай, динаміка операційних витрат визначається саме підконтрольними менеджментові гірничо-металургійних підприємств факторами: перевищенням нормативних витрат енергоресурсів, зростанням витрат сировини у процесах її транспортування та ін.

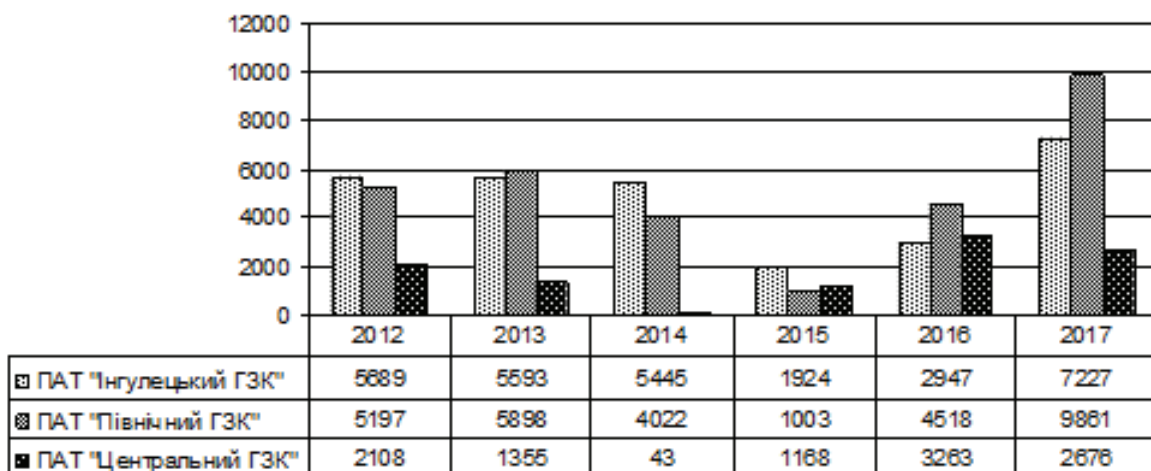


Рис. 2 (початок)

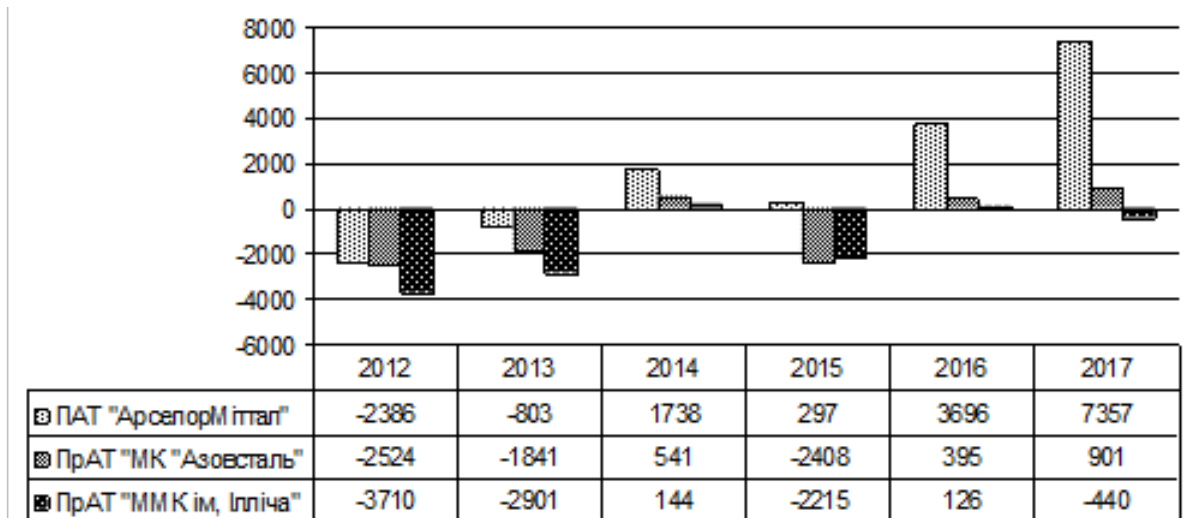


Рис. 2 (закінчення). Операційний прибуток гірничо-металургійних підприємств у 2012—2017 рр., млн грн

Примітка. Розраховано автором.

Динаміка показників фінансового стану досліджуваних підприємств свідчить про тенденцію збільшення дефіциту власного капіталу, що зумовлено зростання частки змінного — поточних зобов'язань (табл. 3). Унаслідок цього

коефіцієнт перманентного капіталу, який є джерелом фінансування широкомасштабних інноваційних проектів техніко-технологічної бази підприємств, не відповідає нормативним значенням.

Таблиця 3

Показники фінансового стану гірничо-металургійних підприємств

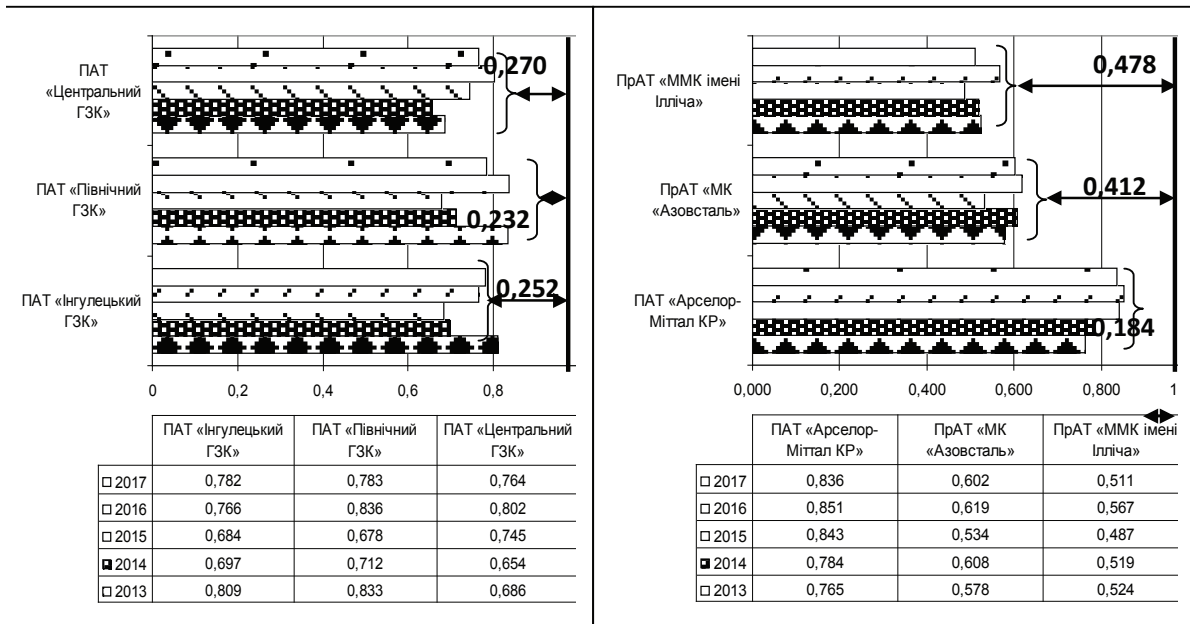
Підприємство	Рік					
	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Коефіцієнт автономії						
ПАТ «Інгулецький ГЗК»	0,54	0,71	0,38	0,26	0,22	0,29
ПАТ «Північний ГЗК»	0,53	0,73	0,72	0,81	0,79	0,50
ПАТ «Центральний ГЗК»	0,45	0,86	0,84	0,84	0,48	0,50
ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг»	0,78	0,77	0,76	0,74	0,74	0,73
ПрАТ «МК «Азовсталь»	0,52	0,49	0,53	0,52	0,49	0,34
ПрАТ «ММК імені Ілліча»	0,50	0,42	0,54	0,53	0,49	0,38
Коефіцієнт перманентного капіталу						
ПАТ «Інгулецький ГЗК»	0,67	0,78	0,49	0,29	0,25	0,34
ПАТ «Північний ГЗК»	0,67	0,89	0,82	0,87	0,85	0,55
ПАТ «Центральний ГЗК»	0,50	0,93	0,91	0,90	0,54	0,56
ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг»	0,87	0,79	0,79	0,79	0,80	0,78
ПрАТ «МК «Азовсталь»	0,67	0,53	0,60	0,60	0,57	0,40
ПрАТ «ММК імені Ілліча»	0,58	0,53	0,68	0,66	0,62	0,48
Коефіцієнт поточної ліквідності						
ПАТ «Інгулецький ГЗК»	1,60	3,16	1,07	0,96	0,78	1,08
ПАТ «Північний ГЗК»	1,23	4,14	2,59	3,14	3,19	1,36
ПАТ «Центральний ГЗК»	0,83	4,37	7,52	6,86	1,11	1,25
ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг»	2,17	2,04	1,76	1,76	1,95	1,99
ПрАТ «МК «Азовсталь»	1,61	1,05	1,08	1,03	1,11	1,03
ПрАТ «ММК імені Ілліча»	0,96	0,85	1,05	1,02	1,09	0,98

Підприємство	Рік					
	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Коефіцієнт забезпеченості власними оборотними коштами						
ПАТ «Інгулецький ГЗК»	0,13	0,58	-0,14	-0,08	-0,34	0,01
ПАТ «Північний ГЗК»	-0,15	0,44	1,45	0,52	0,57	0,19
ПАТ «Центральний ГЗК»	-0,34	0,51	0,78	0,77	-0,02	0,09
ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг»	-0,07	-0,04	-0,01	0,08	0,23	0,30
ПрАТ «МК «Азовсталь»	0,10	-0,04	-0,10	-0,17	-0,07	-0,06
ПрАТ «ММК імені Ілліча»	-0,24	-0,42	-0,36	-0,34	-0,21	-0,22

Примітка. Розраховано автором.

Для всіх досліджуваних підприємств протягом досліджуваного періоду характерним є критично недостатній рівень фінансування оборотних коштів за рахунок власного капіталу.

Результати інтегрування показників економічного стану гірничо-металургійних підприємств за виокремленими проекціями наведено на рис. 3.



Умовні позначення: ↔ середнє за 2013—2017 рр. значення розриву між фактичними і нормативними показниками.

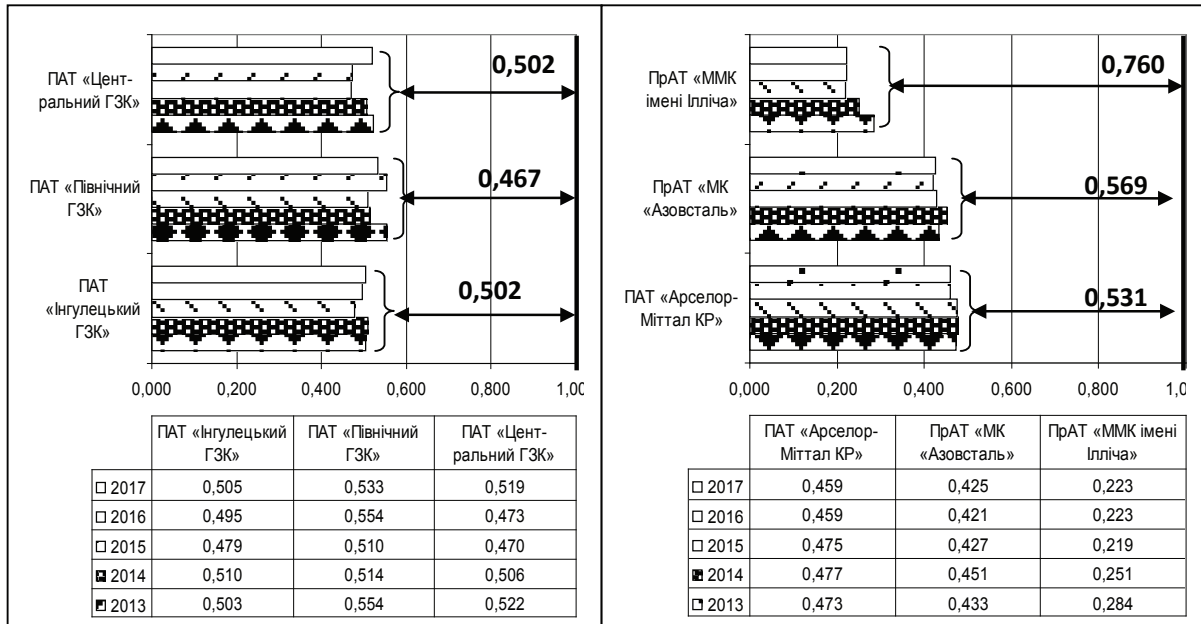
Рис. 3. Інтегровані показники економічного стану гірничо-металургійних підприємств у 2013—2017 рр.

Примітка. Розраховано автором.

Оцінювання економічного стану гірничо-металургійних підприємств дозволяє відзначити, що їхні фактичні результати здебільшого зумовлені ситуативним реактивним реагуванням на зміни ринкової кон'юнктури і реалізацією заходів операційного характеру, які спрямовані на поточну оптимізацію діяльності за відсутності стратегічної орієнтації на забезпечення очікуваних результатів у довгостроковій перспективі.

Інтегровані показники потенціалу досліджуваних підприємств (рис. 4) дозволяють говорити

про критичні ординарні розриви. Найвищий рівень потенціалу не відповідає поточним умовам ведення бізнесу. Погоджуючись із висновками науковців стосовно значної тривалості експлуатації родовищ України, суттєвого поглиблення кар'єрів, складних гірничо-геологічних умов видобутку корисних копалин, природно низького вмісту заліза в руді, ми акцентуємо увагу на тому, що мінерально-сировинний потенціал визначає широкі можливості подальшої діяльності та розвитку ГЗК.



Умовні позначення: ↔ середнє за 2013—2017 рр. значення розриву між фактичними і нормативними показниками.

Рис. 4. Інтегровані показники потенціалу гірничо-металургійних підприємств

Примітка. Розраховано автором.

По-перше, варто відзначити високий рівень забезпеченості запасами залізних руд: Україна посідає друге місце у світі за цим показником (71,9 млрд т), їхня переважна частка сконцентрована саме на родовищах досліджуваних ГЗК. При цьому, володіючи 15 % світових запасів залізних руд, обсяг вітчизняного видобутку становить лише 3 % від світового.

По-друге, забезпечення очікуваних результатів діяльності ГЗК зумовлюється можливостями освоєння нових залізрудних горизонтів. Оскільки кількісно-якісні параметри залізних руд характеризуються високою мінливістю в межах різних ділянок, високий рівень геолого-розвідувальних робіт, реалізація заходів із перепланування процесів розробки родовищ, поєднання у процесі збагачення гірничої маси з різних робочих горизонтів дозволяє нівелювати природні фактори мінерально-сировинної бази. По-третє, варто також акцентувати увагу на наявності ресурсозберігальних технологій, які дозволяють комплексно і раціонально використовувати мінерально-сировинні ресурси і розширювати продуктивний портфель ГЗК супутньою продукцією.

Мінерально-сировинний потенціал металургійних підприємств, з огляду на специфіку їхнього виробництва, здебільшого визначається рівнем металургійної цінності доменної шихти і

вмістом брухту в шихті для виробництва сталі. При цьому варто зазначити, нарощення мінерально-сировинного потенціалу металургійних підприємств сприяє зменшенню витрат ресурсів у процесі виробництва, що дозволяє знизити залежність від цінових коливань металопродукції в періоди стагнації ринку.

На сьогодні апріорним є твердження, що здатності до забезпечення бажаних результатів гірничо-металургійних підприємств і мінімізація впливу некерованих чинників бізнес-середовища зумовлені їхнім технологічним потенціалом. Через дуже низьку результативність і повільне вирішення питань цілковитого й комплексного використання родовища корисних копалин країна втрачає значний обсяг природної сировини для виробництва продукції. Недосконалість схем розкриття родовищ, систем розробки, технологій збагачення руди призводить до значних втрат заліза і невідповідності нормативної енергомісткості продукції світовим стандартам. За прогнозованими висновками спеціалістів, частка енерговитрат у формуванні виробничої собівартості залізрудного концентрату (обкотишів або агломерату) неодмінно зростатиме.

Показники технологічного потенціалу металургійних підприємств протягом досліджуваного періоду характеризуються стабільністю та відсутністю суттєвої позитивної динаміки.

Витрати на паливно-енергетичні ресурси у структурі собівартості металопрокату становлять до 50 %, тоді як у промислово розвинених країнах цей показник не більше ніж 20 %. У цілому, за оцінками експертів, енергомісткість української металургії на 30 % перевищує світові аналоги. Забезпечення рівня технологічності виробництва відповідно до світових вимог потребує адекватного розвитку технічної бази, яка, за оцінками науковців, характеризується такими даними: стовідсотковий рівень зносу є характерним для 54 % коксових батарей, 89 % доменних печей, 26 % конверторів, 90 % прокатних станів.

Найвищий технологічний рівень виробництва унеможливує скорочення відходів металу протягом усього циклу отримання продукції: чавун — сталь — заготовки (напівфабрикати) — прокат, що призводить до невідповідності питомих витрат чавуну на виробництво 1 т прокату. Найбільші втрати на сьогодні характерні для процесів отримання напівфабрикатів у вигляді обрізів металу. Загальнови́знано, що розв'язання цієї проблеми забезпечується технологією безперервної розливки сталі. Попри те, що безперервна розливка сталі вже декілька десятиліть років не вважається інноваційною технологією у світі, у структурі загального обсягу виробництва частка сталі, отриманої безперервним литтям, на вітчизняних металургійних підприємствах коливається на сьогодні на рівні лише 20 %.

Протягом 2013—2017 рр. коефіцієнт придатності активної частини основних засобів на досліджуваних ГЗК не перевищував 50 %. Негативний тренд цей показник має і на металургійних підприємствах, сягаючи критичних значень на кінець 2017 року. Політика переоцінки вартості основних засобів, що застосовується на цих підприємствах, лише де-юре збільшує її, а де-факто частка устаткування, що відповідає світовим аналогам (МБЛЗ, устаткування для виплавки сталі, прокатні стани та ін.), становить менше ніж 50 %. Співвідношення витрат на придбання нового устаткування до витрат на ремонт і модернізацію наявного дозволяє зробити висновок про екстенсивний тип його відтворення. Як наслідок, якісний зріс стану основних засобів, оцінений на основі їх відповідності світовим аналогам, коливається на рівні лише 20 %.

Ситуативне реактивне реагування на зміну споживчого попиту призвело до втрати перспективних ринків збуту і, відповідно, зумовило низький рівень географічної диверсифікації

експорту як передумови розширення ринкової частки гірничо-металургійних підприємств. Управлінський пріоритет поточних результатів над стратегічними позиціями бізнесу унеможливує проактивне реагування на зміни ринкової кон'юнктури, а наявний потенціал гірничо-металургійних підприємств виправдовує себе виключно в умовах екстремально високих цін на продукцію. Розрив між діяльністю, спрямованою на забезпечення поточних результатів, та усвідомленням топ-менеджментом досліджуваних підприємств інноваційних можливостей розвитку формує екстраординарний розрив між вимогами і рівнем техніко-технологічного потенціалу. Цей розрив не дозволяє забезпечити масштабну оптимізацію витрат, раціональне використання сировини, зростання частки продукції з високим ступенем переробки та підвищення рівня її відповідності споживчим вимогам.

Висновки. Доведено доцільність ретроспективного оцінювання адаптації підприємства на основі результатного і ресурсного підходів. Перший підхід дозволяє проаналізувати попередні адаптивні реакції підприємства, які мають прояв у фактично досягнутих результатах; другий підхід — дає змогу оцінити адаптивність як здатність до забезпечення відповідності фактичних економічних результатів очікуваним. Аргументовано, що формалізацію синтезу різних результатів доцільно здійснювати на основі показника економічного стану, а адаптивності — на основі аналізу ресурсів і здатностей щодо їх використання, тобто потенціалу підприємства. Для забезпечення комплексності оцінювання і релевантності результатів економічний стан підприємства запропоновано оцінювати за традиційними аналітичними проєкціями: «Виробництво», «Логістика», «Збут», «Фінанси»; а потенціал — у розрізі його основних складових: мінерально-сировинний, технічний, технологічний, інтелектуальний.

Оцінювання економічного стану вибірки досліджуваних гірничо-металургійних підприємств дозволило зазначити, що результати їхньої діяльності є наслідком ситуативного реактивного реагування на зміну ринкової кон'юнктури, на яку вони, не зважаючи на ринкові позиції та масштаби діяльності, впливу не мають. Незначні девіації ординарних розривів між фактичними і бажаними результатами на досліджуваних ГЗК зумовлені уніфікованістю продукції та типовими технологічними схемами

видобутку і збагачення залізних руд. Диференційовані значення ординарних розривів на металургійних підприємствах, здебільшого, визначаються структурою продуктового портфеля за рівнем доданої вартості.

За результатами аналізу встановлено критично низький рівень потенціалу адаптивності вибірки досліджуваних підприємств, зумовлений, перш за все, низьким рівнем інноваційності тех-

нологічних процесів, високим ступенем зносу основних засобів та екстенсивним характером їх відтворення. Управлінська сфокусованість на досягненні поточних результатів діяльності та відсутність стратегічної орієнтації на забезпечення бажаних результатів у довгостроковій перспективі унеможливорює проактивне реагування на зміни зовнішнього середовища досліджуваних підприємств.

Список використаної літератури

1. Ячменева В. М. Формирование системы показателей оценки адаптивности экономической системы / В. М. Ячменева // Экономика и управление. — 2008. — № 1. — С. 60—67.
2. Оленева О. С. Адаптация текстильных предприятий к динамическим процессам рынка / О. С. Оленева, Д. В. Шитов // Технология текстильной промышленности. — 2008. — № 20 (307). — С. 8—10.
3. Казанцева С. М. Адаптивность организационной системы управления / С. М. Казанцева // Вестник ОГУ. — 2004. — № 12. — С. 107—111.
4. Отенко В. І. Місце економічної адаптивності підприємства у множині його властивостей / В. І. Отенко, О. М. Колодіна // Вісник Хмельницького національного університету. — 2009. — № 3. — Т. 2. — С. 43—47.
5. Степанова Ю. Л. Результативність адаптації підприємства / Ю. Л. Степанова // Економіка. Менеджмент. Підприємництво. — 2012. — № 24 (1). — С. 156—163.
6. Герасимова О. Л. Адаптація підприємства до змін у зовнішньому середовищі як засіб забезпечення його економічної безпеки / О. Л. Герасимова, М. В. Подолян, А. В. Чачкова // Інфраструктура ринку: електронний науково-практичний журнал. — 2017. — Вип. 6. — С. 141—146.
7. Черняк Г. М. Адаптація до умов зовнішнього середовища як інструмент забезпечення економічної безпеки підприємства / Г. М. Черняк // Науковий вісник Херсонського державного університету. — 2014. — Вип. 7. — Ч. 4. — С. 9—11.
8. Олійник Т. В. Аналітичний інструментарій управління адаптивністю підприємства / Т. В. Олійник // Збірник наукових праць Черкаського державного технологічного університету. — 2012. — Вип. 31 (1). — С. 145—149. — (Серія «Економічні науки»).
9. Кононова І. В. Методичні аспекти оцінки адаптивності соціально-економічної системи / І. В. Кононова // Науковий вісник Ужгородського національного університету. — 2017. — Вип. 14. — Ч. 1. — С. 151—154.

JEL Classification L100, L660

EVALUATION OF ADAPTATION OF MINERAL-METALLURGICAL ENTERPRISES OF UKRAINE

VISHNEVSKAYA Kateryna,

Ph. D. student of the Department of Finance of Business entities and Innovation Development of SHEI «Krivyi Rih National University»

Annotation. *The logic of the retrospective assessment of adaptation of the enterprise based on the results and resource approaches is proposed. It is argued that it is expedient to analyze the totality of results of different nature on the basis of the economic condition, and resources and abilities for their use — on the basis of the potential of the enterprise. A set of indicators of adaptation estimation has been formed taking into account the specifics of the activity of the mining and smelting enterprises. The proposed approach to practice of domestic mining-metallurgical enterprises with the argumentation of the relevant conclusions is implemented.*

Key words: *adaptation, results, resources, economic status, potential, mining and metallurgical enterprises, production, sales, logistics.*

The appropriateness of the retrospective assessment of adaptation of the enterprise based on the results and resource approaches has been proved. The first approach allows us to analyze the past adaptive reactions of the enterprise, which manifests itself in the actual results achieved. The second approach makes it possible to assess adaptability as the ability to ensure that actual economic outcomes are met. It is argued that the formalization of the synthesis of various results is expedient to carry out on the basis of the indicator of the economic state, and adaptability - on the basis of analysis of resources and capabilities for their use, that is, the potential of the enterprise. The company's economic status is proposed to be evaluated according to traditional analytical projections: "Manufacturing", "Logistics", "Sales", "Finance"; but the potential — in terms of its main components: mineral raw materials, technical, technological, and intellectual. Within them, a system of indicators has been developed taking into account the specifics of the mining and metallurgical enterprises.

Estimation of the economic status of the sample of the investigated mining and metallurgical enter-

prises has allowed to note that the results of their activities are the result of situational reactive response to changing market conditions. According to the results of the analysis, a critically low level of adaptability of the sample of the investigated enterprises is established, due in the first place to the low level of innovation of technological processes, high degree of wear of fixed assets and the extensive nature of their reproduction. This discontinuities make it impossible to optimize the product structure by value added, are the reasons for the loss of promising markets and the low level of diversification of exports. Consistent long-term positioning of the investigated enterprises in the world market as producers of products with low value added, the orientation of investment resources in support of the technical and technological base in an able-bodied condition led to the loss of market positions of domestic mining and metallurgical enterprises. Managing focus on achieving the current results of activity and the lack of strategic orientation towards achieving the desired results in the long run will make it impossible to proactively react to changes in the environment of the enterprises under investigation.

References

1. Yachmeneva, V. M. (2008). Formirovaniye sistemy pokazateley otsenki adaptivnosti ekonomicheskoy sistemy [Formation of the system of indicators of the assessment of the adaptability of the economic system]. *Ekonomika i upravleniye — Economics and management*, 1, 60—67 [in Russian].

2. Oleneva, O. S., & Shitov, D. V. (2008). Adaptatsiya tekstilnykh predpriyatiy k dinamicheskim protsessam rynka [Adaptation of textile enterprises to dynamic market processes]. *Tekhnologiya tekstilnoy promyshlennosti — Technology of textile industry*, 20 (307), 8—10 [in Russian].
3. Kazanceva, S. M. (2004). Adaptivnost organizatsionnoy sistemy upravleniya. Adaptability of the organizational management system. *Vestnik OGU — Bulletin of the OSU*, 12, 107—111 [in Russian].
4. Otenko, V. I., & Kolodina, O. M. (2009). Mistse ekonomichnoi adaptyvnosti pidpriemstva u mnozhyni yoho vlastyvostei [Place of economic adaptability of the enterprise in the set of its properties]. *Visnyk Khmelnytskoho natsionalnoho universytetu — Bulletin of the Khmelnytsky National University*, 3, 43—47 [in Ukrainian].
5. Stepanova, Yu. L. (2012). Rezultatyvnist adaptatsii pidpriemstva [The effectiveness of enterprise adaptation]. *Ekonomika. Menedzhment. Pidpriemnytstvo — Economics. Management. Entrepreneurship*, 24 (1), 156—163 [in Ukrainian].
6. Gerasimova, O. L., Podolyanu, M. V., & Chachkova, A. V. (2017). Adaptatsiia pidpriemstva do zmin u zovnishnomu seredovyshchi yak zasib zabezpechennia yoho ekonomichnoi bezpeky [Adaptation of the enterprise to changes in the external environment as a means of ensuring its economic security]. *Infrastruktura rynku — Infrastructure of the market*, 6, 141—146 [in Ukrainian].
7. Chernyak, G. M. (2014). Adaptatsiia do umov zovnishnoho seredovyshcha Yak instrument zabezpechennia ekonomichnoi bezpeky pidpriemstva [Adaptation to the environment environment as a tool for economic security of the enterprise]. *Naukovyi visnyk Khersonskoho derzhavnogo universytetu — Scientific Bulletin of the Kherson State University*, 7, 9—11 [in Ukrainian].
8. Olijnik, T. V. (2012). Analitychnyi instrumentarii upravlinnia adaptyvnistiu pidpriemstva [Analytical toolkit of enterprise adaptability management]. *Zbirnyk naukovykh prats Cherkaskoho derzhavnogo tekhnolohichnoho universytetu — Collection of scientific works of Cherkasy State Technological University*, 31 (1), 145—149 [in Ukrainian].
9. Kononova, I. V. (2017). Metodychni aspekty otsinky adaptyvnosti sotsialno-ekonomichnoi systemy [Methodological aspects of assessing the adaptability of the socio-economic system]. *Scientific Bulletin of Uzhgorod National University — Naukovyi visnyk Uzhhorodskoho natsionalnoho universytetu*, 14, 151—154 [in Ukrainian].

JEL Classification A10, B52

FOR THE THEORY OF PUBLIC CHOICE

GUNKO Viktoriia,

Ph. D. in Economics,

Associate Professor of the Department Management and IT

of Cherkasy Educational-Scientific Institute of SHEI «Banking University»

e-mail: viktriad@ukr.net

Annotation. *The article identifies the growing role of politics in public life, which has an impact on the state of the economy as a whole and the welfare of each individual separately. The genesis of views on the formation of the theory of public choice is revealed.*

The scientific hypothesis is defined, namely: the public choice has a significant impact on a number of political, economic and social parameters that are reflected in the factors of positive and negative influence on the formation of the political and social sphere in society.

In order to test a certain hypothesis and identify the relationship between these factors, a number of indicators have been selected and calculations have been made. It is presented the interaction of authorities and citizens, through the mechanism of public choice and maximization of satisfaction of needs.

Key words: *public choice, political responsibility, political passivity, political activity, political indifference, social responsibility, social activity, social passivity (inertia) and social indifference.*

Formulation of the problem. At the present stage of the globalization of the development of world civilization, Ukraine, like other countries of the world, is in the processes of transformation of all spheres of human life. There is a need for the emergence of qualitative new principles of socio-economic functioning of modern society, envisaging a rethinking of the ultimate goal of its functioning in the direction of shifting the vector from the rent-oriented economy to a socially equitable economy. This type of economy is aimed at solving global problems and ensuring the overall security of society, the development of creative potential, the welfare of citizens, countries and the world as a whole. At the beginning of the twentieth century, the role of politics and the influence of political relations as a general economic state of any country, as well as on

Аннотация. *Раскрыта возрастающая роль политики в общественной жизни, что влияет на состояние экономики в целом и на благосостояние каждого индивида в отдельности. Раскрыто генезис взглядов по формированию теории общественного выбора. Определена научная гипотеза, а именно: общественный выбор оказывает значительное влияние на ряд политических, экономических и социальных параметров, находят свое отражение в факторах положительного и отрицательного влияния на формирование политической и социальной сферы в обществе. С целью проверки поставленной гипотезы и выявления взаимосвязи между указанными факторами отобран ряд показателей и проведены расчеты. Представлены взаимодействие органов власти и граждан через механизм общественного выбора и максимизации удовлетворения потребностей.*

Ключевые слова: *общественный выбор, политическая ответственность, политическая пассивность, политическая активность, политическое безразличие, социальная ответственность, социальная активность, социальная пассивность (инертность) и социальное безразличие.*

the life and welfare of an individual are intensifying. The implementation of mentioned before depends on the degree of democratization of society and on how the political choice in the country takes place.

The significance of the study of the chosen topic is determined by the growing role of politics in public life, the influence of political relations on the state of the economy and on the welfare of each individual separately. Solving the problems of social inequality, public choice and optimal solution of them remains insufficiently studied. Therefore, the answer to the question "What should be the choice of society, especially in the conditions of the transformational changes of the rent-oriented economy?" Acquires special relevance and needs for scientific research.

Analysis of recent research and publications. The theory of public choice is one of the modern neo-

institutional economic theories that emerged in the 1950's and 1960's. The founder of it is the American scientist-economist J. Buchanan, who received the Nobel Prize for Economics for Research in the field of the theory of public choice in 1986. The theory of public choice is often associated (identified) with the new political economy, primarily because it studies the political mechanism of the formation of macroeconomic decisions.

For the first time, the study of the problems associated with the public choice of voting problems was made in the work of J. A. Condorcet, T. Laplace, C. Dodgson (Lewis Carroll), "Analytical studies of voting rules" (1871—1875 biennium) [2].

A direct impulse to the development of the theory of social choice was given by A. Bergson and P. Samuelson in the 30's and 40's of the twentieth century, on solving the problems of market socialism and the welfare economy. In the welfare theory, it has been demonstrated that in certain industries the private market system tends to fail, especially when compared to idealized criteria for efficient allocation and allocation of resources.

In the 1940's, G. Tullock in his work *The Theory of Failures* revealed the concept of "failure of the bureaucracy". In his opinion, the bureaucracy is a system of organizations that does not produce economic benefits that have a value assessment (reduces the income of those economic agents whose activities are not related to the sale of the results of their activities). Because of its position, the bureaucracy has no direct connection with the interests of voters, it serves primarily interests of different echelons of the legislative and executive branches of government. Therefore, officials are often directly associated with groups that advocate special interests in the parliament. In this regard, the representatives of this theory advocate the restriction of economic functions of the state [1, p. 23].

The main theoretical origins of the theory of public choice is laid by D. Black in his work "On the rationale for decision-making by groups" (1948) [1, p. 23]. D. Black rediscovered the paradox of non-transitivity, exploring the mechanism of decision-making in committees generated by the British bureaucracy. In the framework of the theory of direct democracy, D. Black developed a model of the so-called median voter, according to which decision-making is carried out in accordance with the interests of the centrist voter (a voter taking place in the middle of the scale of the interests of this society).

K. Arrow in his work "Public Choice and Individual Values" (1951) conducted an analogy between the state and the individual, and also derived a model of the theorem on the absence of a dictator, known as the "Arrow Paradox". It is proved that one can not rely entirely on the results of the vote, since they largely depend on the specific rules of decision-making. This means that in a society (elected body) there is no rational approach, the principle of transitivity of advantages is violated.

A similar situation is called the paradox of voting — the contradiction that the voting on the basis of the majority principle does not provide the identification of the actual benefits of society to economic benefits.

In the work "Accrual Consensus" (1962) J. Buchanan and G. Tullock conducted an analogy between the state and the market, namely, analyzed the process of making economic decisions by mixed methods of economic and political sciences. The relations of citizens with the state were considered in accordance with the principle of "service for service" (*quid pro quo*). J. Buchanan in his works emphasized that public policy can not be regarded as a division, but is the definition of the choice of rules according to which such a division is carried out. The indicated provisions on the formation of relations between members of society, as citizens of the country and the state, were further developed in the work of J. Buchanan "The Limits of Freedom" (1975) and became the basis of the theory of public choice [2—4].

D. Mjuller, W. Niskanen, M. Olson, R. Thollison, who also investigated manifestations of "government failures" and showed them through the functions of government or political forces, played an important role in the development of the positions of the theory of public choice. organizations, when their activities were subjected to checks for compliance with the idealized criteria of efficiency and equity [5; 6].

In general, significant contributions to the development of this theory were made by such economists as G. Tullock, M. Olson, D. Muller, R. Tollison, W. Niskanen, F. Hayek, R. Nureev, A. Azuan and others. The scientific hypothesis that underlies this work is that the public choice has a significant impact on a number of political, economic and social parameters that are reflected in the factors of positive and negative influence on the formation of the political and social sphere in society.

The purpose of the article. To reveal the content of the main aspects of the formation of the theory

of public choice and its practical application in Ukrainian realities.

Presentation of the main research material with full justification of the received scientific results.

The theory of public choice as an independent direction of economic science was formed only in the 1950's and 1960's. The theory of public choice contains the following basic elements: purpose, political process, process objects, process subjects, process locations, process control and regulation.

The main purpose of economic actors is to maximize utility in the consumption process. The political process represents the process of exchange of actors' voices for public goods and the opportunity to maximize the usefulness of goods as a whole. The main subjects in the process are the actors, including the state and voters. The state is a sphere of competition of actors for the possibility of impact on the distribution of resources and economic effects, as well as the place in the hierarchical system. The state is also defined as the place where the sale of a specific product — the vote of voters — takes place in exchange for adopting laws protecting their interests by representatives of the government (deputies, leaders, and the president). The last element of the theory of public choice is the control and regulation of the political process by employees in respect of compliance with all norms and rules of the latter by all subjects of such relations.

In general, the object of the analysis of this theory is the public choice in conditions of both direct and representative democracy. Therefore, the main areas of its analysis are the electoral process, the activities of deputies, the economy of bureaucracy and the policy of state regulation of the economy.

At the present stage, the subject of studying the theory of social choice is the attitudes and behavior of individuals in the public sector, that is, those who can vote and act as voters, contenders, elected representatives, leaders or members of political parties, bureaucrats (all this is the role of "public choice") with a set of results that we observe or could observe. The theory of public choice makes an attempt to offer an understanding and explanation

of the "complex" institutional interactions that take place in the field of political activity. The emphasis on the word "sophisticated" is made to show contrast with the approach that simulates the state as a certain monolith, which exists on its own and separate from those actually involved in the process.

An important fact of the present is the lack of theoretical concepts that explain the nature and mechanism of the implementation of transformational processes, taking into account the priorities of public choice. Therefore, for researchers of the evolutionary process of transformation — this is an infinite number of unsolved economic theory of problems.

The theory of public choice is one of the most important directions of neo-institutionalism, which involves the use of economic methods of analysis for the study of political processes.

The theory of public choice is based on the theory of individualistic choice, since public opinion is formed by separate actors in society based on their personal decisions and preferences.

Although, in our opinion, an important feature of the theory of public choice is how governments and contemporary politicians influence the population of their country through their election programs and propaganda. The less democratic a society, the greater this impact can be. At the same time, in dictatorial societies, society may mistakenly believe that the key decisions in the country and the actions of politicians depend on their choice. But in reality, such thoughts are false. Bright examples are the North Korea, the Russian Federation, North Ossetia, Transnistria, the Republic of Belarus, the Crimea, etc.

Equally relevant is the interest in "institutional inertia", which largely determines the pace of social change [7, p. 9].

In general, the categories of the theory of modern public choice in Ukrainian realities should be "political responsibility", "political passivity", "political activity", "political indifference", "social responsibility", "social activity", "social passivity (inertia)" and "social indifference" (Fig. 1).

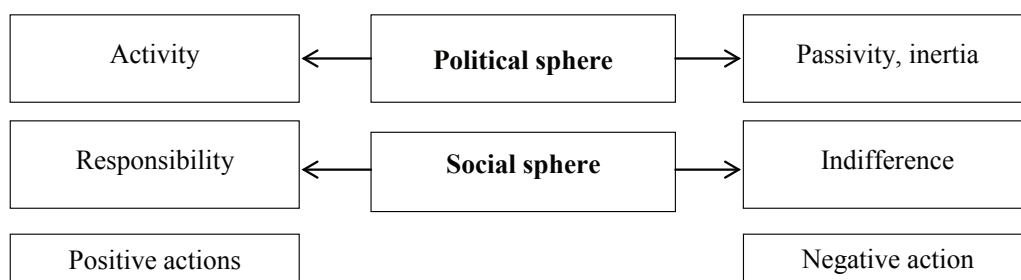


Fig. 1. Interaction of factors of positive and negative influence on the political and social sphere

Definition of political responsibility is connected, on the one hand, with the use of evaluative judgments, on the other — with the need for rational comprehension of the results of political activity. Ideally, politically responsible activity is the identity of the plans, the means of their implementation and the results obtained. It is possible to determine the main directions of violation of liability. First, it is populism, which manifests itself in declaring unrealistic plans and unfulfilled programs. Secondly, this is incompetence, which manifests itself in the inability to use effective methods of formation and implementation of policies. Thirdly, irresponsible policies are always ineffective and inadequate [8].

"Political passivity" (from the Latin *passivus* — passive, passive) — indifferent attitude to political life, to its problems, events, evasion from active political activity. Passivity in politics is determined by the low level of social, intellectual, psychological development of man; actions by the authorities to eliminate people from participating in politics; a deliberate rejection due to the negative attitude towards the political system, the disappointment of people in politics as a public sphere, the rejection of the lack of a connection between the realization of human interests and any form of political participation [9].

The category "political activity" (from the Latin *activus* — active) is one of the forms of social activity, the activity of social actors, which is aimed at influencing political decisions, realizing their interests [10, p. 22].

"Political indifference" is characterized by the fact that the concentration of people on their own problems, career, bohemian life or subculture (youth, religious, etc.), causing apathy, indifference to politics.

There are also so-called politicians alienated, that is, those who believe that politics is alienated from

them, regardless of whether they will participate in the vote, this will not affect the adoption of political decisions. Such people do not see any differences between political parties or candidates in elections. There are theories that such people can be easily drawn into various extremist movements under the influence of emotions, capable of ill-considered actions, and so on. [11].

"Social responsibility" is the term, which, on the one hand, means compliance with the requirements of social norms of social relations by subjects of social norms, and on the other, the duty of a person to observe norms reflecting the interests of social development, and in case of violation of them — the duty report to society and bear the punishment [12].

"Social passivity (inertness)" indicates the absence of social development of internal value motivation, conscious alienation regarding its own social potential, which makes a person or community socially passive and inert. So there is an easy controlled society [13].

"Social activity" is one of the characteristic features of the way of life of a social subject (personality, social group, historical community, society as a whole), which reflects the level of orientation of his abilities, knowledge, skills, aspirations, concentration of volitional, creative efforts on the realization of those or other needs, interests, goals, ideals [14].

"Social indifference" manifests itself in weakness, timidity, laziness, reluctance to assume responsibility for the decision, translation of duty or action (decision) to another — the main qualities that are inherent in the image of a typical citizen of a society characterized as socially inert [15].

In order to verify a certain hypothesis and to identify the relationship between the factors of positive and negative impact on the formation of the political and social sphere in society, a number of indicators are specified in *Table 1*.

Table 1

Indicators selected to identify the connection between positive and negative factors that influence the formation of the political and social sphere in society

Indicator	Components	Number of countries	Characteristic	Value
Democracy Index (ID)	Government Functioning (GF)	167	During the classification, 60 different indicators are taken into account, grouped in 5 categories: elections and pluralism, civil liberties, government activity, political engagement of the population and political culture.	If the country's ID is 8—10 points, then it is a country with a full-fledged democracy. For ID from 6 to 7.9 points — incomplete democracy. 4—5.9 points of points — transition mode. Less than 4 points are an authoritarian regime.
	Participation in political life (PPL)			
	Political culture (PC)			
	Civil Rights (CR)			

End of table 1

Indicator	Components	Number of countries	Characteristic	Value
Index of Political Rights (IPR)	Election process, political pluralism and participation, government activity	195	The right to participate in the establishment of a state system through democratic voting	From 1 to 7 points. The higher the value, the lower the political rights in the country
Social Progress Index (SPI)	Social and environmental indicators (52 individual indicators)	130	Evaluates the welfare of people and shows that high gross domestic product is not the only indicator of living standards in the country.	The higher value of the indicator testifies to the higher level of social progress in the country
Happiness index (HI)	Satisfaction with life, expected life expectancy and so-called "ecological footprint"	158	Displays the welfare of the people and the state of the environment in the different countries of the world that has been proposed by New Economics Foundation (NEF) in June 2006	The higher the value, the more happy the population
Human Development Index (HDI)	Expected life expectancy, literacy rate of the country's population, living standards, estimated through per capita GNI per PPS in US dollars	188	The integral indicator, calculated annually for interstate comparison and measuring of living standards, literacy, education and longevity, as the main characteristics of human potential of the study area	Very high (42 countries), high (43 countries), medium (42 countries) and low (42 countries) level

The determination of the relationships mentioned above, on the basis of correlation analysis and verification of the scientific hypothesis

on the basis of statistical data calculated on the basis of 130 countries, and author's work is given in *Table 2*.

Table 2

Correlation matrix of the relationship between the factors of positive and negative influence on the formation of the political and social sphere in society

	ID	GF	PPL	PC	CR	IPR	ISP	HI	HDI
ID	1,00	0,91	0,72	0,72	0,95	-0,89	0,73	0,66	0,70
GF	0,91	1,00	0,61	0,67	0,83	-0,77	0,70	0,65	0,70
PPL	0,72	0,61	1,00	0,59	0,64	-0,62	0,56	0,48	0,54
PC	0,72	0,67	0,59	1,00	0,57	-0,60	0,60	0,47	0,52
CR	0,95	0,83	0,64	0,57	1,00	-0,87	0,67	0,61	0,64
IPR	-0,89	-0,77	-0,62	-0,60	-0,87	1,00	-0,64	-0,56	-0,58
ISP	0,73	0,70	0,56	0,60	0,67	-0,64	1,00	0,73	0,87
HI	0,66	0,65	0,48	0,47	0,61	-0,56	0,73	1,00	0,78
HDI	0,70	0,70	0,54	0,52	0,64	-0,58	0,87	0,78	1,00

The calculations confirm the close relationship between politically conscious behavior and the level of quality of life, social progress, and the index of happiness in the country. A high level of satisfaction of needs is impossible without a responsible public choice. Just changing ourselves towards a more responsible attitude to political and social

responsibilities, we are changing the world around for the better. It is categorically unacceptable to think that only from my voice nothing depends.

In *fig. 2* shows the interaction between government bodies and citizens, through the mechanism of public choice and maximization of satisfaction of needs.

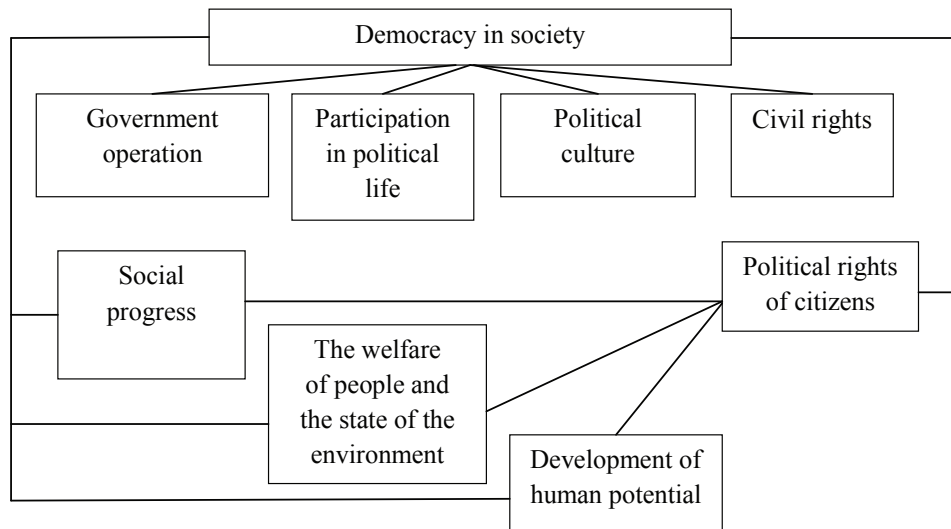


Fig. 2. The interaction of authorities and citizens, through the mechanism of public choice and maximization of satisfaction of needs

Thus, in the course of the research, which is based on the theory of public choice, there is a close relationship between a number of political, economic and social parameters that are reflected in the factors of conscious choice of people and the welfare they receive for this choice.

Prospects for further research are the deepening of theoretical and methodological developments and the provision of practical recommendations on the effective use of institutional factors that influence the development of the theory of public choice.

References

1. Duncan, B. (1948). On the Rationale of Group Decision-making. *Journal of Political Economy*, 56, № 1, (pp. 23–34).
2. Boettke, Peter J., Coyne, Christopher J., Davis, John, & Guala, Francesco, & Marciano, Alain, & Runde, Jochen, & Schabas, Margaret (2006). Where economics and philosophy meet: review of the elgar companion to economics and philosophy with responses from the authors. *The Economic Journal*, 116 (June), № 512, Features, (pp. 306–325).
3. Byukenen, Dzh. (1997). *Granitsy svobody. Mezhdru anarkhiyey i Leviathanom [The Limits of Freedom. Between anarchy and Leviathan]*. Retrieved from http://gallery.economicus.ru/cgi-bin/frame_rightn_newlife.pl?type=school&links=../in/buchanan/works/buchanan_w3_0.txt&img=works.jpg&name=pubchoice [in Russian].
4. Byukenen, Dzh., & Tallok, G. (1997). *Raschet soglasiya [Calculation of consent]*. Retrieved from http://gallery.economicus.ru/cgi-bin/frame_rightn_newlife.pl?type=school&links=../in/buchanan/works/buchanan_w2_0&img=works.jpg&name=pubchoice [in Russian].
5. Myuller, D. C., (2002). *Panorama ekonomicheskoy mysli kontsa XX stoletiya: v 2-kh t. [Panorama of economic thought of the end of the XX century: in 2 vol.]*. [Greenaway, D. et al. (Eds.)]. (V. S. Avtonomova, S. A. Afontseva, Trans.). Sankt-Peterburg: Ekonomicheskaya shkola [in Russian].
6. Niskanen, V. A. (2004). Osobaya ekonomika byurokratii [A special economy of bureaucracy]. *Vekhi ekonomicheskoy mysli. Ekonomika blagosostoyaniya i obshchestvennyy vybor — Milestones of economic thought. Welfare economics and public choice*, 4, 477–492 [in Russian].
7. Mamedov, O. Yu. (2013). Utomlennyye ekonomikoy (dve storony institutsionalizma) [Tired by the economy (two sides of institutionalism)]. *Terra Economics — Terra Economics*, 11, 5–10 [in Russian].
8. Afonin, E. A., Valevskiy, O. L., Holub, V. V. et al. (2011). *Politychna vidpovidalnist derzhavno-upravlinskoi elity yak chynnyk pidvyshchennia efektyvnosti derzhavnoho upravlinnia [Political responsibility of the state-management elite as a factor of increasing the efficiency of public administration]*. Rebkal V. A., Shakhova, V. A. (Eds.). Kyiv: NADU [in Ukrainian].

9. Irkhin, Yu. V., Zotov, V. D., & Zotova, L. V. (2002). *Politolohiia [Political science]*. Moscow: Yuryst [in Russian].
10. Shemchushenko, Yu. S. (Eds.). (2001). *Politolohichni entsyklopedychni slovnyk. [Political Science Encyclopedic Dictionary]*. Kyiv [in Ukrainian].
11. Horlach, M. I., & Kremen, V. H. (2009). *Politolohiia: nauka pro polityku [Politology: the science of politics]*. Kyiv: Tsentr uchbovoi literatury [in Ukrainian].
12. Hachaturov, R. L., & Yagutyan, R. G. (1995). *Yuridicheskaya otvetstvennost [Legal liability]*. Tolyatti: Mezhdunarodnaya akademiya biznesa i bankovskogo dela [in Russian].
13. Parsons, T. (1998). *Sistema sovremennykh obshchestv [The system of modern societies]*. M. S. Kovaleva (Ed.). Moscow: Aspekt Press [in Russian].
14. Dryzek, J., & List, C. (2003). Social Choice Theory and Deliberative Democracy: A Reconciliation. *British Journal of Political Science*, 33 (1), 1–28.
15. Kochuma, I. Yu. (2003). Motyvatsiia liudskoho rozvytku v stratehii ekonomichnoho zrostantia Ukrainy [Motivation of human development in the strategy of economic growth of Ukraine]. *Visnyk Tekhnolohichnoho universytetu Podillia — Bulletin of Technological University of Podillya*, 4, 50–54.

УДК 330.101

ТЕОРІЯ СУСПІЛЬНОГО ВИБОРУ

ГУНЬКО Вікторія Іванівна,*кандидат економічних наук,**доцент кафедри менеджменту та ІТ**Черкаського інституту банківської справи**ДВНЗ «Університет банківської справи»**e-mail: viktriad@ukr.net*

Анотація. Розкрито зростаючу роль політики у громадському житті, що впливає на стан економіки в цілому і на добробут кожного індивіда окремо. Розкрито генезис поглядів на формування теорії громадського вибору. Визначено наукову гіпотезу, а саме: громадський вибір робить значний вплив на низку політичних, економічних і соціальних параметрів, знаходять своє відображення в чинниках позитивного і негативного впливу на формування політичної і соціальної сфери в суспільстві. Для перевірки поставленої гіпотези і виявлення взаємозв'язку між вказаними чинниками відібрано ряд показників і проведено розрахунки. Представлені взаємодія органів влади і громадян через механізм громадського вибору і максимізації задоволення потреб.

Ключові слова: суспільний вибір, політична відповідальність, політична пасивність, політична активність, політична байдужість, соціальна відповідальність, соціальна активність, соціальна пасивність (інертність) і соціальна байдужість.

Визначено зростаючу роль політики в суспільному житті, що має вплив на стан економіки в цілому і на добробут кожного індивіда окремо. Теорія суспільного вибору є однією із сучасних неінституціональних економічних теорій. Розкрито генезис поглядів щодо формування теорії суспільного вибору.

Мета статті. Розкрити зміст основних аспектів формування теорії суспільного вибору та її практичного застосування в українських реаліях.

На сучасному етапі предметом вивчення теорії суспільного вибору є відносини і поведінка індивідів у державному секторі, тобто тих осіб, які можуть голосувати і виступають у ролі виборців, претендентів на посади, виборних представників, лідерів або членів політичних партій, бюрократів із сукупністю результатів, які ми спостерігаємо або могли б спостерігати. Важливою рисою теорії суспільного вибору є власне те, яким чином влада і сучасні політики своїми передвиборними програмами і пропагандою впливають на населення країни.

Що менш демократичним є суспільство, то більшим може бути такий вплив. Категоріями теорії сучасного суспільного вибору в українських реаліях повинні стати «політична відповідальність», «політична пасивність», «політична активність», «політична байдужість», «соціальна відповідальність», «соціальна активність», «соціальна пасивність (інертність)» і «соціальна байдужість». Представлено взаємодію факторів позитивної і негативної дії на політичну та соціальну сфери. Визначено наукову гіпотезу, а саме: суспільний вибір справляє значний вплив на низку політичних, економічних та соціальних параметрів, що знаходять своє відображення у факторах позитивного і негативного впливу на формування політичної й соціальної сфери в суспільстві. Для перевірки визначеної гіпотези і виявлення взаємозв'язку між вказаними факторами відібрано ряд показників і проведено розрахунки. Представлено взаємодію органів влади і громадян через механізм суспільного вибору та максимізацію задоволення потреб.

Список використаних джерел

1. Duncan B. On the Rationale of Group Decision-making / B. Duncan // Journal of Political Economy. — 1948. — Vol. 56. — No. 1. — P. 23—34.
2. Boettke P. J. Where economics and philosophy meet: review of the elgar companion to economics and philosophy with responses from the authors / Peter J. Boettke, Christopher J. Coyne, John Davis, Francesco Guala, Alain Marciano, Jochen Runde and Margaret Schabas // The Economic Journal. — 116 (June). — Vol. 116. — No. 512. — Features. — P. 306—325.

3. Бьюкенен Дж. Границы свободы. Между анархией и Левиафаном [Электронный ресурс] / Дж. Бьюкенен. — 1997. — Режим доступа : http://gallery.economicus.ru/cgi-bin/frame_rightn_newlife.pl?type=school&links=../in/buchanan/works/buchanan_w3_0.txt&img=works.jpg&name=pubchoice.
4. Бьюкенен Дж. Расчет согласия [Электронный ресурс] / Дж. Бьюкенен, Г. Таллок. — 1997. — Режим доступа : http://gallery.economicus.ru/cgi-bin/frame_rightn_newlife.pl?type=school&links=../in/buchanan/works/buchanan_w2_0&img=works.jpg&name=pubchoice.
5. Мюллер Д. Панорама экономической мысли конца XX столетия : в 2-х т. / Д. Мюллер ; под ред. Д. Гринэуэй, М. Блини, И. Стюарт. — Санкт-Петербург : Экономическая школа, 2002 — Т. 1. — 670 с. ; Т. 2. — 352 с.
6. Нисканен В. А. Особая экономика бюрократии / В. А. Нисканен // Вехи экономической мысли. Экономика благосостояния и общественный выбор. — Санкт-Петербург : Экономическая школа, 2004. — Т. 4. — С. 477—492.
7. Мамедов О. Ю. Утомленные экономикой (две стороны институционализма) / О. Ю. Мамедов // Terra Economics. — 2013. — № 2 (т. 11). — С. 5—10.
8. Афонін Е. А. Політична відповідальність державно-управлінської еліти як чинник підвищення ефективності державного управління : наук.-метод. розробка / авт. кол. : Е. А. Афонін, О. Л. Валевський, В. В. Голуб та ін. ; за заг. ред. В. А. Ребкала, В. А. Шахова. — Київ : НАДУ, 2011. — 44 с.
9. Ірхін Ю. В. Політологія : підручник / Ю. В. Ірхін, В. Д. Зотов, Л. В. Зотова. — Москва : Юристъ, 2002. — 511 с.
10. Політологічний енциклопедичний словник / за ред. Ю. С. Шемчушенка. — Київ, 2001. — 723 с.
11. Горлач М. І. Політологія: наука про політику : підручник / М. І. Горлач, В. Г. Кремень. — Київ : Центр учбової літератури, 2009. — 840 с.
12. Хачатуров Р. Л. Юридическая ответственность / Р. Л. Хачатуров, Р. Г. Ягутян. — Тольятти : Международная академия бизнеса и банковского дела, 1995. — 200 с.
13. Парсонос Т. Система современных обществ / Т. Парсонос ; пер. с англ. Л. А. Седова и А. Д. Ковалева ; под ред. М. С. Ковалевой. — Москва : Аспект Пресс, 1998. — 270 с.
14. Dryzek J. Social Choice Theory and Deliberative Democracy : A Reconciliation / Dryzek J. // British Journal of Political Science. — 2003. — Vol. 33 (1). — P. 1—28.
15. Кочума І. Ю. Мотивація людського розвитку в стратегії економічного зростання України / О. А. Грішнова, І. Ю. Кочума // Вісник Технологічного університету Поділля. — 2003. — № 4 (52). — Т. 1. — С. 50—54.

УДК 336.226.212.1

ФОРМУВАННЯ ЛІЗИНГОВИХ ВІДНОСИН НА РИНКУ НЕРУХОМОГО МАЙНА В УКРАЇНІ

ЗАПОРОЖЕЦЬ Світлана Володимирівна,
доцент кафедри фінансів та банківської справи
Черкаського навчально-наукового інституту
ДВНЗ «Університет банківської справи»
e-mail: zaporozhets11svitlana@ukr.net

Анотація. Досліджено особливості формування лізингових відносин на ринку нерухомого майна в Україні. Визначено спільні і відмінні риси між іпотечним банківським кредитуванням і фінансовим лізингом об'єктів нерухомого майна житлового призначення. Досліджено інституціональні передумови функціонування лізингових відносин на ринку нерухомого майна в Україні, проаналізовано кількісні параметри надання лізингових послуг.

Ключові слова: фінансовий лізинг, нерухоме майно, лізингові відносини, іпотечне кредитування, державна іпотечна установа.

Постановка проблеми. Зміни на вітчизняному ринку фінансових послуг відбуваються під впливом рівня ефективності функціонування його інституційного забезпечення і, як наслідок, формування поведінкових особливостей його контрагентів, що вимагає впровадження нових альтернативних фінансових продуктів. Особливої актуальності така потреба набуває за наявності ознак соціального характеру щодо кінцевої мети споживання фінансового продукту. У цьому аспекті механізм іпотечного фінансування придбання об'єктів нерухомого майна в Україні впевнено продовжує демонструвати свою неефективність щодо інфраструктурних характеристик, нормативно-правового регулювання, рівня доступності фінансового продукту і його впливу на формування попиту, рівня типових ризиків контрагентів та їхніх властивостей тощо.

Так, на сучасному етапі функціонування ринку іпотечного кредитування очевидним є факт доцільності пошуку та імплементації прийнятного щодо спроможності населення до виконання боргових зобов'язань, механізму забезпечення поступового фінансування придбання об'єктів нерухомого майна з метою набуття пра-

Анотація. Исследованы особенности формирования лизинговых отношений на рынке недвижимости в Украине. Определены общие и отличительные черты между ипотечным банковским кредитованием и финансовым лизингом объектов недвижимого имущества жилого назначения. Исследованы институциональные предпосылки функционирования лизинговых отношений на рынке недвижимости в Украине, проанализированы количественные параметры предоставления лизинговых услуг.

Ключевые слова: финансовый лизинг, недвижимость, лизинговые отношения, ипотечное кредитование, государственное ипотечное учреждение.

ва власності на них і на умовах безпосереднього їх використання за призначенням під час дії фінансового договору. За таких передумов саме відносини фінансового лізингу можуть стати досить якісною та оптимальною, з огляду на оптимальність витрат, формою правовідносин, спрямованих на розв'язання важливої соціальної проблеми щодо поліпшення житлових умов населення країни.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання забезпечення процесу фінансування придбання об'єктів нерухомого майна шляхом використання кредитних механізмів знайшли своє наукове обґрунтування у працях багатьох вітчизняних авторів, зокрема, М. П. Денисенка, О. Т. Євтуха, О. І. Кіреєва, О. С. Любуна та інших. На жаль, тема лізингових відносин на ринку нерухомого майна щодо особливостей їх формування та реалізації, поряд з іншими схемами фінансування придбання об'єктів нерухомого майна, не має достатнього рівня наукового обґрунтування.

Метою статті є дослідження сучасних тенденцій формування лізингових відносин на ринку нерухомого майна в Україні та обґрунтування перспективних напрямів їх розвитку.

Виклад основного матеріалу. Лізингові відносини, які формуються з метою забезпечення фінансування інвестиційної діяльності щодо придбання лізингового майна і передання його на підставі договору лізингу фізичним особам на певних умовах, визначених договором, з правом викупу майна лізингоодержувачем, створюють альтернативу іпотечному кредитуванню. Така ситуація виникає в разі, коли об'єктом лізингових відносин виступає об'єкт нерухомого майна.

Варто відзначити, що одним із перспективних напрямів розвитку лізингових відносин в Україні є відносини, які виникають на ринку нерухомого майна.

Механізм придбання об'єктів нерухомого майна на умовах фінансового лізингу є альтернативою для іпотечного кредитування, який передбачає оренду нерухомого майна з правом його подальшого викупу наприкінці терміну дії договору фінансового лізингу за умови виконання лізингоотримувачем усіх боргових зобов'язань, передбачених таким договором.

Програми з фінансового лізингу нерухомого майна дозволяють формувати якісно новий спектр правовідносин, спрямований на забезпечення фінансування придбання нерухомого майна соціального призначення.

Нормативно-правові засади регулювання лізингових відносин визначаються, перш за все, спеціальним законодавством, до якого традиційно відносять: Цивільний і Господарський

кодекси України, Закон України «Про фінансовий лізинг» [1—3]. Проте лізинговим законодавством нормативне регулювання лізингових відносин на ринку нерухомого майна не обмежується. До таких відносин застосовуються всі нормативно-правові акти, що регулюють питання придбання нерухомого майна у власність згідно з договорами купівлі-продажу.

В Україні спостерігається розвиток лише лізингових відносин на ринку нерухомого майна комерційного призначення. Варто визнати, що практика такого виду економічних відносин у країні лише започатковується, але деякі компанії, лідери в області лізингових технологій, уже роблять перші кроки в реалізації лізингових схем: «ТЕКОМ-Лізинг», «Капітал Лізинг», «Еска Капітал», «Райфайзен Лізинг Аваль», «ВАБ-Лізинг», «Ласка Лізинг», «Українська Лізингова Компанія», «Універсальна лізингова компанія», «Ві-Ді Лізинг» та інші.

Лізингові відносини на ринку нерухомого майна мають особливі характерні відмінності від інших способів фінансування придбання об'єктів (табл. 1).

Чисельність долучених до такої лізингової операції суб'єктів складний щодо структури. Характер відносин, тривалий термін виконання дій в межах життєвого циклу операції і висока вартість роблять її специфічною та відрізняють від такої, що виникає у площині започаткованих лізингових відносин стосовно інших об'єктів рухомого майна.

Таблиця 1

Спільні і відмінні риси фінансового лізингу нерухомого майна та іпотечного кредитування

Фінансовий лізинг нерухомого майна	Іпотечний кредит
<i>Відмінні характеристики</i>	
Право власності на об'єкт нерухомого майна належить лізингодавцю	Право власності на об'єкт нерухомого майна належить лізингоодержувачеві
Виникнення правовідносин довгострокової оренди	Виникнення правовідносин довгострокового кредиту
Відсутність заставних правовідносин	Наявність заставних відносин і право звернення стягнення на об'єкт нерухомого майна
Відсутність необхідності забезпечення поручительства	Обов'язкова наявність договірної відповідальності поручителя
Оформлення правовідносин шляхом укладання: договору фінансового лізингу, договору страхування, договору оренди та договору купівлі-продажу	Оформлення правовідносин шляхом укладання: кредитного договору, договору іпотеки, договору страхування, договору поручительства, договору купівлі-продажу
Можлива вимога лізингодавця щодо авансового внеску лізингоодержувача	Вимога кредитора щодо обов'язкової власної участі позичальника у фінансуванні придбання об'єкта нерухомого майна

Закінчення табл. 2

Фінансовий лізинг нерухомого майна	Іпотечний кредит
<i>Спільні характеристики</i>	
Формування фінансових відносин, пов'язаних із поетапною компенсацією вартості об'єкта нерухомого майна житлового призначення з метою набуття права власності (припинення заставних відносин)	
Систематичне формування і спрямування лізингоотримувачем (позичальником) на користь лізингодавця (кредитора) лізингових (іпотечних) платежів, які включають частину вартості об'єкта нерухомого майна, винагороду за ризик, додаткові платежі (на наявності понесених додаткових витрат)	
Довгостроковий формат правовідносин	
Можливість дострокової виплати лізингоотримувачем (позичальником) вартості об'єкта лізингу (нерухомого майна)	
Сплата лізингоодержувачем (позичальником) комунальних платежів	
Покриття лізингоодержувачем (позичальником) витрат на страхування об'єкта нерухомого майна	

Примітка. Складено автором.

Лізингові відносини не базуються на заставних відносинах на первинному рівні на відміну від іпотечних, хоча в обох варіантах об'єкт нерухомого майна виступає як предмет забезпечення фінансового зобов'язання лізингоодержувача. Також умови лізингового договору є більш гнучкими в маневреності лізингових платежів щодо розмірів та часових характеристик формування графіка виконання зобов'язань.

Договірна основа формування лізингових відносин на ринку нерухомого майна, крім лізингової угоди, передбачає додаткове укладання договору купівлі-продажу об'єкта нерухомого майна між лізингодавцем і лізингоодержувачем. Крім того, здебільшого, лізингодавець виступає ще й контрагентом (позичальником) при укладанні кредитного договору (щодо залучення фінансових ресурсів) і договору застави. Разом із договором купівлі-продажу об'єкта нерухомого майна укладають договір на оренду земельної ділянки як невід'ємної частини об'єкта лізингових відносин на ринку нерухомого майна.

На сучасному етапі розвитку ринку фінансових відносин характерним є досить слабкий рівень його насиченості спеціалізованими установами, які пропонують реальну можливість придбання об'єктів нерухомого майна для фізичних осіб на умовах дії лізингового договору.

Таким чином, розвиток лізингових відносин за участі об'єктів нерухомого майна, що виступають у ролі предмета лізингу, має низку перспектив лише за умови підтримки з боку державних органів шляхом безпосередньої участі та забезпечення процесу пільгового фінансування придбання нерухомого майна житлового призначення. Так, основним лідером щодо впровадження нових державних програм фінансового лізингу нерухомого майна в Україні є Держав-

на іпотечна установа, предмет діяльності якої було розширено рішенням Кабінету Міністрів України [4]. Джерелами фінансування Державної іпотечної установи програми фінансового лізингу слугують фінансові ресурси, залучені під державну гарантію, передбачену Державним бюджетом України.

Розширення повноважень Державної іпотечної установи шляхом її безпосереднього долучення до участі у формуванні та обслуговуванні лізингових відносин на ринку об'єктів нерухомого майна здатне до формування достойної альтернативи якісно нового виду економічних відносин поряд з іпотечними. Такий підхід дозволяє забезпечити новий формат державно-приватного партнерства у сфері забезпечення населення країни об'єктами нерухомого майна житлового призначення.

Доцільним вважаємо дослідити кількісні параметри надання послуг фінансового лізингу на ринку нерухомого майна декількома активними лізингодавцями поряд із Державною іпотечною установою (табл. 2).

Дані табл. 2 свідчать, що найбільш вигідні умови надання послуг фінансового лізингу згенеровані Державною іпотечною установою. Інші учасники такого типу відносин, без перебільшення, пропонують значно прийнятніші умови фінансування придбання об'єктів нерухомого майна поряд із сучасними параметри іпотечного кредитування. Варто також відмітити, що серед досліджуваних суб'єктів ринку лізингових відносин тільки два (ПАТ «Полтава-банк» і Державна іпотечна установа) надають послуги фінансового лізингу на умовах відсутності авансового платежу з огляду на те, що є представниками лізингодавців із визначеним напрямом спеціалізації.

Характеристика умов лізингового фінансування на ринку нерухомого майна

Умови лізингового фінансування	Найменування лізингодавця					
	Лізингова компанія «ТЕКОМ-Лізинг»	АТ «Таском-банк»	Лізингова компанія «Бізнес Капітал»	ПАТ «Полтава-банк»	Лізингова компанія «АТОН-XXI»	Державна іпотечна установа
Термін дії договору	Від 1 до 7 років	До 120 місяців	Від 1 до 10 років	Від 12 до 180 місяців	Від 12 до 60 місяців	Від 1 до 20 років
Розмір авансу	Від 20 %	30 %	Від 30 %	0 %	25—30 %	0 %
Валюта фінансування	Гривня, долар США	Гривня	Гривня	Гривня	Не вказано	Гривня
Кредитна ставка	Не вказано	24,0 %	Від 15 % річних	16 %	Від 15,5 %	15,3 %
Разова комісія	Не вказано	Комісія — 1,7 %. Страховання майна — 0,3 %. Страховання життя — 1 %	Комісія — 1 % за оформлення договору	Передбачена	За домовленістю	Не вказано
Категорія лізинго-одержувача	Громадяни України віком 21—60 років, з наявним офіційним стабільним заробітком і позитивною кредитною історією	Резиденти, громадяни України; віком від 25 до 65 років на дату закінчення договору; наявність постійного місця роботи	Фізичні особи	Громадяни України, мешканці м. Полтави	Фізичні особи	Громадяни України, правоздатні, дієздатні з належним рівнем кредитоспроможності
Тип нерухомого майна	Усі типи нерухомого майна, зданого в експлуатацію	Нерухоме майно житлового призначення	Усі типи нерухомого майна від стадії будівництва до зданого в експлуатацію	Об'єкти, розташовані за вказаними адресами	Нерухоме майно житлового призначення	Нерухоме майно житлового призначення
Графік сплати лізингових платежів	Не вказано	Ануїтет і класичний графік	Ануїтет і класичний графік	Не вказано	Ануїтет і класичний графік	Не вказано
Термін розгляду документів	Один робочий тиждень	Не вказано	Не вказано	Не вказано	Не вказано	Протягом 30 робочих днів
Мінімальна вартість об'єкта лізингу	Еквівалент 20 000 дол.	Не вказано	Не вказано	Не вказано	Не вказано	Не вказано
Можливість дострокового викупу	Не вказано	Можливий через 1 рік з моменту укладання угоди; відсутність будь-яких обмежень та штрафних санкцій	Не вказано	Можливий через 1 рік з моменту укладання угоди; відсутність будь-яких обмежень та штрафних санкцій	Не передбачено	Можливий через 1 рік з моменту укладання угоди; відсутність будь-яких обмежень та штрафних санкцій

Примітка. Узагальнено автором за [5—10].

ПАТ «ПриватБанк» є партнером Державної іпотечної установи щодо реалізації програм фінансування придбання об'єктів нерухомого майна житлового призначення в результаті підписаного між сторонами Меморандуму. Його метою є вжиття сторонами необхідних заходів з відновлення ринку іпотечного кредитування в Україні та запровадження в Україні механізму фінансування на умовах лізингу придбання об'єктів нерухомого майна житлового призначення. Так, ПАТ «ПриватБанк» став одним з інвесторів фінансового проекту іпотечної установи і діючим учасником ринку лізингових відносин в Україні щодо фінансування придбання об'єктів нерухомого майна населенням країни на пільгових умовах. Документом передбачено координацію зусиль іпотечної установи і ПАТ КБ «ПриватБанк» у забезпеченні житлом громадян України, у першу чергу військовослужбовців Збройних Сил України, Національної гвардії України, Державної прикордонної служби України і поліцейських Національної поліції України і громадян України — вимушених переселенців, які втратили житло внаслідок військових дій на Сході України або внаслідок здійснення анексії Криму і міста Севастополя, за допомогою Програм іпотечної установи з іпотечного кредитування або фінансового лізингу [11].

Також у рамках проекту Державної іпотечної установи «Забезпечення житлом громадян України на умовах іпотечного кредитування та фінансового лізингу» підписано Меморандум із Китайською Народною Республікою щодо співпраці у сфері ринків іпотечного кредитування, фінансового лізингу та будівництва об'єктів нерухомості житлового призначення [12].

Надання Державною іпотечною установою послуг із фінансового лізингу проходить кілька основних етапів:

- розгляд заяви фізичної особи (потенційного лізингоодержувача);
- оцінка можливості та доцільності укладення з фізичною особою договору фінансового лізингу і здатності такої особи виконувати його умови;
- укладання договору фінансового лізингу, договору страхування предмета лізингу та інших супутніх документів;
- передання предмета лізингу лізингоодержувачеві у володіння і користування;
- систематичне отримання Державною іпотечною установою лізингових та інших платежів від лізингоодержувача;

– набуття лізингоодержувачем права власності на об'єкт нерухомого майна житлового призначення після повного виконання ним зобов'язань за договором фінансового лізингу.

Лізингові платежі можуть включати: суму, яка відшкодовує частину вартості предмета лізингу; платіж, як винагороду лізингодавцю за отриманий у фінансовий лізинг об'єкт нерухомого майна житлового призначення; відшкодування витрат лізингодавця, пов'язаних зі страхуванням предмета лізингу (у разі їх наявності); податки та збори, встановлені чинним законодавством України; відшкодування інших витрат лізингодавця, що безпосередньо пов'язані з виконанням договору фінансового лізингу.

Відносини фінансового лізингу, на відміну від іпотечних, дозволяють:

- створити більш привабливі цінові умови фінансування придбання об'єкта нерухомого майна шляхом застосування нижчої ніж кредитна процентної ставки;
- застосовувати більш лояльні вимоги до позичальника (майбутнього придбавача об'єкта нерухомого майна) з огляду на відсутність прийняття останнім права власності на себе;
- звільнення лізингоодержувача від необхідності підготовки пакета документів щодо об'єкта нерухомого майна;
- уникнути затрат будь-яких (часових, фінансових тощо) ресурсів на пошук та оформлення забезпечення боргового зобов'язання під час виникнення відносин фінансового лізингу;
- уникнути впливу на рівень кредитної спроможності лізингоотримувача для сторонніх кредиторів з огляду на відсутність формування кредитного зобов'язання за договором фінансового лізингу.

Висновки. Ринок відносин фінансового лізингу об'єктів нерухомого майна в Україні поступово продовжує свій розвиток. Очевидними є його переваги перед іншими методами фінансування придбання об'єктів нерухомого майна житлового призначення.

Водночас очевидними виявилися декілька причин, які згенерували низку стримувальних факторів: перевищення рівня пропозиції над рівнем реального попиту на ринку нерухомого майна, брак у лізингодавців довгострокових ресурсів для формування оптимальних параметрів лізингового фінансування, відсутність ефективного збалансування термінів фінансування придбання об'єктів нерухомого майна і фінансових можливостей лізингоотримувачів.

Щодо розвитку лізингових відносин на ринку нерухомого майна варто відмітити досить високу чисельність учасників угоди: продавець об'єкта нерухомого майна, нотаріус, ріелтер, землевпорядник, лізингодавець, лізингоодержувач, страхова компанія. Щодо особливостей розвитку таких відносин варто відмітити необхідність і доцільність ретельної перевірки так званої «прозорості» ринкової історії об'єкта нерухомого майна і наявність значної різниці між балансовою і ринковою вартістю об'єктів.

Крім того, важливою обставиною, яку варто враховувати, є те, що об'єкт нерухомого майна безпосередньо розташований на земельній ділянці.

З огляду на те, що земельна ділянка, задіяна в такого роду лізингових відносинах, може пе-

ребувати як у власності продавця об'єкта нерухомого майна, так і в його звичайному користуванні, недоцільною є, на нашу думку, можливість вважати лізингову операцію, об'єктом якої виступає нерухоме майно, стандартною.

Розвиток лізингових відносин на ринку нерухомого майна в Україні передбачає необхідність: оптимізації інституційної інфраструктури ринку лізингових відносин, удосконалення нормативно-правового регулювання суб'єктів ринку лізингових відносин, упровадження задекларованих державних програм стимулювання розвитку лізингових відносин на ринку нерухомого майна житлового призначення; забезпечення оптимізації параметрів лізингового кредитування відносно реального рівня платоспроможності потенційного лізингоодержувача.

Список використаних джерел

1. Цивільний кодекс України [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/435-15>.
2. Господарський кодекс України [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/436-15>.
3. Про фінансовий лізинг : Закон України [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/ru/723/97-вр>.
4. Про внесення змін до постанов Кабінету Міністрів України від 08.10.2004 № 1330 і від 17.07.2009 № 768 : постанова КМУ № 616 від 18.08.2017 [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.kmu.gov.ua/control/uk/cardnpd?docid=250213631>.
5. Офіційний сайт лізингової компанії «ТЕКОМ-Лізинг» [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <https://tekom-lease.com.ua/uk/lizing-neruhomosti-dlya-yuridichnih-osi>.
6. Офіційний сайт АТ «Таскомбанк» [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.tascombank.com.ua/content/view/791/41/lang,ukrainian>.
7. Офіційний сайт лізингової компанії «Бізнес Капітал» [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://businesscapital.com.ua/services/lizing>.
8. Офіційний сайт ПАТ «Полтава-банк» [Електронний ресурс]. — Режим доступу : http://www.poltavabank.com/home/index.php?option=com_content&task=view&id=436&Itemid=48.
9. Офіційний сайт лізингової компанії «АТОН-XXI» [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.aton-leasing.com/umovi>.
10. Правила надання послуг з фінансового лізингу державною іпотечною установою : постанова правління Державної іпотечної установи від 13.09.2017 № 99/1 [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://ipoteka.gov.ua/sites/default/files/.pdf>.
11. Меморандум про співпрацю між Державною іпотечною установою та ПАТ КБ «ПриватБанк» у сфері іпотечного кредитування та лізингу житла від 12.06.2017 [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.ipoteka.gov.ua/sites/default/files/img-613114008-0001.pdf>.
12. Офіційний сайт Державної іпотечної установи [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <https://www.ipoteka.gov.ua/node/2458>.

JEL Classification G21

FORMATION OF LEASING RELATIONS IN THE REAL ESTATE MARKET IN UKRAINE

ZAPOROZHETS Svitlana,

Ph. D. in Economics,

*Associate Professor of the Department of Finance and Banking
of Cherkasy Educational-Scientific Institute
of SHEI «Banking University»*

Annotation. *The article deals with the features of the formation of leasing relations in the real estate market in Ukraine. The common and distinctive features between mortgage lending and financial leasing of residential real estate objects have been determined. Institutional preconditions of functioning of leasing relations in the real estate market in Ukraine have been investigated, the quantitative parameters of providing leasing services.*

Key words: *financial leasing, real estate, leasing relations, mortgage lending, state mortgage institution.*

The article deals with the features of the formation of leasing relations in the real estate market in Ukraine. The common and distinctive features between mortgage lending and financial leasing of residential real estate objects have been determined.

Institutional preconditions of functioning of leasing relations in the real estate market in Ukraine have been investigated. It has been determined that it is a typical thing that at the modern stage of the financial market development the level of its saturation with specialized institutions, which offer a real possibility of acquiring real estate for individuals, is rather low.

It has been found out that the State Mortgage Institution is the main leader in the implementation of new state financial leasing programs for real estate in Ukraine. This allows providing a new format of public-private partnership in the field of providing the population of the country with residential real estate objects. The role of PJSC "PrivatBank" as a partner of the State Mortgage Institution for realization of financing programs for the purchase of residential real estate objects has been substantiated.

The quantitative parameters of providing leasing services in Ukraine by several market participants have been analyzed. According to the results of the comparative analysis, it has been concluded that the most favorable conditions for providing financial leasing services are proposed by the State Mortgage Institution. Other participants of this type of relationship offer significantly more favorable conditions of financing an acquisition of real estate, along with modern parameters of mortgage lending.

A number of factors that restrain the development of the market of financial leasing relations in Ukraine have been determined. It has been found out that the development of leasing relations in the real estate market in Ukraine implies the necessity of such actions: optimizing the institutional infrastructure of the leasing market; improving the legal regulation of subjects of the leasing market; introducing declared state programs to stimulate the development of leasing relations in the residential real estate market; providing optimization of leasing lending parameters relative to the real level of solvency of a potential lessee.

References

1. Tsyvilnyi kodeks Ukrainy [The Civil Code of Ukraine]. (n. d.). *zakon3.rada.gov.ua*. Retrieved from <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/435-15> [in Ukrainian].
2. Hospodarskyi kodeks Ukrainy [The Commercial Code of Ukraine]. (n. d.). *zakon2.rada.gov.ua*. Retrieved from <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/436-15> [in Ukrainian].
3. Pro finansovyi lizynh: Zakon Ukrainy [About financial leasing: Law of Ukraine]. (1997). *zakon3.rada.gov.ua*. Retrieved from <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/ru/723/97-вр> [in Ukrainian].

4. Kabinet Ministriv Ukrainy. (2017). *Pro vnesennia zmin do postanov Kabinetu Ministriv Ukrainy vid 08.10.2004 № 1330 i vid 17.07.2009 № 768: postanova KМУ № 616 vid 18.08.2017* [On Amendments to the Decrees of the Cabinet of Ministers of Ukraine of 08.10.2004 № 1330 and from 17.07.2009 № 768: Resolution of the Cabinet of Ministers of Ukraine № 616 dated 18.08.2017]. Retrieved from <http://www.kmu.gov.ua/control/uk/cardnpd?docid=250213631> [in Ukrainian].
5. Ofitsiyni sait lizynhovoi kompanii «TEKOM-Lizynh» [Official site of leasing company «TEKOM-Leasing»]. *tekom-lease.com.ua*. Retrieved from <https://tekom-lease.com.ua/uk/lizing-neruhomosti-dlya-yuridichnih-osi> [in Ukrainian].
6. Ofitsiyni sait AT «Taskombank» [Official website of «Taskombank»]. *www.tascombank.com.ua*. Retrieved from <http://www.tascombank.com.ua/content/view/791/41/lang,ukrainian> [in Ukrainian].
7. Ofitsiyni sait lizynhovoi kompanii «Biznes Kapital» [Official website of the leasing company «Biznes Kapital»]. *businesscapital.com.ua*. Retrieved from <http://businesscapital.com.ua/services/lizing> [in Ukrainian].
8. Ofitsiyni sait PAT «Poltava-bank» [Official site of the PAT "Poltava-bank"]. *www.poltavabank.com*. Retrieved from http://www.poltavabank.com/home/index.php?option=com_content&task=view&id=436&Itemid=48 [in Ukrainian].
9. Ofitsiyni sait lizynhovoi kompanii «ATON-XXI» [Official website of the leasing company «ATON-XXI»]. *www.aton-leasing.com*. Retrieved from <http://www.aton-leasing.com/umovi> [in Ukrainian].
10. Derzhavna ipotechna ustanova (2017a). *Pravyla nadannia posluh z finansovoho lizynhu derzhavnoiu ipotechnoiu ustanovoiu: postanova pravlinnia Derzhavnoi ipotechnoi ustanovy vid 13.09.2017 № 99/1* [The rules for providing financial leasing services by the state mortgage institution: the resolution of the Board of the State Mortgage Institution dated September 13, 2017 No. 99/1]. Retrieved from <http://ipoteka.gov.ua/sites/default/files/.pdf> [in Ukrainian].
11. Derzhavna ipotechna ustanova (2017b). *Memorandum pro spivpratsiu mizh Derzhavnoiu ipotechnoiu ustanovoiu ta PAT KB «PryvatBank» u sferi ipotechnoho kredytuvannia ta lizynhu zhytla vid 12.06.2017* [Memorandum on cooperation between the State Mortgage Institution and PJSC CB «PrivatBank» in the field of mortgage lending and housing lease from June 12, 2017]. Retrieved from <http://ipoteka.gov.ua/sites/default/files/.pdf> [in Ukrainian].
12. Ofitsiyni sait Derzhavnoi ipotechnoi ustanovy [Official website of the State Mortgage Institution]. *www.ipoteka.gov.ua*. Retrieved from <https://www.ipoteka.gov.ua/node/2458> [in Ukrainian].

УДК 336.748:657

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК ЗМІНИ ВАЛЮТНИХ КУРСІВ

ЕЛІЗАРОВА Катерина Станіславівна,
старший викладач кафедри обліку, оподаткування,
публічного управління та адміністрування
ДВНЗ «Криворізький національний університет»
e-mail: yelizarova@ukr.net

Анотація. Наведено проблеми, з якими стикаються бухгалтери під час опанування бухгалтерського обліку зміни валютних курсів; запропоновано удосконалення методики вивчення цього питання шляхом розгляду його в чітко визначеній логічній послідовності; встановлено й унаочнено взаємозв'язок між господарськими операціями і різницями, що виникають за різних валютних курсів; розроблено схему відображення в обліку різниць, що виникають за різних валютних курсів, і апробовано її на числових прикладах; у числових прикладах наочно представлено відображення в бухгалтерському обліку курсових різниць як при зростанні, так і при зменшенні курсу валюти та сумових різниць як при перевищенні комерційного курсу валюти над курсом валюти Національного банку України, так і навпаки.

Ключові слова: валютна господарська операція, балансуєча господарська операція, монетарна стаття балансу, немонетарна стаття балансу, курсова різниця, сумова різниця, позитивна різниця, негативна різниця.

Постановка проблеми. Питання бухгалтерського обліку зміни валютних курсів є одночасно і складним, і актуальним. Складним воно є для бухгалтерів, тому що пов'язане з багатьма поняттями, такими, як «курсва різниця», «сумова різниця», «валютна господарська операція», «балансуєча господарська операція», «монетарна стаття балансу», «немонетарна стаття балансу» та ін. Актуальним це питання є тому, що зовнішньоекономічна діяльність суб'єктів господарювання України з кожним днем розширюється і розвивається, тож усе більше підприємств і організацій стикаються із необхідністю ведення обліку зовнішньоекономічної діяльності, а облік зміни валютних курсів є його фундаментом.

Аннотація. Приведены проблемы, с которыми встречаются бухгалтера во время освоения бухгалтерского учета изменения валютных курсов, предложено усовершенствование методики изучения этого вопроса путем рассмотрения его в четко определенной логической последовательности; установлена и проиллюстрирована взаимосвязь между хозяйственными операциями и разницей, которые возникают при разных валютных курсах; разработана схема отображения в учете разниц, которые возникают при разных валютных курсах, и апробирована на числовых примерах; в числовых примерах наглядно представлено отображение в бухгалтерском учете курсовых разниц как при возрастании, так и при уменьшении курса валюты, и суммовых разниц как при превышении коммерческого курса валюты над курсом валюты Национального банка Украины, так и наоборот.

Ключевые слова: валютная хозяйственная операция, балансирующая хозяйственная операция, монетарная статья баланса, немонетарная статья баланса, курсовая разница, суммовая разница, позитивная разница, негативная разница.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання бухгалтерського обліку зміни валютних курсів не є новим і вже досліджувалося багатьма українськими вченими. Слід відмітити праці таких авторів, як Ф. Ф. Бутинець, І. В. Жиглей [1], Т. І. Войтенко [2], І. А. Волкова, М. В. Реслер, О. Ю. Калініна [3], Л. О. Кадуріна, М. С. Стрельнікова [4], М. Ю. Карпушенко [5], І. О. Лукашова, О. М. Головащенко [6], В. М. Небильцова, О. В. Небильцова, О. В. Овдій [7], М. Ф. Огійчук, В. Г. Шандурська, М. І. Беленкова [8] та ін. Але бухгалтерський облік — це «жива» дисципліна, яка існує і розвивається поряд із розвитком суспільно-економічних відносин, тому не можна не заперечувати той факт, що навчальна і наукова література з бухгалтерського

обліку, а також публікації з часом застарівають, і підручники та навчальні посібники через два-три-чотири роки після їх видання втрачають свою актуальність. Тож, зазвичай, бухгалтери для здобуття потрібних знань шукають більш сучасну інформацію. На нашу думку, стосовно теми обліку зміни валютних курсів заслуговують уваги роботи таких авторів, як О. Габрук, Л. Пантелійчук [9], В. Карпова [10], О. Ольховик [11], В. Помулева [12], М. Рета [13]. Однак у процесі пошуку інформації щодо бухгалтерського обліку зміни валютних курсів бухгалтери стикаються із такими проблемами, як неповнота, нелогічність і складність представленої інформації, що не тільки не сприяє підвищенню їхнього професійного рівня, а, навпаки, заплутує їх.

Метою статті є вдосконалення методики вивчення бухгалтерського обліку зміни валютних курсів, установлення й унаочнення взаємозв'язку між господарськими операціями і різницями, що виникають за різних валютних курсів, і розроблення схеми відображення таких різниць в обліку, а також апробація запропонованої схеми на наочних числових прикладах.

Виклад основного матеріалу. Удосконалення методики вивчення бухгалтерського обліку зміни валютних курсів полягає в розгляді цього питання в певній логічній послідовності.

По-перше, потрібно вивчити поняття «валютна операція» і «балансуюча операція». У процесі ведення бухгалтерського обліку здійснюється реєстрація всіх господарських операцій підприємства або організації.

Серед господарських операцій окремо виділяють валютні операції — це господарські операції, що призводять до виникнення в балансі підприємства сум (статей), які виражені в іноземній валюті [11]. Також у господарських операціях виділяють балансуючі операції — це господарські операції з погашення валютного зобов'язання, що виникає внаслідок валютної операції [11].

Розуміння понять «валютна операція» і «балансуюча операція» важливе, оскільки саме ці операції призводять до виникнення в балансі підприємства монетарних статей, на які нараховуються різниці за різних валютних курсів.

Схематично це можна представити *рис. 1*.



Рис. 1. Взаємозв'язок понять «господарські операції» і «різниці за валютними курсами»

Примітка. Розроблено за [11].

Прикладами валютних операцій є: придбання товарів чи послуг (робіт) за іноземну валюту на умовах відстрочення платежу; продаж і реалізація товарів та послуг (робіт) за іноземну валюту на умовах відстрочення платежу; сплата авансового платежу іноземною валютою поставальникові за товари чи послуги, що мають бути поставлені пізніше; отримання авансового платежу іноземною валютою за товари чи послуги,

які мають бути поставлені пізніше; отримання чи надання кредиту в іноземній валюті; отримання чи надання в лізинг майна, зобов'язання за яке виражене в іноземній валюті; купівля і продаж цінних паперів, номінал яких виражено в іноземній валюті.

Прикладами балансуючих операцій є: отримання або поставка товарів чи послуг (робіт), оплата за які була здійснена в іноземній валюті

і більш раннім строком; оплата іноземною валютою за раніше отримані товари чи послуги; отримання оплати від покупців і замовників за раніше поставлені товари чи надані послуги; погашення кредиту в іноземній валюті; плата чи отримання лізингових платежів в іноземній валюті; продаж чи викуп цінних паперів, номінал яких виражено в іноземній валюті.

Треба зазначити, що П(с)БО 21 дає визначення узагальнюючого визначення: «Операція в іноземній валюті — це господарська операція, вартість якої визначена в іноземній валюті або яка спричиняє проведення розрахунків в іноземній валюті» [14]. Дещо ширше визначення цього поняття дає МСБО 21.

По-друге, господарські операції підприємства, як було показано на *рис. 1*, призводять до виникнення в його балансі монетарних і немонетарних статей. Монетарні статті — статті балансу про грошові кошти, а також про такі активи і зобов'язання, які будуть отримані або сплачені у фіксованій (або визначеній) сумі грошей або їхніх еквівалентів [14]. Немонетарні статті — статті інші, ніж монетарні статті балансу [14].

До немонетарних статей, наприклад, згідно з чинним Планом рахунків для підприємств та організацій належать такі рахунки: 10 «Основні засоби», 12 «Нематеріальні активи», 20 «Виробничі запаси», 22 «Малоцінні та швидкозношувані предмети», 28 «Товари» та ін.

До монетарних статей, наприклад, відносять рахунки: 30 «Готівка», 31 «Рахунки в банках», 33 «Інші кошти», 34 «Короткострокові векселі одержані», 36 «Розрахунки з покупцями та замовниками», 50 «Довгострокові позики», 51 «Довгострокові векселі видані», 60 «Короткострокові позики», 62 «Короткострокові векселі видані», 63 «Розрахунки з постачальниками та підрядниками» та ін. При цьому треба розуміти, що різниці, які нараховуються за різних валютних курсів, пов'язані лише з тими частинами рахунків, які виражені в іноземній валюті.

Треба звернути також увагу на те, що є й проблемні питання щодо понять «монетарні статті» і «немонетарні статті» балансу. Наприклад, В. М. Помулева [12] відмічає, що «в окремих випадках немонетарні статті можуть «переходити» в категорію монетарних. Наприклад, дебіторська заборгованість, що утворилася під час видачі авансу в іноземній валюті підзвітній особі, визнається немонетарною, оскільки її погашення грошовими коштами не передбачається. Але якщо працівник не повністю використав

виданий йому аванс, то така дебіторська заборгованість трансформується в монетарну (борг має бути погашений грошовими коштами), також кредиторська заборгованість підприємства перед працівником (у разі перевищення фактичних витрат над сумою авансу) буде монетарною». Науковець пропонує розв'язання цієї проблеми шляхом внесення деяких уточнень до П(с)БО 21.

По-третє, під час здійснення валютних і балансуєчих операцій підприємство стикається із різними валютними курсами щодо однієї й тієї самої валюти. Унаслідок переведення певної кількості одиниць однієї валюти в іншу валюту за різними валютними курсами виникають різниці.

Згідно з П(с)БО 21 «Вплив змін валютних курсів», «курсова різниця — різниця між оцінками однакової кількості одиниць іноземної валюти за різних валютних курсів» [14]. Аналогічне визначення дає й МСБО 21 «Вплив змін валютних курсів».

Але на практиці під курсовою різницею розуміють різницю, яка виникає внаслідок щоденної зміни офіційних валютних курсів, що встановлюються Національним банком України (НБУ). Курсові різниці виникають або на дату проведення розрахунку (операції), або на дату складання бухгалтерської звітності. Дослідженню визначення поняття «курсова різниця», а також їх класифікації приділено багато уваги в роботі М. В. Рети [13].

Крім курсових різниць, як різниць, що виникають із зміною кожного дня курсів валют Нацбанком України, також виникають різниці між фактичним курсом НБУ на певну дату і фактичним курсом купівлі або продажу валюти банком на міжбанківському валютному ринку України (МВРУ), які прийнято називати «сумовими різницями».

Таким чином, на практиці різниці, які нараховуються за різних валютних курсів, можуть бути курсові або сумові.

Курсові різниці умовно поділяють на операційні і неопераційні. При віднесенні курсової різниці до операційної чи неопераційної варто керуватися тим, якою — операційною, інвестиційною чи фінансовою — є сама операція, у результаті проведення якої така курсова різниця утворилася.

Курсові різниці, які виникають унаслідок перерахунку залишків валютних коштів у банку й у касі підприємства на дату балансу,

є операційними для відображення в обліку і складання звіту про фінансові результати, неопераційними — при складанні звіту про рух грошових коштів.

Окремо обчислюють курсові різниці за внесками до зареєстрованого (пайового) капіталу і додаткового капіталу (рах. 423 і 425).

По-четверте, різниці, що виникають за монетарними статтями в інвалюті, можуть мати для підприємства як позитивні, так і негативні наслідки.

Позитивні наслідки виражаються у формі доходів, а негативні — у формі втрат. Якою для підприємства буде конкретна різниця, залежить від того, для якої статті вона обчислюється.

Наприклад, якщо підприємство має валюту на поточному валютному рахунку, то збільшення курсу цієї валюти означатиме зростання її вартості у гривнях. Тож якщо підприємство вирішить її продати, то воно отримає додатковий дохід. А якщо підприємство має заборгованість за кредитом в інвалюті, то при зростанні валютного курсу зростає і вартість його у гривнях, що є не вигідним для підприємства, а отже, означає втрати для підприємства. Таким чином, вплив зміни валютних курсів на господарську діяльність підприємства може бути позитивним і виражатись у формі доходу — це так звана позитивна різниця, а може бути негативним і виражатись у формі втрат — це так звана негативна різниця.

Для обліку курсових різниць за власним капіталом призначені рахунки 423 «Накопичені курсові різниці» та 425 «Інший додатковий капітал», у кредиті яких відображаються позитивні курсові різниці, а в дебеті — негативні.

Курсові різниці за господарськими операціями, що відносять до операційної діяльності підприємства, відображаються у кредиті рахунку 714 «Дохід від операційної курсової різниці», якщо різниця позитивна, і в дебеті рахунку 945 «Втрати від операційної курсової різниці», якщо різниця негативна.

Курсові різниці за господарськими операціями, що відносять до фінансової та інвестиційної

діяльності (тобто неопераційні), відображають у кредиті рахунку 744 «Дохід від неопераційної курсової різниці», якщо різниця позитивна, і в дебеті рахунку 974 «Втрати від неопераційних курсових різниць», якщо різниця негативна.

Що стосується сумових різниць, то вони відображаються у кредиті рахунку 711 «Дохід від купівлі-продажу іноземної валюти», якщо різниця позитивна, і в дебеті рахунку 942 «Витрати на купівлю-продаж іноземної валюти».

Відносно визначення сумових різниць, то порядок визначення фінансового результату від операцій із купівлі-продажу інвалюти описано в Інструкції № 291.

Однак, як зазначає В. Карпова [10], «у цьому документі допущена термінологічна неточність. Зокрема, в Інструкції № 291 указано додатну різницю між курсом придбання валюти на МВРУ і балансовою вартістю валюти, обчисленою за курсом НБУ, відображати у складі доходів, а від'ємну — у складі витрат. Однак ці правила можна застосовувати тільки до операцій із продажу іноземної валюти». Тож при віднесенні сумових різниць на доходи чи витрати треба керуватись поняттями «вигідно-невигідно» для підприємства.

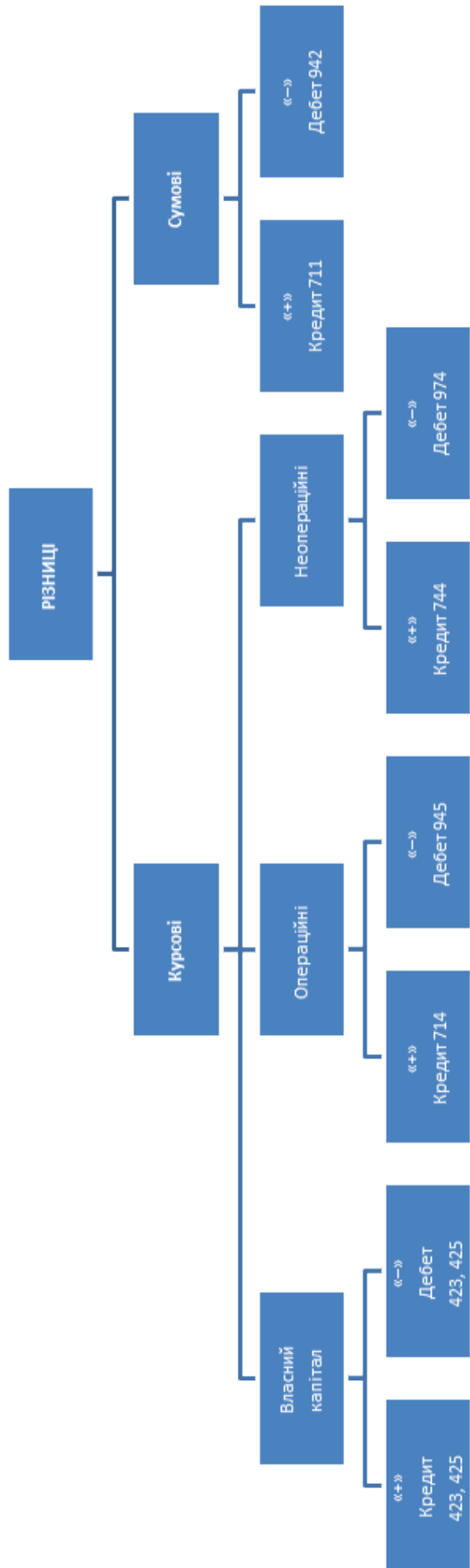
По-п'яте, щоб унаочнити вищезазначене і надати бухгалтерам дієвий інструмент для відображення в бухгалтерському обліку різниць, що виникають за зміни валютних курсів, зобразимо цю інформацію у формі схеми (рис. 2).

По-шосте, наведемо числові приклади відображення позитивних і негативних різниць.

Приклад 1. Відображення в бухгалтерському обліку курсових різниць (зростання курсу валюти).

У підприємства на кінець кварталу залишок коштів на поточному валютному рахунку становив 20 000 дол. США і заборгованість перед іноземними постачальниками за отримані товари — 15 000 дол. США за курсом НБУ 25,9 грн/дол. На останній робочий день кварталу курс НБУ становив 26,5 грн/дол.

Зробимо перерахунок залишку монетарних статей на кінець звітного кварталу (табл. 1 і 2).



Умовні позначення: «+» — позитивна різниця; «-» — негативна різниця.

Рис. 2. Схеми відображення в обліку різниць, що виникають за зміни валютних курсів

Примітка. Розроблено за [7].

Таблиця 1

Перерахунок залишку коштів на валютному рахунку підприємства
при зростанні курсу іноземної валюти

Розрахунок	Валюта	Вихідний рахунок		Примітка	Кореспондуючий рахунок	
		312			714	
		«Поточні рахунки в іноземній валюті»			«Дохід від операційної курсової різниці»	
		Дт	Кт	Дт	Кт	
$20\,000 \cdot 25,9 =$	дол. грн	20 000 518 000				
$(26,5 - 25,9) \cdot 20\,000 =$	грн	12 000		12 000		12000
$518\,000 + 12\,000 =$	дол. грн	20 000 530 000				
<i>Перевірка: $20\,000 \cdot 26,5 =$</i>	грн	530 000				

Таблиця 2

Перерахунок залишку коштів із заборгованості підприємства перед іноземними постачальниками при зростанні курсу іноземної валюти

Розрахунок	Валюта	Вихідний рахунок		Примітка	Кореспондуючий рахунок	
		«Розрахунки з іноземними постачальниками»	«Втраги від операційної курсової різниці»		Дт	Кт
		Дт	Кт		Дт	Кт
$15\ 000 \cdot 25,9 =$	дол. грн		15 000 388 500			
$(26,5 - 25,9) \cdot 150\ 000 =$	грн		9 000	9000 грн. – це курсова різниця, оскільки відображає різницю між курсами НБУ на різні дати. Оскільки різниця виникла із заборгованості підприємства перед іноземними постачальниками, що, скоріше за все, належить до операційної діяльності підприємства, тож це – операційна курсова різниця. Зростання курсу долара призвело до зростання гривневої вартості заборгованості підприємства, що невідгдно для нього, отже, різниця є негативною Таким чином, ця різниця курсова, операційна, негативна, тож відображається за дебетом рахунку 945 «Втраги від операційної курсової різниці»	9 000	
$388\ 500 + 9\ 000 =$	дол. грн		15 000 397 500			
<i>Перевірка: $15\ 000 \cdot 26,5 =$</i>	грн		397 500			

Відобразимо перерахунок залишку за монетарними статтями підприємства в журналі реєстрації господарських операцій (табл. 3).

Таблиця 3

Журнал реєстрації господарських операцій (при зростанні курсу іноземної валюти)

№ за/п	Зміст господарської операції	Кореспонденція рахунків		Сума
		дебет	кредит	
1	Відображено курсову різницю за перерахунком залишку коштів на валютному рахунку (26,5 – 25,9) · 20 000	312	714	12 000
2	Відображено курсову різницю за перерахунком залишку коштів із заборгованості підприємства перед іноземними постачальниками (26,5 – 25,9) · 15 000	945	632	9 000

Приклад 2. Відображення в бухгалтерському обліку курсових різниць (зменшення курсу валюти).

У підприємства на кінець кварталу залишок коштів на поточному валютному рахунку становив 20 000 дол. США і заборгованість перед іноземними постачальниками за отримані товари — 15 000 дол. США за курсом НБУ 26,5 грн/дол.

На останній робочий день кварталу курс НБУ становив 26,1 грн/дол.

Зробимо перерахунок залишку монетарних статей на кінець звітної кварталу (табл. 4 і 5).

Відобразимо перерахунок залишку за монетарними статтями підприємства в журналі реєстрації господарських операцій (табл. 6).

Таблиця 6

Журнал реєстрації господарських операцій (при зменшенні курсу іноземної валюти)

№ пор.	Зміст господарської операції	Кореспонденція рахунків		Сума
		дебет	кредит	
1	Відображено курсову різницю за перерахунком залишку коштів на валютному рахунку (26,5 – 26,1) · 20 000	945	312	8 000
2	Відображено курсову різницю за перерахунком залишку коштів із заборгованості підприємства перед іноземними постачальниками (26,5 – 26,1) · 15 000	632	714	9 000

Приклад 3. Відображення в бухгалтерському обліку сумових різниць (перевищення курсу валюти МВРУ над курсом валюти НБУ).

Підприємство перерахувало банкові 270 000 грн для купівлі 10 000 дол. США.

Курс НБУ на дату зарахування валюти на поточний рахунок підприємства становив 26,5 грн/дол., а курс МВРУ — 26,7 грн/дол. Комісія банку становить 1 % від вартості купленої валюти.

Відобразимо ці події в бухгалтерському обліку (табл. 7).

Приклад 4. Відображення в бухгалтерському обліку сумових різниць (перевищення курсу валюти НБУ над курсом валюти МВРУ).

Підприємство перерахувало банкові 270 000 грн для купівлі 10 000 дол. США. Курс НБУ на дату зарахування валюти на поточний рахунок підприємства становив 26,5 грн/дол., а курс МВРУ — 26,4 грн/дол. Комісія банку становить 1 % від вартості купленої валюти.

Відобразимо ці події в бухгалтерському обліку (табл. 8).

Таблиця 4

Перерахунок залишку коштів на валютному рахунку підприємства при зменшенні курсу іноземної валюти

Розрахунок	Валюта	Вихідний рахунок		Примітка	Кореспондуючий рахунок	
		312 «Поточні рахунки в іноземній валюті»			945 «Втрати від операційної курсової різниці»	
		Дт	Кт		Дт	Кт
$20\,000 \cdot 26,5 =$	дол. грн	20 000 530 000				
$(26,5 - 26,1) \cdot 20\,000 =$	грн		8 000	8 000 грн – це курсова різниця, оскільки відображає різницю між курсами НБУ на різні дати. Оскільки курсові різниці, які виникають унаслідок перерахунку залишків валютних коштів у банку й у касі підприємства на дату балансу, є операційними для відображення в обліку, то це – операційна курсова різниця. Зменшення курсу долара призвело до зменшення гривневої вартості валюти на валютному рахунку підприємства, що не вигідно для нього, отже, різниця є негативною. Таким чином, ця різниця курсова, операційна, негативна, тож відображається за дебетом рахунку 945 «Втрати від операційної курсової різниці»	8000	
$530\,000 - 8\,000 =$	дол. грн	20 000 522 000				
Перевірка: $20\,000 \cdot 26,1 =$	грн	522 000				

Таблиця 5

Перерахунок залишку коштів із заборгованості підприємства перед іноземними постачальниками при зменшенні курсу іноземної валюти

Розрахунок	Валюта	Вихідний рахунок		Примітка	Кореспондуючий рахунок		
		632 «Розрахунки з іноземними постачальниками»	Дт		Кт	714 «Дохід від операційної курсової різниці»	Дт
$15\,000 \cdot 26,5 =$	дол. грн		15 000 397 500				
$(26,5 - 26,1) \cdot 150\,000 =$	грн	6 000		6 000 грн – це курсова різниця, оскільки відображає різницю між курсами НБУ на різні дати. Оскільки різниця виникла із заборгованості підприємства перед іноземними постачальниками, що, скоріше за все, належить до операційної діяльності підприємства, то це – операційна курсова різниця. Зменшення курсу долара призвело до зменшення гривневої вартості заборгованості підприємства, що вигідно для нього, отже, різниця є позитивною. Таким чином, ця різниця курсова, операційна, позитивна, тож відображається за кредитом рахунку 714 «Дохід від операційної курсової різниці»		6 000	
$397\,500 - 6\,000 =$	дол. грн		15 000 391 500				
Перевірка: $15\,000 \cdot 26,1 =$	грн		391 500				

Таблиця 7

Відображення в бухгалтерському обліку умовних різниць (перевищення курсу валюти МВРУ над курсом валюти НБУ)

Розрахунок	Валюта	Вихідний рахунок		Примітка	Кореспондуючий рахунок
		«Грошові кошти в дорозі в національній валюті»	333		
		Дт	Кт		
	грн	270 000		Підприємство перерахувало банку гривні для купівлі валюти	Кредит 311
$26,7 \cdot 10\,000 = 267\,000$	грн			Банк купує для підприємства валюту за комерційним курсом МВРУ 26,7 грн/дол. Підприємство розподіляє суму у гривнях, витрачену на купівлю валюти, так:	
$26,5 \cdot 10\,000 = 265\,000$	дол. грн		10 000 265 000	а) зараховує валюту на валютний рахунок у доларах США й у гривнях за курсом НБУ;	Дебет 312
$(26,7 - 26,5) \cdot 10\,000 = 2\,000$	грн			б) відображає різницю між комерційним курсом МВРУ і курсом НБУ. 2 000 грн – це <i>сумова</i> різниця, оскільки відображає різницю між курсами МВРУ і НБУ на одну дату. Перевищення курсу МВРУ над курсом НБУ призвело до того, що фактично підприємство витратило більшу суму грошей на купівлю валюти, ніж та сума, яку воно змогло зарахувати на валютний рахунок як гривневий еквівалент купленої валюти. Це невигідно для нього, отже, різниця є <i>негативною</i> . Таким чином, ця різниця <i>сумова, негативна</i> , тож відображається за дебетом рахунку 942 «Витрати на купівлю/продаж іноземної валюти»	Дебет 942
$1\% \cdot 267\,000 = 2\,670$	грн		2 670	Банк нараховує комісію за свої послуги з купівлі іноземної валюти. Підприємство відносить комісію банку на адміністративні витрати	Дебет 92
$270\,000 - 267\,000 - 2\,670 = 330$	грн		330	Залишок коштів, перерахованих для купівлі валюти, банк повергає на поточний рахунок підприємства	Дебет 311
<i>Перевірка оборотів:</i>	<i>грн</i>	<i>270 000</i>	<i>270 000</i>		

Таблиця 8

Відображення в бухгалтерському обліку сумових різниць (перевищення курсу валюти НБУ над курсом валюти МВРУ)

Розрахунок	Валюта	Вихідний рахунок		Примітка	Кореспондуючий рахунок
		Дт	Кт		
	грн.	270 000		Підприємство перерахувало банку гривні для купівлі валюти	Кредит 311
$26,4 \cdot 10\,000 = 264\,000$	грн			Банк купує для підприємства валюту за комерційним курсом МВРУ 26,4 грн/дол.	
$26,5 \cdot 10\,000 = 265\,000$	дол. грн	10 000 265 000		Підприємство відображає покупку валюти так: а) зараховує валюту на валютний рахунок у доларах США й у гривнях за курсом НБУ б) відображає різницю між комерційним курсом МВРУ і курсом НБУ.	Дебет 312
$(26,5 - 26,4) \cdot 10\,000 = 1\,000$	грн.	1 000		1 000 грн — це <i>сумова</i> різниця, оскільки відображає різницю між курсами МВРУ і НБУ на одну дату. Перевищення курсу НБУ над курсом МВРУ призвело до того, що фактично підприємство зарахувало на валютний рахунок більшу суму грошей як гривневий еквівалент купленої валюти, ніж фактична сума, яку воно витратило на її купівлю. Це вигідно для нього, отже, різниця є <i>позитивною</i> . Таким чином, ця різниця <i>сумова, позитивна</i> , тож відображається за кредитом рахунку 711 «Дохід від купівлі-продажу іноземної валюти»	Кредит 711
$1 \% \cdot 264\,000 = 2\,640$	грн		2 640	Банк нараховує комісію за свої послуги з купівлі іноземної валюти.	Дебет 92
$270\,000 - 264\,000 - 2\,640 = 3\,360$	грн		3 360	Підприємство відносить комісію банку на адміністративні витрати	Дебет 311
<i>Перевірка оборотів:</i>	<i>грн</i>	<i>270 000</i>	<i>270 000</i>	Залишок коштів, перерахованих для купівлі валюти, банк повертає на поточний рахунок підприємства	

Висновки. Таким чином, під час розгляду питання бухгалтерського обліку зміни валютних курсів рекомендуємо дотримувати методики його вивчення в такій логічній послідовності:

- 1) виокремлення з-поміж безлічі видів різноманітних господарських операцій підприємства понять «валютна господарська операція» і «балансуюча господарська операція»;
- 2) вивчення понять «монетарні статті» і «немонетарні» балансу та усвідомлення взаємозв'язку між господарськими операціями, статтями балансу та бухгалтерським обліком зміни валютних курсів;
- 3) вивчення поняття «різниця, що виникає внаслідок використання різних валютних курсів», усвідомлення різниці між поняттями

«курсова» і «сумова» різниця та ознайомлення із видами курсових різниць;

- 4) усвідомлення понять «позитивна» і «негативна» різниця щодо вигідності або невигідності для підприємства;

- 5) використання у практичній діяльності схеми відображення в обліку кожного виду різниць.

Напрямами дальших досліджень із цієї теми є детальний розгляд питання щодо дат, на які відбувається відображення в обліку курсових і сумових різниць як під час перерахунку монетарних статей балансу, так і під час здійснення господарських операцій, а також розгляд питання відображення в обліку статей балансу, які з немонетарних переходять у монетарні.

Список використаних джерел

1. Бутинець Ф. Ф. Облік зовнішньоекономічної діяльності : підручник для студентів вищих навчальних закладів спеціальності 7.050106 «Облік і аудит» / Ф. Ф. Бутинець, І. В. Жиглей ; за ред. проф. Ф. Ф. Бутинця. — 3-тє вид., доповн. і перероб. — Житомир : ПП «Рута», 2006. — 388 с.
2. Войтенко Т. ВЭД; бухгалтерский и налоговый учет в подробностях / Т. Войтенко. — Харьков : Фактор, 2010. — 448 с.
3. Волкова І. А. Облік зовнішньоекономічної діяльності : навч. посібник / І. А. Волкова, М. В. Реслер, О. Ю. Калініна. — Київ : Центр учбової літератури, 2011. — 304 с.
4. Кадуріна Л. О. Облік зовнішньоекономічної діяльності на підприємствах України: теорія, практика, рекомендації : навч. посібник / Л. О. Кадуріна, М. С. Стрельнікова. — Київ : Центр учбової літератури, 2007. — 606 с.
5. Карпушенко М. Ю. Конспект лекцій з дисципліни «Облік зовнішньоекономічної діяльності» (для студентів денної і заочної форм навчання спеціальностей 7.03050901, 8.03050901 «Облік і аудит» та слухачів другої вищої освіти спеціальності 7.03050901 «Облік і аудит») / М. Ю. Карпушенко ; Харк. нац. ун-т міськ. госп-ва ім. О. М. Бекетова. — Харків : ХНУМГ, 2014. — 80 с.
6. Лукашова І. О. Бухгалтерський облік зовнішньоекономічної діяльності : навч.-практ. посібник / І. О. Лукашова, О. М. Головащенко ; М-во освіти і науки України, Донецький нац. ун-т екон. і торгівлі ім. М. Туган-Барановського. — 2-ге вид., переробл. і доповн. — Львів : Магнолія, 2006. — 284 с.
7. Небильцова В. М. Облік зовнішньоекономічної діяльності : навч. посібник / В. М. Небильцова, О. В. Небильцова, О. В. Овдій. — Київ : Хай-Тек Прес, 2007. — 256 с.
8. Облік зовнішньоекономічної діяльності : навч. посібник [для студ. вищ. навч. закл.] / [М. Ф. Огітчук, В. Г. Шандурська, М. І. Беленкова та ін.]. — Київ : Алерта, 2009. — 332 с.
9. Габрук О. Облік операцій в іноземній валюті [Електронний ресурс] / О. Габрук, Л. Пантелійчук // Інформаційно-аналітичний журнал «Вісник. Офіційно про податки». — 2017. — № 39 (943). — Режим доступу : <http://www.visnuk.com.ua/uk/publication/100006050-oblik-operatsiy-v-inozemniy-valyuti>.
10. Карпова В. Курсовые разницы в операциях с инвалютой: основы расчета [Электронный ресурс] / В. Карпова // «Бухгалтер & закон». — 2016. — № 49 (453). — Режим доступа : http://bz.ligazakon.ua/magazine_article/BZ009612.
11. Ольховик О. Экспорт: бухгалтерський облік і податок на прибуток [Електронний ресурс] / О. Ольховик // Податки та бухгалтерський облік. — 2016. — № 16. — Режим доступу : <https://i.factor.ua/ukr/journals/nibu/2016/february/issue-16/article-15816.html>.
12. Помулева В. М. Курсові різниці: облік та відображення у звітності [Електронний ресурс] / В. М. Помулева // Особливості економічних реформ в Україні, пов'язаних з вимогами євроінтеграції : колективна монографія / за ред. С. В. Шарова, Н. М. Левченко ; ЗНТУ. — Запоріжжя : СТАТУС, 2017. — С. 191—207. — Режим доступу : <http://eir.zntu.edu.ua/handle/123456789/1897>.

13. Рета М. В. Облікове забезпечення операцій в іноземній валюті: окремі аспекти [Електронний ресурс] / М. В. Рета // Молодий вчений. — 2017. — № 2 (42). — Лютий. — Режим доступу : <http://molodyvcheny.in.ua/files/journal/2017/2/74.pdf>.
14. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 21 «Вплив змін валютних курсів» від 10.08.2000 № 193 [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0515-00>.

JEL Classification F31, M41

ACCOUNTING OF CHANGES IN EXCHANGE RATES

ELIZAROVA Ekaterina,

Senior Lecturer of the Department of Accounting, Taxation,
Public Management and Administration
of SHEI «Kryvyi Rih National University»
e-mail: yelizarova@ukr.net

Annotation. *The article presents problems which accountants meet while studying accounting of changes of currency exchange rates. It is proposed the improvement of the method of studying this question in a precise definite logical sequence. It is established and illustrated the connection between business transactions and the differences which appear when using different exchange rates. We have developed a scheme of accounting the differences, which appear while using different exchange rates, and this scheme is tested on numerical studies. The numerical examples clearly show the accounting of exchange rate differences when there are both hikes and cuts in the rates, and of amount differences when commercial currency exchange rate exceeds the National bank of Ukraine's currency exchange rate and vice versa.*

Key words: *currency business transaction, balancing business transaction, balance sheet monetary account, balance sheet non-monetary account, exchange rate difference, amount difference, positive difference, negative difference.*

In the process of seeking information on accounting of changes in exchange rates, accountants face such problems as incompleteness, illogicality and complicity of presented information. In order to eliminate these problems, we propose to improve the method of studying of accounting of changes in exchange rates. We have established and illustrated the connection between business transactions and the concept of differences, which appear when using different exchange rates. We have developed a scheme which shows how to account the differences mentioned above. This scheme has been tested on visual numerical studies.

The improvement in the method of studying of accounting of changes in exchange rates is to consider this question in a certain logical sequence:

1) Distinguishing the concepts “Currency business transactions” and “Balancing business transaction” from many different kinds of enterprise's business transactions;

2) Studying the concepts of “Monetary” and “Non-monetary” balance sheet accounts and understanding the fact, that currency transactions and balancing transactions lead to monetary accounts appearing in an company's balance sheet, and they are evaluated in foreign and national currency at the same time;

3) Understanding the fact that in the process of accounting of monetary accounts, which are evaluated in foreign currency, the concept “Difference” appears as a result of using of different exchange rates;

4) Understanding the distinction between the concept “Exchange rate difference” — this difference appears as a result of everyday changes of official currency exchange rates which are set by National Bank of Ukraine (NBU), and “Amount difference” — this is the difference between NBU currency exchange rate and a commercial bank's exchange rate of buying and selling currency at the Interbank currency market of Ukraine for the same date; familiarization with the different types of exchange rate differences, which are operational, non-operational and the differences in contributions to registered (share) capital and subsidiary capital;

5) Understanding the concepts of “Positive” and “Negative” differences from the point of view of profitability or unprofitability for an enterprise, whereas the profitability of the difference is expressed in the form of income and the unprofitability — in the form of loss;

6) Using of the author's suggested scheme of accounting of each type of differences in accounting practices.

The direction of further researches on this topic is to study the question of dates of accounting exchange rate differences and amount differences as when re-counting monetary balance sheet accounts as when carrying out some business transactions. The other direction of further researches is to study the question of accounting the balance sheet accounts, which move from non-monetary to monetary.

References

1. Butynets, F. F., & Zhygley, I. V. (2006). *Oblik zovnishnoekonomichnoi diialnosti [Accounting for foreign economic activity]*. Zhytomyr: PP «Ruta» [in Ukrainian].
2. Voytenko, T. (2010). *VED: bukhgalterskiy i nalogovyy uchet v podrobnostyakh [Foreign Economic Activity: Accountancy and Tax Accounting in details]*. Kharkiv: Factor [in Russian].
3. Volkova, I. A., Resler, M. B., & Kalinina, O. Yu. (2011). *Oblik zovnishno-ekonomichnoi diialnosti [Accounting for foreign economic activity]*. Kyiv: Tsentr uchbovoyi literatury [in Ukrainian].
4. Kadurina, L. O., & Strielnikova, M. S. (2007). *Oblik zovnishnoekonomichnoi diialnosti na pidpriemstvakh Ukrainy: teoriia, praktyka, rekomendatsii [Accounting for foreign economic activity at Ukrainian enterprises: theory, practice, recommendations]*. Kyiv: Tsentr uchbovoyi literatury [in Ukrainian].
5. Karpushenko, M. Yu. (2014). Konspekt lektsii z dystsypliny «Oblik zovnishnoekonomichnoi diialnosti» (dlia studentiv dennoi i zaочноi form navchannia spetsialnosti 7.03050901, 8.03050901 «Oblik i audyt» ta slukhachiv druhoi vyshchoi osvity spetsialnosti 7.03050901 «Oblik i audyt») [Summary of lectures on discipline «Accounting of foreign economic activity» (for students of full-time and part-time forms of studying specialties 7.03050901, 8.03050901 «Accounting and Audit» and students of the second higher education specialty 7.03050901 «Accounting and Audit»). Kharkiv: KhNUMH [in Ukrainian].
6. Lukashova, I. O., & Golovashchenko, O. M. (2006). *Bukhhalterskyi oblik zovnishnoekonomichnoi diialnosti [Accounting of foreign economic activity]*. Lviv: Mahnoliia [in Ukrainian].
7. Nebyltsova, B. M. (2007). *Oblik zovnishnoekonomichnoi diialnosti [Accounting for foreign economic activity]*. Kyiv: Khay-Tek Pres [in Ukrainian].
8. Ogiychuk, M. F., Shandurska, V. G., Belenkova, M. I., et al. (2009). *Oblik zovnishnoekonomichnoi diialnosti [Accounting of foreign economic activity]*. Kyiv: Alerta [in Ukrainian].
9. Gabruk, O., & Panteliychuk, L. (2017). Oblik operatsii v inozemnii valiuti [Accounting for foreign currency transactions]. *Informatsiino-analitychnyi zhurnal «Visnyk. Ofitsiino pro podatky» — Information and analytical magazine «Visnyk. Officially about taxes»*, 39. Retrieved from <http://www.visnyk.com.ua/uk/publication/100006050-oblik-operatsiy-v-inozemniy-valyuti> [in Ukrainian].
10. Karpova, V. (2016). Kursovyie raznitsy v operatsiyakh s invalyutoy: osnovy rascheta [Exchange differences in operations with foreign currency: the basis of calculation]. *Bukhgalter & zakon — Accountant & law*, 49. Retrieved from http://bz.ligazakon.ua/magazine_article/BZ009612 [in Ukrainian].
11. Olkhovyk, O. (2016). Eksport: bukhalterskyi oblik i podatok na prybutok [Export: accounting and income tax]. *Podatky ta bukhalterskyi oblik – Taxes and accounting*, 16. *i.factor.ua*. Retrieved from <https://i.factor.ua/ukr/journals/nibu/2016/february/issue-16/article-15816.html> [in Ukrainian].
12. Pomulieva, V. M. (2017). *Kursovi riznytsi: oblik ta vidobrazhennia u zvitnosti [Course differences: accounting and reporting in reporting]*. S. V. Sharov, N. M. Levchenko (Ed). Zaporizhzhya: Status. *eir.zntu.edu.ua*. Retrieved from <http://eir.zntu.edu.ua/handle/123456789/1897> [in Ukrainian].
13. Reta, M. V. (2017). Oblikove zabezpechennia operatsii v inozemnii valiuti: okremi aspekty [Accounting for foreign currency transactions: some aspects]. *Molodyi vchenyi — Young scientist*, 2. *molodyvcheny.in.ua*. Retrieved from <http://molodyvcheny.in.ua/files/journal/2017/2/74.pdf> [in Ukrainian]. Polozhennia (standart) bukhalterskoho obliku 21 «Vplyv zmin valiutnykh kursiv» vid 10.08.2000 № 193 [Regulation (standard) of accounting 21 «Effect of changes in exchange rates» dated August 10, 2000 No. 193]. *zakon3.rada.gov.ua* Retrieved from : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0515-00> [in Ukrainian].

УДК 123.456:789

ЕКОНОМІКА СПІЛЬНОГО СПОЖИВАННЯ — НОВА СИСТЕМА ЦІННОСТЕЙ І ДОВІРИ

КУКСА Валентина Михайлівна,

кандидат економічних наук,

доцент кафедри менеджменту та інформаційних технологій

Черкаського-навчально-наукового інституту

ДВНЗ «Університет банківської справи» (м. Київ)

e-mail: kuksavm15@gmail.com

Анотація. Проведено аналіз сутності економіки спільної участі (*sharing economy*) і причини її виникнення.

Розглянуто модель взаємодії та особливості співпраці учасників — користувачів шерингу.

Виділено сфери поширених шерингових платформ та їхній життєвий цикл.

Досліджено світовий і вітчизняний досвід розвитку економіки спільної участі.

Запропоновано перспективні напрями, сегменти розвитку економіки спільного споживання та розглянуто її головні перешкоди.

Ключові слова: шерингова економіка, економіка спільної участі, економіка спільного споживання, шерингові платформи, економіка довіри.

Постановка проблеми. У сучасному світі відбуваються трансформаційні процеси суспільно-економічного життя, зокрема, на зміну надмірному використанню ресурсів, притаманному ХХ століттю, до суспільства приходять розуміння необхідності спільного споживання та раціонального витрачання матеріальних благ і послуг. Інтернет-технології, розвиток комунікацій прискорили процес співпраці, обміну інформації та оплати послуг (благ). Виникнення шерингової економіки, або економіки спільного споживання (з англ. *sharing economy* або *share economy*), пов'язано з цим. Сутність якої зводиться до можливості отримання додаткового доходу (або скорочення витрат) від передання в тимчасове користування речей, благ і послуг.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні і практичні аспекти розвитку та поширення шерингової економіки досліджували як вітчизняні, так і закордонні науковці. Серед закордонних учених можна відзначити робо-

Анотация. Произведен анализ сущности экономики совместного участия (*sharing economy*) и причины ее возникновения. Рассмотрены модель взаимодействия и особенности сотрудничества участников — пользователей шеринга. Выделены сферы распространенных шеринговых платформ и их жизненный цикл. Исследован мировой и отечественный опыт развития экономики совместного участия. Предложены перспективные направления, сегменты развития экономики общего потребления и рассмотрены ее основные препятствия.

Ключевые слова: шеринговая экономика, совместное потребление, экономика общего потребления, шеринговые платформы, экономика доверия.

ту Р. Чейз, яка дослідила, як люди і платформи створюють економіку спільного споживання і трансформують капіталізм. Пояснила поняття спільної участі, «принцип вулика» і модель взаємодії P2P [5]. Л. Ганські у своїх дослідженнях розкриває сутність речей, які краще використовувати спільно [6]. Р. Ботсман у своїх дослідженнях пояснює, як технології трансформують спілкування і створюють довіру між людьми [4]. Б. Крамер доводить необхідність поширення інформації про себе і свою компанію через соціальні мережі [7]. А. Сундарараджан провів дослідження про онлайн-довіру між людьми усього світу [12]. Серед вітчизняних учених варто виділити Н. Рощину і Л. Борданову, які досліджували перспективи розвитку економіки спільної участі [2]; М. Макарчук — досліджував унікальні конкурентні переваги на прикладі шерингових платформ; В. Опалько і В. Мотриченко розглядають глобальні тенденції та поширення Інтернет-технологій у світовій практиці [1].

Метою статті є з'ясування особливостей виникнення шерингової економіки, платформ спільної участі та трансформації системи цінностей серед користувачів шерингу.

Вклад основного матеріалу. Економічна сутність поняття шерингової економіки (економіки спільної участі) розкривається в можливості отримання додаткового доходу або скорочення витрат від передання в тимчасове користування речей, благ і послуг. Згідно з визначенням, поданим Price water house — Coopers PwC (2015), шерингову економіку розглядають як сферу відносин, що дозволяє окремим особам і групам заробляти гроші за рахунок недоотриманих активів. Таким чином, фізичні активи надаються як послуги [10]. Gaéтан Vanloqueren Saw-B (2015) трактує поняття шерингової економіки як ініціативи людей, які організують спільне використання товару. Cyril Kretzschmar включає в це поняття й інші складові: економіка спільного доступу (шерингова) базується на рівності осіб, які самоорганізуються для створення спільного блага. Вона передбачає створення спільного товару: при розподілі вартості поїздки, яка розподіляється справедливо між водієм і пасажиром. Вільне програмне забезпечення, розроблене його користувачами, належить усім. Згідно з визначенням Portail Québec — Services Québec: економіка спільного доступу — напівформальна схема між окремими споживачами для обміну об'єктів, часу, послуг (розміщення, перевезення), у яких стандартні ділові правила нівелюються або переплітаються [8, с. 5—6].

Підсумовуючи вищезазначені визначення, сутність шерингової економіки (економіки спільного доступу) полягає у створенні спільного товару чи надання послуги, у тому числі в тимчасове користування активів, із найменшими витратами, ґрунтуючись на принципах рівності, взаємодопомоги та взаємовиручки учасників.

Виникнення і поширення шерингової економіки в багатьох країнах світу пов'язують із фінансовими труднощами населення в період кризи, розвитком інформаційних комп'ютерних технологій, відповідних електронних платформ, соціальних мереж і мобільних додатків. В основі її реалізації — ідеології win-win (виграють обидві сторони) і принципу peer-to-peer (P2P) (від одного користувача до іншого). Спільне використання ресурсів добре відоме та проявляється в моделі «бізнес — бізнес» (B2B), наприклад, при спільному використанні техніки в сільському і

лісовому господарстві, а також у моделі «бізнес — споживач» (B2C) — у закладах самообслуговування. Можливість отримувати із своїх пасивів активи, які будуть приносити дохід, і є особливістю нинішньої шерингової економіки. У результаті взаємодії налагоджується контакт між людиною, у якої є надлишковий ресурс, і тим, кому цього ресурсу не вистачає, при цьому виграють обидві сторони або учасники проекту. Такий підхід передбачає як загальне споживання, так і спільне створення.

Поряд із таким підходом, з'являється і нова система поглядів на річ, майно, послугу або фінансові ресурси. Сьогодні потрібну річ не обов'язково купувати, її можна позичити. Речами, майном можна ділитися та ще й з користю. Тим, хто має чим ділитися, і тим, кому це може знадобитися, — вирішують прихильники раціонального використання ресурсів і створюють шерингову платформу.

Нинішніми принципами шерингової економіки є: економія часу і ресурсів, вигідна співпраця і раціональне споживання з метою задоволення максимальних потреб.

Головними факторами і причинами виникнення економіки спільної участі є ось що.

1. *Розвиток комунікаційних технологій та рівність учасників соціальних мереж.* Користувачі перших мереж MySpace, Facebook, LinkedIn (2000 р.) отримали можливість взаємодіяти з іншими учасниками, обмінюватися інформацією, спілкуватися в режимі реального часу. Використовуючи нові можливості, з'явилися перші платформи: Ebay, Couchsurfing, Freecycle.

2. *Криза 2008 року і брак фінансових ресурсів* спонукали людей думати та діяти по-іншому, відмовляючись від гіперспоживання. Шерингова економіка пропонує додатковий шлях отримання фінансових ресурсів та іншу систему цінностей, засновану на довірі, доступності, обміні, співпраці, прямому контакті між учасниками без посередників. Наприклад, 2008 року Брайан Ческі і Джо Гебб вирішили підзаробити, здавши в оренду кімнату. Для реклами цієї послуги вони створили в Інтернеті сторінку Airbedandbreakfast.com. А 2009 року засновники сайту, на той час був перейменований в Airbnb, потрапили у відомий бізнес-інкубатор Y Combinator у Кремнієвій долині. Так був створений відомий шеринговий ресурс Airbnb. Окрім нього, протягом 2008—2010 років почали з'являтися перші платформи: The Hub London, TaskRabbit, Landshare тощо.

3. *Екологічні проблеми*, що змушують населення шукати нові шляхи збереження природних ресурсів. Зміна клімату, невпинне виснаження ресурсів, ріст населення — усе це наголошує на потребі внесення нової моделі ведення бізнесу, яка була б більш стійкою за традиційну, а тому шерингова економіка сприймається як альтернатива з більш низьким впливом.

4. *Трансформація системи цінностей у свідомості людей: головною цінністю стає довіра*, що дозволяє людям розуміти важливість спільноти, бути ближчими і допомагати одне одному.

Система цінностей, яка сприяє індивідуалізму й особистому збагаченню, почали змінюватися. З'являється новий підхід у ставленні до споживання: споживач стає чутливішим до екологічних і етичних проблем.

Шерингова економіка спрямована на повторне використання товарів і скорочення кількості відходів [6].

На сьогодні у світовій практиці економіка спільного споживання представлена такими сферами, які можна згрупувати за п'ятьма напрямками (табл.).

Таблиця

Модель взаємодії та сфери поширення шерингових платформ

№ пор	Модель взаємодії	Сфера послуг	Інтернет-платформа
1.	Послуги транспорту (Peer-to-peer — P2P transportation)	Надання транспортних послуг	<i>Uber, UberX, Lyft, AvtoShare</i>
		Прокат автомобілів	<i>Relay Rides</i>
		Сервіс спільних поїздок	<i>Zimride, BlaBlaCar</i>
		Спільного використання велосипедів	<i>Boston's Hubway чи Chicago's Divvy Bikes</i>
2.	Оренда житла (Peer-to-peer — P2P accommodation)	Короткотермінова оренда житла по всьому світу	<i>Airbnb, HomeAway</i>
3.	Домашні послуги (On-demand household services)	Оренда інструменту та інших речей, продаж та обмін непотрібних або невживаних речей	<i>Ebay, Amazon, OLX, Плюшкін</i>
		Надання будь-яких послуг	<i>TaskRabbit, Kabanchik, Sorted</i>
		Пошук віддаленої роботи	<i>Freelance</i>
		Сервіс для спілкування мандрівників, готових привезти для бажаних потрібні сувеніри з подорожі	<i>Bringwasmit</i>
4.	Професійні послуги (On demand professional services)	Виробництво і продаж індивідуальних і раритетних речей	<i>Etsy, Crafta</i>
		Навчання і репетиторство, онлайн курси, тренінги	<i>P2PU, Skillshare, Sharing academy Coursera,</i>
		Послуги адміністрування, консалтинг і бухгалтерський облік, юридичні послуги тощо	<i>Khanacademy, Udemy</i>
		Послуги приватного пілота легкомоторного літака (2—6 пасажирів)	<i>Wingly</i>
		Реалізація надлишків приготовленої їжі	<i>Shareyourmeal, EatWith, Share city, Meal Sharing, VizEat</i>
		Оренда новорічних ялинок	<i>Happy Tree</i>
5.	Спільне фінансування (Collaborative finance)	Побутові та бізнесові позики	<i>Fixura, Lending Club</i>
		Краудфандинг (спільне фінансування проектів, стартапів, підприємств), сервіси знижок, Інтернет-аукціони, спільне користування лабораторіями	<i>LendingClub, Zopa, Indiegogo, Gofundme, CircleUp, Friendsurance, InsPeer</i>

Примітка. Згруповано автором на основі проведеного дослідження і джерел [9; 10].

Нині шерингові платформи активно розвиваються і є прибутковими.

Наприклад, в Європі доходи від шерингових платформ збільшилися утричі — з 1 млрд євро у 2013 році до 3,3 млрд євро у 2015 році, з

яких 1,169 млрд євро припадає на послуги транспорту і 1,150 млрд євро — на послуги з оренди житла.

Поширення шерингових платформ та їхній життєвий цикл зображено на рис.

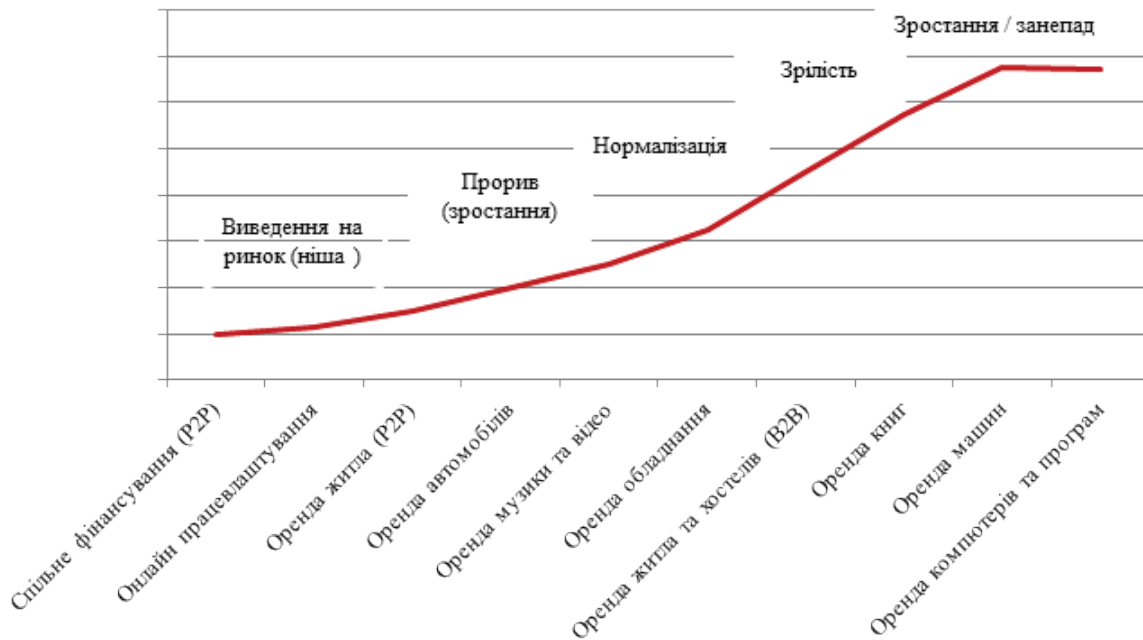


Рис. Життєвий цикл шерингових платформ

Примітка. Побудовано за результатами проведеного дослідження і звіту PWC analysis 2016 [9; 10].

Згідно з даними рис. на стадії зростання та зрілості лежать шерингові платформи: оренда житла і хостелів (B2B), оренда книг і машин. Перспективним напрямом подальшого розвитку шерингових платформ є оренда комп'ютерів, інформаційних технологій і розробок, програмного забезпечення.

За прогнозами досліджень Pricewaterhouse Coopers (PWC), розміри шерингової економіки в Європі перевищать мільярди доларів і її доходи зростуть до 335 млрд дол. США до 2025 року [3]. При цьому частка Великобританії 2025-го становитиме 15 млрд дол. США. У країнах Європи доходи від шерингових платформ будуть зростати, а обмін економічними операціями збільшиться більш ніж на 60 % [11]. Окрім країн Європи, США є також провідним центром платформ спільної участі. Згідно зі звітом Центру досліджень Pew (травень 2016 року), 72 % населення використовують шерингові та онлайн-сервіси [11].

За оцінкою компанії PWC, значний ріст до 2025 року очікується в сервісах спільного фінансування (P2P) — на 63 % та онлайн-працевлаштування — на 37 %.

У сервісах оренди житла (P2P) очікується збільшення на 31 % та оренда автомобілів — на 23 %.

Для подальшого стійкого розвитку шерингових платформ (сервісів) необхідно утримувати відповідні позиції — ніші на ринку, упроваджувати інноваційні розробки і підтверджувати унікальність свого ресурсу. Експерти прогнозують, що упровадження інновацій і нових розробок відбудеться серед двох найбільших платформ *Uber Eats* або *Airbnb's Trips*.

Так, компанія *Uber* (США, м. Сан-Франциско, 2010 р.) використовує додаток до смартфонів, щоб отримувати запити людей, які потребують транспортування, а потім надсилає ці запити своїм водіям, які здійснюють перевезення. Платформа працює у близько 270 містах у більш ніж у 60 країнах світу і розширюється з великою швидкістю. Нині компанія оцінюється в 51 млрд дол. США. З 2015 року компанія співпрацює з Університетом штату Аризона у сфері дослідження картографічної технології, а також з компанією *Google*. Структура *Uber* — унікальне поєднання транспортної компанії, мобільної

Інтернет-компанії та реального інжинірингу. Компанія *Uber* була названа одним із кращих майбутніх дебютів на ринку [13].

Другою найвпливовішою компанією шерингової економіки є *Airbnb* (США, м. Сан-Франциско, 2008 р.), яка пропонує 250 000 номерів у більш ніж 30 000 містах у 270 країнах світу. Сервісом користується більше ніж 4 млн чол. Компанія *Airbnb* 2016 року отримала прибутку 6,5 млрд дол. США [13].

В останні роки проекти шерингової економіки набувають популярність і в Україні. Так, проект *OLX* працює з 2007 року (до 2014-го під назвою *Slando*). *OLX* пропонує швидкий спосіб купувати, продавати чи обмінюватися товарами й послугами шляхом публікації оголошень. Станом на 2017 рік сервіс містить 11 млн оголошень і 8 млн користувачів України.

З 2014 року *Bla Bla Car* працює в Україні. Причому прийшов через купівлю українського стартапу «Подорожники».

Інший вітчизняний шеринговий стартап *Dressboom* узявся позбавити українок одвічної гардеробної проблеми «нема, що одягнути». Наступний сервіс виник за часів Майдану як механізм підвезення людей до головної площі Києва і має назву *Give Me A Lift* (Україна, 2014 р.). Нині сервіс налічує 1 944 зареєстрованих користувачів, які здійснили 4 235 поїздок загальною довжиною понад 35 тис. км.

У зв'язку з військовими діями і впливом масових переселенців виник ще один проект — *Susidi*. Сервіс пропонує створити привабливу персоналізовану інфографіку про пошук чи оренду житла, яку можна поширити в соціальних мережах.

Ще одним локальним проектом, запущеним в Україні, є *Preply*. Сервіс для підбору приватних репетиторів, який уже запущений в Україні, Польщі, Мексиці та Бразилії. Зараз на *Preply* представлені понад 30 тис. репетиторів і близько 70 тисяч учнів, є можливість вивчати 27 мов та ін.

Глобалізація та інформаційні технології дозволяють людям усього світу буди трохи ближче. Це стосується не тільки ділових відносин, а й простих людей, незнайомих один одному. Уже сьогодні репутації людини в онлайн спільноті достатньо, щоб довірити йому свою машину чи квартиру. І цей рівень довіри до незнайомих (за наявності в них надійної репутації в Інтернеті) буде тільки зростати.

Безумовно, поширення шерингових платформ у світі та Україні має позитивне значення

для повнішого і раціональнішого задоволення потреб, збереження довкілля, дистанційної зайнятості та отримання додаткових доходів. Група, яка могла б виграти від шерингових сервісів, — це люди похилого віку, які не використовують повною мірою активи (кімнати, автомобілі, інструмент, ретроплатівки тощо), з яких вони можуть заробляти гроші. Також цільовим сегментом можуть бути безробітні, одинокі батьки, студенти, діти.

Перспективним напрямом розвитку шерингової економіки та її платформ є розроблення більш ширшого спектра послуг і товарів. Економіка спільного використання ресурсів зростатиме, замінюючи традиційні компанії подібного сервісу. Цим компаніям потрібно рухатися з часом і зміщувати акцент із традиційної діяльності до інноваційної.

Традиційному бізнесові потрібно швидко адаптуватися до змін зовнішнього середовища і розглядати шерингову економіку як можливість знайти нові, стабільніші способи залучення споживачів, розробки нових проектів та технологій. Показовим є приклад співпраці *Tesla* з *Uber* щодо залучення електричних автомобілів у рамках оренди, розроблення бездротових механізмів входу для полегшення оренди автомобіля. Показовим прикладом є інноваційність компанії *Airbnb*, яка здійснює пошук особливих місць для своїх відвідувачів — унікальні місця, автентичні оселі, архітектурні споруди.

Економіка спільного споживання та її платформи стали найбільш зручним і дешевим способом донесення інформації до клієнта в порівнянні з традиційними. Ще однією перевагою шерингової економіки є можливість повторного використання товарів (ресурсів або благ), термін використання яких короткий (іграшки, DVD-приставки, апарати з реабілітації, ваги, розвиваючі килимки, пеленальні столи, дитячі велосипеди, інтерактивні іграшки тощо).

Інтернет-технології, смартфони із GPS дозволяють людям побачити, де розташована найближча орендована машина, соціальні мережі забезпечують спосіб перевірки людей і побудови довіри, онлайніві платіжні системи обробляють платежі. Таким чином, виникає потужний шеринговий взаємозв'язок між фізичною і віртуальною сферами життя.

Довіра, на якій будуються шерингові відносини, частково виключає форму ризику, дозволяючи взяти на себе добрі наміри інших, щоб відповідати вашим очікуванням (відгуки, огляди, оцінки). Деякі платформи перевіряють

ідентифікатор своїх учасників за допомогою інструментів ідентифікації (e-mail, ID).

Будь-яка шерингова платформа повинна ґрунтуватися на основних ключових позиціях: довірі, спільному споживанні, попиті на вимогу (рівний — рівному). Саме цих постулатів повинен дотримуватися будь-хто, хто хоче започаткувати бізнес спільної участі. Це бізнес, де технологія була використана на користь зниження трансакційних витрат на оренду іншим людям, але спрямований на отримання прибутку. Водночас бізнес, який не отримує прибуток, не буде тривати довго, навіть якщо має суспільно корисну мету. Економіка розподілу або спільної участі не втрутилась до великого бізнесу, а просто стала великим бізнесом сама по собі.

Однак саме в цьому і виникає загроза для національної економіки у формі втрат до бюджету: виникає проблема обліку та оподаткування цих додаткових доходів, переливання частини грошей у тінь, брак реальних механізмів відслідковування потоку грошей. Іншою проблемою, вже законодавчо-інституційного рівня, стають умови праці, офіційне працевлаштування учасників і гарантування якості отриманих товарів і послуг. Платформи знімають зі себе зобов'язання слідкувати за цим, наголошуючи на своїй виключній ролі посередника і перекладаючи відповідальність на виконавців і продавців. Єдине, що можуть забезпечити шерингові платформи,

— перевірка зареєстрованих учасників та формування двосторонньої рейтингової системи їх оцінки (за балами і відгуками). Крім того, невирішеною залишається позиція влади щодо надання окремих видів послуг (оренда житла, ліцензування послуг транспортних перевезень), а саме дозволи, офіційне оформлення договору, страхування майна тощо. Деякі країни заборонили або ввели обмеження на діяльність шерингових сервісів на їхній території (Нідерланди, Таїланд, Індія, Китай, В'єтнам, Сінгапур та Індонезія). Недосконалим, а то й узагалі відсутнім залишається статистичний облік розмірів цього сектору економіки і врахування його впливу на реальну економіку, розміри ВВП країни, рівень зайнятості тощо.

Отже, шерингова економіка — це не просто поєднання наявних попиту і пропозиції за допомогою сучасних технологій. Це дійсно революція та переформатування концепції споживання внаслідок зміни системи цінностей від надмірного споживання до суспільного обміну і взаємодопомоги. Запорука подальшого розвитку шерингу в тому, що він виник еволюційним шляхом і буде зростати, розвиватися далі незалежно від дії уряду чи великих корпорацій. Головним, як показує світовий досвід, найбільш ефективним чинником розвитку шерингу залишаються довіра і відгуки споживачів, так зване «сарафанне радіо».

Список використаних джерел

1. Мотриченко В. М. Мегатренди глобального економічного розвитку [Електронний ресурс] / В. М. Мотриченко, В. І. Опалько // Фінансовий простір. — 2014. — № 4 (16). — С. 176—181. — Режим доступу : <https://fp.cibs.ubs.edu.ua/files/1404/14ovvmge.pdf>.
2. Рощина Н. В. Перспективи економіки спільної участі / Н. В. Рощина, Л. С. Борданова // Інвестиції: практика та досвід. — 2017. — № 22. — С. 19—21.
3. Шерингова економіка стає популярною в Європі та світі [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://reformsua.org/novini/372-sheringova-ekonomika-staepopulyarnoyu-v-evropi-ta-sviti.html>.
4. Botsman R. What's Mine Is Yours: The Rise of Collaborative Consumption / R. Botsman, R. Rogers. — HarperCollins Publishers, 2010. — 304 p.
5. Chase R. How People and platforms are Inventing the Collaborative Economy and Reinventing Capitalism [Electronic resource] / R. Chase. — New York : Public Affairs, 2015. — Available at : <http://www.robinchase.org/#peers-inc>.
6. Gansky L. The mesh: why the future of business is sharing [Electronic resource] / Lisa Gansky. — [б. м.] : Portfolio Penguin, 2010. — 165 p. — Available at : <https://informationdj.files.wordpress.com/2012/01/future-of-business-is-lisa-gansky.pdf>.
7. Kramer B. Shareology: How Sharing is Powering the Human Economy / B. Kramer. — [б. м.] : Morgan James, 2015. — 198 p.
8. Noreau J. The sharing economy: A black box [Electronic resource] / J. Noreau // Desjardins. Economic studies. — 2016. — № 26. — Available at : www.desjardins.com.

9. The Sharing Economy — Sizing the Revenue Opportunity. 2015 Megatrends Report [Electronic resource] // Pricewaterhouse Coopers. — 2015. — November. — Available at : <http://www.pwc.co.uk/issues/megatrends/collisions/sharingeconomy/the-sharing-economysizing-the-revenue-opportunity.html>.
10. The Sharing Economy, Consumer intelligence Series [Electronic resource] // Price water house Coopers. — 2015. — 30 p. — Available at : <https://www.pwc.com/us/en/technology/publications/assets/pwcconsumer-intelligence-series-the-sharing-economy.pdf>.
11. Sharing Economy and Collaborative Consumption: Definition, Statistics, Examples and 2017 Trends [Electronic resource] // Lovata. — 2017. — September 29. — Available at : <https://lovata.com/blog/sharing-economy-collaborative-consumption-definition-statistics-examples.html>.
12. Sundararajan A. The Sharing Economy: The End of Employment and the Rise of Crowd-Based Capitalism / A. Sundararajan. — Cambridge, MA : MIT Press, 2016. — 256 p.
13. Johnson, M. Uber's road to IPO: will it live up to the Hype? [Electronic resource] / Madeline Johnson // ZACKS. — 2017. — December, 8. — Available at : <https://www.zacks.com/stock/news/285431/ubers-road-to-ipo-will-it-live-up-to-the-hype>.

JEL Classification D13, G02

THE COMMON CONSUMPTION ECONOMY — NEW SYSTEM OF VALUES AND TRUST

KUKSA Valentyna,

Ph. D. in Economics,

Associate Professor of Department of Management and Information Technologies

Cherkasy Educational-Scientific Institute

of SHEI «Banking University»

e-mail: kuksavm15@gmail.com

Annotation. *The analysis of the essence of the economy of shared economy (sharing economy) and the reasons for its occurrence have been carried out. The model of interaction and features of co-operation of participant-users of sharing is considered. Areas of common sharing platforms and their life cycle are highlighted. The world and national experience of the development of the economy of common participation is researched. Perspective directions, segments of the economy of the common consumption are proposed and its main obstacles are considered.*

Key words: *sharing economy, economics of common participation, economy of common consumption, sharing platforms, economy of trust.*

The purpose of the article "The Economics of Common Consumption — The New System of Values and Trust" is to clarify the features of the emergence of a sharing economy, the platforms of common participation and the transformation of the value system.

The essence of the economy of the common participation (sharing economy) and the reasons for its emergence are analyzed in the paper. The views of domestic and foreign scientists on the interpretation of the essence, the role of the sharing economy and its platforms are researched. The model of interaction, ideology and features of cooperation of users of sharing is considered.

The main stages and factors that influenced the emergence of the economy of joint participation were identified in the course of the researching. The main factors include: development of communication technologies, equality of participants in social networks, crisis of 2008 and the lack of financial resources, need to preserve the environment, transformation of the system of values — from hyper consumption and personal enrichment to trust, savings, mutual assistance, common participation of sharing users.

The analysis of spheres of distribution and leading services of common using is carried out. By the way, their life cycle and income from the countries of Europe and the USA from using of the economy

of common participation are considered. The experience of the establishment and development of the most influential public access services Airbnb and Uber is researched. In addition, the domestic experience of the development of the sharing economy has been clarified.

The perspective directions and segments of the development of the economy of common participation, in particular: the necessity of interaction of business and sharing services, introduction of a wide range of services (goods), improvement of identification of users is proposed in the article. Among the perspective segments of users of sharing platforms are the elderly, unemployed, single parents, students, children.

Today, the sharing economy is not just a combination of existing demand and supply through modern technology. This is a really revolution and reforming the concept of consumption as a result of changing the value system from excessive consumption to social exchange and mutual assistance. The key to further developing the sharing belongs to it arising evolutionary and developing independently of the actions of the government or large corporations. The main thing is the trust and consumers' feedback, as the world experience shows, so-called "sarafan radio", that remains the most effective factor in the development of the economy of common participation.

References

1. Motrychenko, V. M., & Opalko, V. I. (2014). Mehatrendy hlobalnoho ekonomichnoho rozvytku [Megatrends of global economic development]. *Finansovyi prostir — Financial space*, 4, 176—181. Retrieved from <https://fp.cibs.ubs.edu.ua/files/1404/14ovvmge.pdf>.
2. Roshchyna, N. V., & Bordanova, L. S. (2017). Perspektyvy ekonomiky spilnoi uchasti [Prospects of the economy of joint participation]. *Investytsii: praktyka ta dosvid — Investments: practice and experience*, 22, 19—21.
3. Sherynhova ekonomika stae populiarnoiu v Yevropi ta sviti [The sharing economy is becoming more and more popular in Europe and in the world]. Retrieved from <http://reformsua.org/novini/372-sheringova-ekonomika-stae-populyarnoyu-v-evropi-ta-sviti.html>.
4. Botsman, R., Rogers, R. (2010). *What's Mine Is Yours: The Rise of Collaborative Consumption*. Harper Collins Publishers.
5. Chase, R. (2015). *How People and platforms are Inventing the Collaborative Economy and Reinventing Capitalism*. New York: Public Affairs. Retrieved from <http://www.robinchase.org/#peers-inc>.
6. Gansky, L. (2010). *The mesh: why the future of business is sharing*. Portfolio Penguin. England. Retrieved from <https://informationdj.files.wordpress.com/2012/01/future-of-business-is-lisagansky.pdf>.
7. Kramer, B. (2015). *Shareology: How Sharing is Powering the Human Economy*. Morgan James.
8. Noreau, J. (2016). The sharing economy: A black box. *Desjardins. Economic studies*, 26. Retrieved from www.desjardins.com.
9. The Sharing Economy — Sizing the Revenue Opportunity (2015). Megatrends Report — Pricewaterhouse Coopers: November. Retrieved from <http://www.pwc.co.uk/issues/megatrends/collisions/sharingeconomy/the-sharing-economysizing-the-revenue-opportunity.html>.
10. The Sharing Economy, Consumer intelligence Series (2015). Pricewaterhouse Coopers. Retrieved from <https://www.pwc.com/us/en/technology/publications/assets/pwccconsumer-intelligence-series-the-sharing-economy.pdf>.
11. Sharing Economy and Collaborative Consumption: Definition, Statistics, Examples and 2017 Trends. (2017). September 29. 19 p. Retrieved from <https://lovata.com/blog/sharing-economy-collaborative-consumption-definition-statistics-examples.html>.
12. Sundararajan, A. (2016). *The Sharing Economy: The End of Employment and the Rise of Crowd-Based Capitalism*. Cambridge, MA: MIT Press.
13. Johnson, M. (2017, December 8). Uber's road to IPO: will it live up to the Hype? *Zacks*. Retrieved from <https://www.zacks.com/stock/news/285431/ubers-road-to-ipo-will-it-live-up-to-the-hype>.

УДК 336.717(477)

РОЗВИТОК РОЗДРІБНОГО БАНКІВСЬКОГО БІЗНЕСУ В СУЧАСНИХ УМОВАХ ОРГАНІЗАЦІЇ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

КОСТОГРИЗ Вікторія Григорівна,

кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів та банківської справи
Черкаського навчально-наукового інституту
ДВНЗ «Університет банківської справи»
e-mail: kostogryzvg@gmail.com

ФІЛАТОВА Юлія,

магістрант Черкаського навчально-наукового інституту
ДВНЗ «Університет банківської справи»
e-mail: YuliannaFilatova@gmail.com

Анотація. Визначено особливості розвитку роздрібно-банківського бізнесу в сучасних умовах організації банківської системи України. Проведено аналітичну оцінку сучасного стану роздрібно-банківського бізнесу в банках України. Досліджено концентрацію роздрібно-банківського ринку України. Виявлено основні проблеми, що стримують розвиток роздрібно-банківського бізнесу України. Запропоновано комплекс заходів щодо вдосконалення організації роздрібно-банківського бізнесу.

Ключові слова: роздрібний банківський бізнес, банківське обслуговування, роздрібні банківські продукти, роздрібні банківські послуги, концентрація роздрібно-банківського ринку.

Постановка проблеми. В останні роки банківська система України функціонувала в умовах невизначеності, фінансової нестабільності, політичних перетворень та іноземної окупації частини країни із загрозою вторгнення в усі східні та південні області. Під впливом макроекономічних і політичних чинників, військового конфлікту наявні проблеми в банківській системі відобразились у формі банківської кризи. У сучасних умовах роздрібний банківський бізнес є одним з основних чинників зростання банківського сектору, ключовим сегментом діяльності більшості банків, який може виступати в ролі перспективного варіанта і високого за значимістю джерела залучення ресурсів банками з метою отримання високого фінансового результату. Важливість і необхідність визначення сучасних аспектів розвитку роздрібно-

Аннотация. Определены особенности развития розничного банковского бизнеса в современных условиях организации банковской системы Украины. Проведена аналитическая оценка современного состояния розничного бизнеса в банках Украины. Исследована концентрация розничного банковского рынка Украины. Выявлены основные проблемы, сдерживающие развитие розничного банковского бизнеса Украины. Предложен комплекс мероприятий по совершенствованию организации розничного банковского бизнеса.

Ключевые слова: розничний банківський бізнес, банківське обслуговування, розничні банківські продукти, розничні банківські послуги, концентрація розничного банківського ринку.

банківського бізнесу, що передбачає з'ясування як теоретичних, так і практичних аспектів ефективного здійснення роздрібних операцій у банку за умов динамічності сучасних економічних взаємовідносин, визначає актуальність нашого дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у дослідження проблем організації роздрібно-банківського бізнесу зробили такі науковці, як Х.-У. Деринг [2], О. В. Купрієнко [6], Г. Ю. Мещеряков [7], І. О. Основін [8], В. А. Романенко [10], І. О. Спіцин і Я. О. Спіцин [11], О. В. Комісарчик [5]. Стратегії розвитку сучасного роздрібно-банківського бізнесу досліджував І. Б. Івасів, який розмежовує роздрібний банківський бізнес на операції з обслуговування фізичних осіб, дрібних підприємців, малих і середніх підприємств [4]. Науковець С. Б. Гладкова

вважає особливістю роздрібних банківських послуг саме малі грошові суми [1]. У своїх працях А. В. Шаланговський зазначає, що продуктово-му ряду роздрібних банків властива клієнтоорієнтованість, легкий доступ до продукту, простота, зрозумілість для споживача [13]. Однак, попри численні досягнення в зазначеній сфері, подальшого вивчення потребують сучасні аспекти розвитку і вдосконалення організації роздрібно банківського бізнесу в Україні.

Метою статті є дослідження особливостей розвитку роздрібно банківського бізнесу в сучасних умовах організації банківської системи України і визначення основних проблем та

пропозицій щодо подальшого вдосконалення організації роздрібно банківського бізнесу в Україні.

Виклад основного матеріалу. Поняття «роздрібний банківський бізнес» є досить неоднозначним у розумінні багатьох економістів. Спеціалізовані термінологічні словники визначають роздрібну банківську діяльність (від англ. — *retail banking*) як надання банківських послуг для індивідуальних клієнтів — широке коло приватних осіб, а саме домогосподарств і приватних підприємців, крім дуже заможних верств населення [14]. У *табл. 1* представлено різноманітні наукові тлумачення цього поняття.

Таблиця 1

Наукові тлумачення поняття «роздрібний банківський бізнес»

Автор	Визначення
Х.-У. Деринг [2]	банківські операції з приватними клієнтами, у тому числі і малий бізнес
О. В. Комісарчик [5]	обслуговування банками індивідуальних клієнтів — фізичних осіб, приватних підприємців і підприємств малого бізнесу
О. В. Купрієнко [6]	новий тип організації банківської діяльності, що спирається на клієнтоорієнтовану інноваційну стратегію банків та охоплює сегмент клієнтів ритейлу
Г. Ю. Мещеряков [7]	система відносин банку і клієнта, заснована на наданні стандартизованих банківських послуг, за допомогою методу поточних продажів приватним особам, підприємцям і підприємствам
І. О. Основін [8]	функціонально відособлена система відносин між банком і приватними клієнтами щодо продажу банківських продуктів на основі використання уніфікованих процесів обробки банківської інформації, єдиної технології здійснення банківських операцій та інструментарно-методичного апарату теорії масового обслуговування
В. А. Романенко [10]	сукупність наданих банком послуг для широкого кола приватних осіб і дрібних підприємців
І. О. Спіцин, Я. О. Спіцин [11]	обслуговування банками «окремих осіб» (індивідуалів), представників малого бізнесу

Примітка. Сформовано авторами.

Зважаючи на масовість реалізації роздрібних банківських продуктів, цільова група клієнтів, на яку зорієнтований банк, є досить широкою. Їх поєднують невеликі за обсягом можливості споживання банківських продуктів, тобто це «дрібні» клієнти, переважну більшість яких становлять фізичні особи. Разом з тим клієнтами банків роздрібної діяльності є не тільки окремі фізичні особи, а й групи осіб, окремі домогосподарства, невеликі фірми, організації, суб'єкти малого бізнесу. Отже, поєднуючи всі думки науковців, зазначимо, що роздрібний банківський бізнес — це банківська діяльність і сфера найрізноманітніших фінансових послуг індивідуальним клієнтам, а саме фізичних осіб, приватних підприємців (суб'єктів малого бізнесу).

Також, підсумовуючи, варто визначити основні характерні риси роздрібно банківського бізнесу в сучасних умовах:

- самостійна форма банківської діяльності, який притаманні риси роздрібної діяльності;
- чітко виражені склад і структура операцій та послуг;
- чітка цільова спрямованість на обслуговування фізичних осіб, але до кола роздрібних клієнтів банку належать і суб'єкти малого бізнесу;
- соціальний характер, оскільки сприяє підвищенню життєвого рівня населення;
- є основним механізмом капіталізації заощаджень населення та їх трансформації в інвестиції.

Оскільки основою роздрібно-го бізнесу є надання роздрібних банківських продуктів та послуг, вважаємо доцільним розглянути банківське обслуговування через призму економічних понять «роздрібні банків-

ські операції», «роздрібні банківські послуги» і «роздрібний банківський продукт».

Взаємозв'язок між зазначеними поняттями дозволяє обґрунтувати тлумачення їхньої залежності (рис. 1).

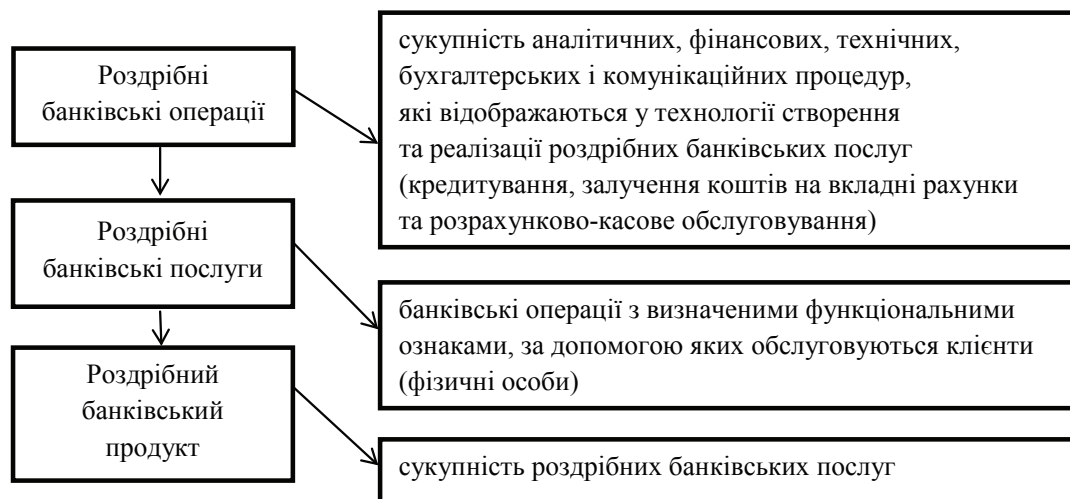


Рис. 1. Взаємозв'язок елементів банківського обслуговування

Примітка. Розроблено авторами.

Таким чином, роздрібними банківськими продуктами є результат діяльності банку, що охоплює сукупність наданих клієнтам різних роздрібних банківських послуг. А роздрібні банківські послуги, на відміну від роздрібних банківських продуктів, відображають конкретний результат банку.

Таким чином, роздрібна банківська послуга представлена комплексом роздрібних банківських операцій.

На нашу думку, для визначення сучасного стану організації роздрібно-го бізнесу в банках України варто дослідити концентрацію банківського сектору за допомогою такого показника, як індекс концентрації CR (concentration ratio). Цей показник охарактеризує частку ринку, яка припадає на задану кількість (10) найбільших банків. Що вище отримане значення показника CR , що ближче воно до 100, то сильнішою є влада ринку, сильнішим ступінь концентрації на ринку та більш монополізованим є ринок.

Таким чином, індекс концентрації CR визначимо як суму часток i -го банку на певному сегменті банківського ринку і розрахуємо його значення для топ-10 банків-лідерів за кредитами і депозитами фізичних осіб за формулою:

$$CR_{10} = \sum_{i=1}^{10} b_i, \text{ тобто } CR_{10} = b_1 + b_2 + \dots + b_{10},$$

де b_i — частка i -го банку на певному сегменті банківського ринку, $i = 1, \dots, 10$ (табл. 2).

Таким чином, за даними табл. 2, з 2015 до 2017 рр. існувала висока концентрація роздрібно-го банківського ринку (оскільки значення CR_{10} — у межах від 76 до 81 %). Максимальним значенням індексу концентрації CR 2016-го є у розрізі кредитів фізичних осіб ($CR_{10} = 81$ %) і 2017-го — депозити фізичних осіб ($CR_{10} = 81$ %).

Отже, до топ-10 банків-лідерів, яка володіє максимальним значенням ($CR_{10} = 81$ %) ринку за кредитами фізичних осіб 2016 року, були «Укрсоцбанк» ($b_1 = 24$ %), «ПриватБанк» ($b_2 = 23$ %), «Альфа банк» ($b_3 = 6$ %). До топ-10 банків-лідерів, що володіють максимальним значенням ($CR_{10} = 81$ %) ринку за депозитами фізичних осіб 2017-го, належать «ПриватБанк» ($b_1 = 36$ %), «Ощадбанк» ($b_2 = 17$ %), «Укрексімбанк» ($b_3 = 5$ %). За даними дослідження, варто зазначити, що з 2015 до 2017 рр. основними лідерами банків за виданими кредитами і депозитами фізичних осіб є «ПриватБанк», «Укрсоцбанк» та «Ощадбанк». Щодо кредитів фізичних осіб упродовж трьох років основними лідерами є «ПриватБанк» і «Укрсоцбанк». За депозитами фізичних осіб — «ПриватБанк» та «Ощадбанк». Таким чином, з 2015 до 2017 рр. лідируючі позиції на ринку роздрібно-го банківського бізнесу традиційно займав «ПриватБанк». Разом з тим, аналізуючи дані табл. 2, можна зробити висновок, що державні банки є лідерами залучення коштів, а приватні банки більш активно видавали кредити.

Таблиця 2

Концентрація роздрібного банківського ринку в Україні

Сегменти банківського ринку	Рейтинг	2015 рік			2016 рік			2017 рік		
		Назва банку	Сума, тис. грн	b_i , %	Назва банку	Сума, тис. грн	b_i , %	Назва банку	Сума, тис. грн	b_i , %
Кредити фізичних осіб	1	ПриватБанк	26 105 479	26,76	Укрсоцбанк	20 786 527	23,86	ПриватБанк	25 214 333	31,10
	2	Укрсоцбанк	16 920 585	17,34	ПриватБанк	19 722 839	22,64	Укрсоцбанк	9 637 583	11,89
	3	УкрСиббанк	7 205 165	7,39	Альфа банк	5 240 164	6,02	Альфа банк	6 210 481	7,66
	4	Райффайзен Банк Аваль	6 683 133	6,85	Райффайзен Банк Аваль	5 143 235	5,90	ОТП-банк	4 337 904	5,35
	5	ОТП-банк	6 359 999	6,52	ОТП-банк	4 666 297	5,36	ПУМБ	3 797 204	4,68
	6	Альфа банк	3 941 942	4,04	УкрСиббанк	4 556 905	5,23	УкрСиббанк	3 790 869	4,68
	7	ПУМБ	3 214 933	3,30	Пумб	3 432 131	3,94	Райффайзен Банк Аваль	3 743 614	4,62
	8	ВТБ банк	3 062 034	3,14	Ощадбанк	2 911 063	3,34	Ощадбанк	3 288 849	4,06
	9	Ощадбанк	2 947 032	3,02	Кредобанк	2 190 859	2,51	А-банк	2 660 354	3,28
	10	Універсал банк	2 321 601	2,38	А-банк	2 147 347	2,46	Кредобанк	2 653 631	3,27
		Загальна сума	97 553 387	CR₁₀ = 80,74	Загальна сума	87 118 127	CR₁₀ = 81,27	Загальна сума	81 075 261	CR₁₀ = 80,59
Депозити фізичних осіб	1	ПриватБанк	138 678 875	34,68	ПриватБанк	151 039 802	34,66	ПриватБанк	159 561 569	36,00
	2	Ощадбанк	53 947 725	13,49	Ощадбанк	69 147 979	15,87	Ощадбанк	74 603 999	16,83
	3	Укрексімбанк	24 376 264	6,10	Укрексімбанк	24 456 598	5,61	Укрексімбанк	23 833 267	5,38
	4	Райффайзен Банк Аваль	16 141 791	4,04	Райффайзен Банк Аваль	17 054 869	3,91	Райффайзен Банк Аваль	18 342 288	4,14
	5	ПУМБ	13 999 554	3,50	Укрсоцбанк	16 154 423	3,71	Альфа банк	17 642 822	3,98
	6	Укрсоцбанк	13 625 935	3,41	Альфа банк	15 491 390	3,55	Укргазбанк	15 603 119	3,52
	7	Альфа банк	12 314 456	3,08	ПУМБ	14 713 185	3,38	Укрсоцбанк	15 315 647	3,46
	8	Укргазбанк	10 972 727	2,74	Укргазбанк	13 558 053	3,11	ПУМБ	14 341 302	3,24
	9	УкрСиббанк	10 871 787	2,72	УкрСиббанк	11 498 880	2,64	УкрСиббанк	11 849 687	2,67
	10	Сбербанк	10 580 586	2,65	Сбербанк	11 416 645	2,62	ОТП-банк	9 142 769	2,06
		Загальна сума	399 841 574	CR₁₀ = 76,41	Загальна сума	435 826 372	CR₁₀ = 79,05	Загальна сума	443 257 189	CR₁₀ = 81,27

Примітка. Розраховано авторами за [12].

Отже, попри зменшення кількості банків в Україні, мінливість очікувань суб'єктів економіки, ознаки зниження довіри до банківської системи, наявність ризику неплатоспроможності кредитора і відсутність достатньої нормативно-правової бази, що потрібна для захисту прав вкладників і кредиторів, ринок роздрібно-банківського бізнесу продовжує свій розвиток. За даними Національного банку України, за період з 2014 до 2017 рр. обсяг залучених банками депозитів збільшився із 651,1 млрд грн до 849,8 млрд грн. Зокрема, за 2015 рік загальний обсяг депозитів зріс на 6 %, за 2016-й — на 11 % [9]. За 2017 рік депозити населення у гривнях зросли на 22,4 % (приплив коштів був найбільшим у другому кварталі та у грудні), у валюті — не змінилися. Також за 2017 рік суттєво зросли обсяги кредитування населення: приріст чистих кредитів у гривнях становив 42 % [3]. Звичайно, найвищими темпами зростання були у приватних банків і в ПАТ «ПриватБанк» — понад 60 %.

Драйвером стали споживчі позики. Збільшення обсягів споживчого кредитування дало змогу підвищити якість портфеля роздрібних кредитів. Проте порівнюючи міжнародний досвід, можна зазначити, що за рівнем кількості кредитів, виданих фізичним особам 2017 року, Україна перебуває на одному з останніх місць у Європі: відношення кредитів до ВВП становить усього 3,6 % [3]. До того ж, за результатами дослідження компанії «GfK Ukraine», у кінці 2016 року охоплення населення за кредитами і депозитами є найнижчим за останні вісім років [15]. Частка осіб, які мають депозити, становить лише 3,4 % населення (удвічі менше, ніж пікового 2008 року). Частка осіб, які користуються банківськими і небанківськими кредитами, становить 8,8 % (максимальним показник був 2008 року — 15,9 %) [3].

Таким чином, у сучасних умовах нестабільності економіки та економічної політики існує низка проблем, що стримують розвиток роздрібно-банківського бізнесу України. На нашу думку, варто виділити такі:

- недостатні маркетингові дослідження ринку роздрібних послуг;
- зосередження зусиль лише на вузькому колі послуг, що надаються;
- неналежна увага щодо підвищення якості роздрібних послуг;
- високий рівень початкових витрат на впровадження нових видів послуг;

- недосконалість підходів до адміністрування кредитів клієнтів — фізичних осіб;
- недостатня кількість кваліфікованого персоналу, спроможного ефективно взаємодіяти з клієнтами (фізичними особами) і грамотно дотримувати всіх необхідних технологічних вимог із надання роздрібних послуг;
- низький попит на послуги через високі на них тарифи і недовіру населення у зв'язку з певними стереотипами, пов'язаними з банкрутством фінансових установ;
- невисокий рівень доходів більшої частини населення, що не дає змоги банкам активно реалізовувати повноцінні депозитні стратегії із широким розмаїттям відповідних послуг для фізичних осіб;
- недосконалість законодавчого і нормативного регулювання процесів реалізації окремих роздрібних фінансових послуг;
- недостатнє державне регулювання і нагляд за діяльністю банківських і небанківських фінансових посередників.

Таким чином, у сучасних умовах банківської конкуренції, яка весь час зростає, українські банки мають максимально звертати увагу на власних споживачів, розуміючи, що їхній успіх залежить саме від тривалих партнерських взаємовідносин із клієнтами, а також від рівня їхнього задоволення наданими послугами та діяльністю банку в цілому. Тому сьогодні важливе значення має якість банківського обслуговування, яке визначається рівнем сервісу, якістю послуг, що пропонуються, доступністю консультаційного обслуговування, готовністю персоналу розв'язувати проблеми клієнтів. До того ж банки повинні знайти нові підходи до обслуговування і нові технології для самообслуговування клієнтів.

Комплекс заходів для вдосконалення організації роздрібно-банківського бізнесу представлено на *рис. 2*.

Отже, роздрібний банківський бізнес у нашій країні буде успішно розвиватись лише за умови законодавчого збалансування інтересів клієнтів (фізичних осіб) і банків. До того ж банкам потрібно бути максимально відкритими і направляти діяльність на зміцнення своєї стійкості та надійності, активно розробляти нові банківські технології, програмні продукти, стратегії продажу та пропонувати клієнтам (фізичним особам) банківські послуги у формі комплексного банківського продукту.



Рис. 2. Комплекс заходів щодо вдосконалення організації роздрібно-банківського бізнесу
Джерело. Розроблено авторами.

Разом з тим комплексний підхід банку до організації залучення коштів, кредитування і розрахунків клієнтів (фізичних осіб) дозволить збільшити кількість нових видів роздрібних банківських послуг. Оскільки банки зацікавлені у збільшенні залучених депозитів, що тимчасово є в їхньому користуванні, банкам необхідно постійно удосконалювати форми та методи збільшення вкладників. Одним з ефективних напрямів є запровадження вкладних рахунків із різними функціональними режимами, які поліпшать можливості клієнтів використати свої кошти.

Для сучасної банківської діяльності характерні альтернативні форми обслуговування

клієнтів, удосконалення і розширення яких є також вагомою конкурентною перевагою для багатьох банків України. Разом з тим це дає їм можливість збільшити кількість роздрібних клієнтів, здешевити процес продажу і супроводження продукту.

Найефективнішими альтернативними формами продажу роздрібних банківських продуктів сьогодні є: Інтернет-банкінг, контактні центри, зв'язок через комп'ютери і мобільні додатки до смартфонів. Адже Інтернет-технології дозволяють швидко обслуговувати клієнтів та обмежити паперові оформлення. А за допомогою мобільного телефону можна здійснити банківську операцію замість пластикової картки.

Варто зазначити, що саме елементи системи дистанційного банкінгу є основою для нових форм обслуговування клієнтів. До того ж вони надають банкам значні конкурентні переваги і скорочують витрати. Таким чином, оскільки невелика собівартість банківських продуктів дає можливість знизити на них тарифи, це робить банк привабливішим для споживачів. Разом з тим дистанційне обслуговування забезпечує клієнтам комфортні умови для спілкування, робить відносини з банком продуктивнішими і прозорішими, оскільки ця форма банківського обслуговування клієнтів (фізичних осіб) сприяє реалізації зручних у використанні банківських послуг. Адже щоб здійснити банківську операцію, клієнтові не обов'язково з'являтися в офісі банку, він зможе виконати будь-яку операцію у зручний для нього час. Отже, на нашу думку, популярність таких банківських послуг приведе до зростання ефективності, оздоровлення банківської системи України і підвищення довіри до банків.

Висновок. Таким чином, аналізуючи сучасний стан організації роздрібного бізнесу в банках України, виявлено, що важливим для економічного зростання банківської системи і

розвитку ринку роздрібних послуг в Україні є удосконалення обслуговування фізичних осіб.

Реалізація банками комплексного підходу до організації кредитування, залучення коштів і забезпечення розрахунків клієнтів дозволить запроваджувати нові види роздрібних банківських послуг.

Динамічний сегмент роздрібних клієнтів стимулює банки до впровадження дистанційної форми обслуговування. Дистанційне обслуговування є об'єктивною формою банківського обслуговування, що трансформується під впливом чинників технологізації, інформатизації суспільно-економічних процесів і конкуренції як фактору якісних змін на ринку послуг.

Запропонований комплекс заходів щодо вдосконалення організації роздрібного банківського бізнесу є необхідною основою для подальшого розвитку роздрібного банківського бізнесу, який є основою зростання ефективності діяльності банків. А комплексне удосконалення депозитів, кредитів і розрахункових операцій надасть подальшого розвитку розроблення, просування нових банківських продуктів у банківській сфері та якісних змін у структурі залучених грошових коштів роздрібних клієнтів.

Список використаних джерел

1. Гладкова С. Б. Региональный рынок розничных банковских услуг: тенденции и факторы развития : дис. на соискание ученой степени канд. экон. наук : спец. 08.00.10 / С. Б. Гладкова. — Санкт-Петербург, 2007. — 164 с.
2. Деринг Х.-У. Универсальный банк — банк будущего / Х.-У. Деринг. — Москва : Международные отношения, 2001. — 380 с.
3. Національний банк України. Звіт про фінансову стабільність НБУ [Електронний ресурс]. — 2017. — Вип. 4, грудень. — Режим доступу : <https://bank.gov.ua/doccatalog/document;jsessionid=A5AE107397A604339177AEAEC2D975EB?id=60764561>.
4. Івасів І. Б. Универсальный банкінг: ризики та переваги / І. Б. Івасів // Вчені записки : науковий збірник КНЕУ. — Київ, 2003. — Вип. 5 / ред. А. Ф. Павленко. — С. 100—105.
5. Комісарчик О. В. Теоретичні аспекти роздрібного банківництва / О. В. Комісарчик // Фінанси, облік і аудит : зб. наук. пр. / відп. ред. А. М. Мороз. — Київ : КНЕУ, 2010. — Вип. 15. — С. 75—83.
6. Купрієнко О. В. Тенденції розвитку роздрібного бізнесу в сучасній банківській системі / О. В. Купрієнко // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України : збірник тез доповідей XIII Всеукраїнської науково-практичної конференції (28–29 жовтня 2010 р.) / Державний вищий навчальний заклад «Українська академія банківської справи Національного банку України». — Суми, 2010. — Т. 1. — С. 46—48.
7. Мещеряков Г. Ю. Почтово-банковские услуги как перспективное направление развития розничного бизнеса : автореф. дис. на соиск. учен. степ. д-ра экон. наук : спец. 08.00.10 «Финансы, денежное обращение и кредит» / Г. Ю. Мещеряков. — Санкт-Петербург, 2010. — 39 с.
8. Основин И. А. Укрепление конкурентных позиций банка на розничном рынке банковских продуктов : автореф. дис. на соиск. учен. степ. канд. экон. наук : спец. 08.00.10 «Финансы, денежное обращение и кредит» / И. А. Основин. — Ростов-на-Дону, 2008. — 31 с.
9. Про діяльність Правління Національного банку України щодо розвитку банківської системи та окремих нормативних актів з питань банківської діяльності зі змінами [Електронний

- ресурс] : рішення Ради Національного банку України від 14 липня 2017 року № 32-рд. — Режим доступу : <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=51452711>.
10. Романенко В. А. Розничная стратегия универсального коммерческого банка : автореф. дис. на соискание ученой степени канд. экон. наук : спец. 08.00.10 / В. А. Романенко. — Санкт-Петербург, 2007. — 21 с.
 11. Спицын И. О. Маркетинг в банке / И. О. Спицын, Я. О. Спицын. — Тернополь : АО «Тарнекс» ; Киев : ЦММС «Писпайп», 1993. — 656 с.
 12. Фориншурер. Рейтинг банків України [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <https://forinsurer.com/ratings/banks/16/12/1422>.
 13. Шаланговский А. В. Модернизация основ развития розничного кредитования в России / А. В. Шаланговский // Вестник РЭУ. — 2012. — № 9. — С. 45—51.
 14. InvestorWords. Financial Glossary [Electronic resource]. — Available at : <http://www.investorwords.com>.
 15. World Bank Group. Over-indebtedness of the population in Ukraine: 2016—2017. Analytical report Prepared by GfK Ukraine on request of Financial Inclusion Project [Electronic resource]. — 2017. — Available at : https://nabu.ua/images/tinyMCE/file/IFC_GfK_Over_ind_eng_v4.1.pdf.

JEL Classification G21

DEVELOPMENT OF RETAIL BANKING BUSINESS IN THE CURRENT CONDITIONS OF THE ORGANIZATION OF THE BANKING SYSTEM OF UKRAINE

KOSTOGRIZ Viktoriia,*Ph. D. in Economics,**Associate Professor of the Finance and Banking Department
of Cherkasy Educational-Scientific Institute
of SHEI «Banking University»***PHILATOVA Yuliia,***Master student**of Cherkasy Educational-Scientific Institute
of SHEI «Banking University»*

Annotation. *The article specifies the features of retail banking business development in the current conditions of the organization of Ukrainian banking system. The analytical estimation of the current state of retail business in banks of Ukraine has been conducted. This scientific work investigates the concentration of retail banking market in Ukraine. It reveals the main problems that restrain the development of retail banking business in Ukraine. The complex of measures to improve the organization of retail banking business has been offered.*

Key words: *retail banking business, banking service, retail banking products, retail banking services, concentration of retail banking market.*

In modern conditions the retail banking business is one of the main factors of the banking sector growth. The relevance of the selected topic is determined by the importance and necessity of specifying the modern aspects of the retail banking development.

The article analyzes the current state of retail banking business in banks of Ukraine and investigates the concentration of the banking sector by means of the CR (concentration ratio) concentration index. The study has revealed that from 2015 to 2017 there was a high concentration of retail banking market. The main leaders of the banks for issued loans and deposits of individuals are “Privatbank”, “Ukrsotsbank” and “Oschadbank”. Traditionally, “PrivatBank” holds the leading position in the market of retail banking business. So, state-owned banks are leaders in raising funds, while private banks have more actively issued loans.

Also the main problems that constrain the development of retail banking business in Ukraine have been identified, such as insufficient marketing research of the retail market; concentration of efforts

only on the narrow range of services that are provided; inappropriate attention to quality improvement of retail services; low demand of services due to high tariffs and lack of the population confidence due to certain stereotypes related to the bankruptcy of financial institutions; imperfection of legislative and regulatory regulation of the implementation of particular retail financial services.

Therefore, the authors note that the strategy in the banking sector should change with the improvement of the organization of retail banking customer service to ensure maximum mobility of customers' money. In this regard, a set of measures to improve the organization of retail banking business has been proposed, in particular: the improvement of the normative base of regulation of the realization processes of retail financial services; integrated approach to lending, raising funds and providing customer settlements; increase of accounts with different functional modes; improvement of alternative forms of customer service; improvement and expansion of cashless payments and distance services.

References

1. Gladkova, S. B. (2007). Regionalnyy rynek roznichnykh bankovskikh uslug: tendentsii i faktory razvitiya [Regional market of retail banking services: trends and development factors]. *Extended abstract of candidate's thesis*. St. Petersburg [in Russian].
2. Dering, H.-U. (2001). *Universalnyy bank — bank budushchego [Universal bank is the bank of the future]*. Moscow: Mezhdunarodnye otnosheniya [in Russian].
3. Natsionalnyi bank Ukrainy. (2017, December). *Zvit pro finansovu stabilnist NBU [Report on the financial stability of the NBU]*. Retrieved from <https://bank.gov.ua/doccatalog/document;jsessionid=A5AE107397A604339177AEAEC2D975EB?id=60764561> (Accessed 4 December 2017) [in Ukrainian].
4. Ivasiv, I. B. (2003). Universalnyi bankinh: ryzyky ta perevahy [Universal Banking: Risks and Benefits]. *Vcheni zapysky: naukovyi zbirnyk KNEU — Scientific notes: scientific collection KNEU*, 5, 100—105.
5. Komissarchik, O. V. (2010). Teoretychni aspekty rozdrubnogo bankivnytstva [Theoretical aspects of retail banking]. *Finansy, oblik i audyt : zb. nauk. pr. — Finance, Accounting and Audit: a collection of scientific works*, 5, 75—83. Kyiv: KNEU [in Ukrainian].
6. Kuprienko, O. V. (2010). Tendentsii rozvytku rozdrubnogo biznesu v suchasni bankivskii systemi [Trends in the development of retail business in the modern banking system]. *Problemy i perspektyvy rozvytku bankivskoi systemy Ukrainy : zbirnyk tez dopovidei KhIII Vseukrainskoi naukovo-praktychnoi konferentsii (28–29 zhovtnia 2010 r.) — Problems and prospects of development of the banking system of Ukraine: a collection of abstracts of reports of the XIII All-Ukrainian scientific and practical conference (October 28—29, 2010)*, 1, 46—48. Sumy [in Ukrainian].
7. Meshcheryakov, G. Yu. (2010). Pochtovo-bankovskiye uslugi kak perspektivnoe napravleniye razvitiya roznichnogo biznesa [Postal and banking services as a perspective direction of development of retail business]. *Extended abstract of Doctor's thesis*. Sankt-Petersburg [in Russian].
8. Osnovin, I. A. (2008). Ukrepleniye konkurentnykh pozitsiy banka na roznichnom rynke bankovskikh produktov [Strengthening of bank's competitive position in the retail market of banking products]. *Extended abstract of candidate's thesis*. Rostov-on-Don [on Russian].
9. Pro diialnist Pravlinnia Natsionalnogo banku Ukrainy shchodo rozvytku bankivskoi systemy ta okremykh normatyvnykh aktiv z pytan bankivskoi diialnosti zi zminyamy: rishennia Rady Natsionalnogo banku Ukrainy vid 14 lypnia 2017 roku № 32-rd [About the activities of the Board of the National Bank of Ukraine regarding the development of the banking system and certain normative acts on banking issues with changes: Decision of the Council of the National Bank of Ukraine dated July 14, 2017, № 32-rd.]. *bank.gov.ua*. Retrieved from <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=51452711> [in Ukrainian].
10. Romanenko, V. A. (2007). Roznichnaya strategiya universalnogo kommercheskogo banka [The retail strategy of a universal commercial bank]. *Extended abstract of candidate's thesis*. St. Petersburg [in Russian].
11. Spitsyn, I. O., Spitsyn, Ya. O. (1993). *Marketing v banke [Marketing in the bank]*. Ternopol: AO «Tarneks»; Kiev: TsMMS «Pispayp» [in Russian].
12. Forynshurer. Reitynh bankiv Ukrainy [Forinshurer. The rating of Ukrainian banks]. *forinsurer.com*. Retrieved from <https://forinsurer.com/ratings/banks/16/12/1422> [in Ukrainian].
13. Shalangovsky, A. V. (2012). Modernizatsiya osnov razvitiya roznichnogo kreditovaniya v Rossii [Modernization of the foundations of the development of retail lending in Russia]. *Vestnik REU — Bulletin of the RGU*, 9, 45—51 [in Russian].
14. InvestorWords. Financial Glossary. (n. d.). Retrieved from <http://www.investorwords.com>.
15. World Bank Group. (2017). Over-indebtedness of the population in Ukraine: 2016—2017. Analytical report Prepared by GfK Ukraine on request of Financial Inclusion Project. Retrieved from https://nabu.ua/images/tinymce/file/IFC_GfK_Over_ind_eng_v4.1.pdf.

УДК 347.73:336.22

РОЗВИТОК МІСЦЕВОГО ОПОДАТКУВАННЯ В УКРАЇНІ

ТИЩЕНКО Вікторія Федорівна,

доктор економічних наук, доцент,

завідувач кафедри оподаткування та митної справи

Харківського національного економічного університету ім. Семена Кузнеця

e-mail: vf_hneu@ukr.net

Анотація. Установлено, що у країні триває розвиток системи місцевого оподаткування, зокрема, шляхом зміни механізму єдиного податку через включення платників фіксованого сільськогосподарського податку до складу його платників IV групи, перегляду кількісних параметрів тих критеріїв, якими визначається можливість перебування на спрощеній системі оподаткування, обліку та звітності, ліквідації нижньої межі ставок для його платників I та II груп, підвищення ролі надходження від плати за землю та єдиного податку.

Визначено актуальні тенденції розвитку місцевого оподаткування в Україні в розрізі динамічної зміни складових місцевих податків та зборів.

Конкретизовано зміни в законодавчому забезпеченні місцевого оподаткування. Обґрунтовано необхідність його подальшої модернізації та розвитку як фіскального механізму розвитку держави на місцях.

Отримані результати дослідження можуть бути запропоновані для подальшої модернізації системи місцевого оподаткування на сучасному етапі розвитку економіки і сприятимуть виробленню чіткої та прозорої системи формування обґрунтованої державної податкової політики.

Ключові слова: оподаткування, місцеві податки та збори, місцеве оподаткування, обов'язкові платежі, Податковий кодекс.

Постановка проблеми. В умовах посилення інтеграційних процесів для ефективного розвитку національної економічної системи необхідне реформування національної системи оподаткування як фіскального механізму розвитку держави. З огляду на ратифікацію Європейської Хартії місцевого самоврядування і проголошення одним із напрямів розвитку економіки інтеграцію до ЄС в Україні особливого значення

Аннотация. Выявлено, что в стране продолжается развитие системы местного налогообложения, в частности, путем изменения механизма единого налога за счет включения плательщиков фиксированного сельскохозяйственного налога в состав его плательщиков IV группы, пересмотра количественных параметров тех критериев, по которым определяется возможность пребывания на упрощенной системе налогообложения, учета и отчетности, ликвидации нижней границы ставок для его плательщиков I и II групп, повышения роли поступлений от оплаты за землю и единого налога. Определены актуальные тенденции развития местного налогообложения в Украине в разрезе динамического изменения составляющих местных налогов и сборов. Конкретизированы изменения в законодательном обеспечении местного налогообложения. Обоснована необходимость его дальнейшей модернизации и развития как фискального механизма развития государства на местах.

Полученные результаты исследования могут быть предложены для дальнейшей модернизации системы местного налогообложения на современном этапе развития экономики и способствовать разработке четкой системы формирования государственной налоговой политики.

Ключевые слова: налогообложения, местные налоги и сборы, местное налогообложение, обязательные платежи, Налоговый кодекс.

набуває питання адаптації системи формування доходів бюджету до умов і стандартів ЄС та вдосконалення системи місцевих податків і зборів.

В Україні суттєвою проблемою є забезпечення в недостатньому обсязі місцевих бюджетів потрібними фінансовими ресурсами, а також нестабільність їхніх дохідних джерел. Невирішеність цього питання перешкоджає розвиткові фінансової самостійності та автономності

органів місцевого самоврядування. Отже, аналіз проблемних аспектів оподаткування місцевими податками та зборами і визначення перспективних напрямів посилення їхнього фіскального значення набуває особливої актуальності в сучасних умовах.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Оскільки реформування системи місцевого оподаткування в Україні постає невідкладним питанням, багато вітчизняних економістів приділяли його вирішенню свої роботи. Зокрема, Л. Амбрик [1] і В. Валігура [1] досліджували механізми застосування місцевих податків і зборів як чинника фінансового вирівнювання; А. Крисоватий [2] — як чинника фіскальної децентралізації; роботи О. Іванової [3] присвячені місцевим податкам як складовій податкової системи України; аналізові досягнутого рівня фінансового забезпечення органів місцевого самоврядування в Україні присвячені роботи Л. Баранник [4] і Н. Бак [5].

Зарубіжні вчені зосереджували увагу на виявленні особливостей місцевого оподаткування в тих чи інших країнах і факторів, які їх зумовлюють, — Е. Ахмад, Дж. Брозіо [6], та на обґрунтуванні змісту й ролі місцевих податків і зборів як інструментів формування доходів органів влади — Р. Бьорд [7].

Однак, попри вагомий науковий дослідження у визначеній сфері, періодичне внесення змін і доповнень до чинного законодавства, мінливість економічного і соціального становища у країні, викликають потребу у здійсненні регулярного аналізу та оцінки результативності місцевого оподаткування в Україні.

Постановка завдання. *Метою статті є дослідження особливостей у системі місцевого оподаткування на основі проведеного аналізу та оцінки динамічних змін місцевих податків та зборів.*

Виклад основного матеріалу дослідження. У світовій практиці провідну роль у забезпеченні місцевих бюджетів необхідними ресурсами відіграють місцеві податки і збори, які є складовою частиною податкової системи держави та створені для задоволення інтересів органів місцевого самоврядування. Самостійність місцевих бюджетів полягає в тому, що в них є власні законодавчо закріплені джерела доходів і право використовувати їх на власний розсуд.

Весь спектр відносин, що виникають у сфері справляння податків і зборів, регламенто-

вано Податковим кодексом (ПК) [8]. При цьому до місцевих належать податки і збори, які є обов'язковими до сплати на території відповідних територіальних громад. Вони встановлюються відповідно до переліку і в межах граничних розмірів ставок, визначених ПК.

У статті 10 ПК України визначений перелік місцевих податків і зборів:

- податок на майно, який складається: з податку на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки, транспортного податку, плати за землю;
- єдиний податок;
- збір за місця для паркування транспортних засобів;
- туристичний збір.

Місцеві ради обов'язково встановлюють єдиний податок і податок на майно (у частині транспортного податку і плати за землю). Тоді як питання щодо встановлення податку на майно (у частині податку на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки) і встановлення збору за місця для паркування транспортних засобів, туристичного збору вирішують місцеві ради в межах своїх повноважень, визначених ПК.

За результатами аналізу законодавства щодо місцевих податків можна зробити висновок, що після ухвалення 2011 року ПКУ змінилася структура місцевих податків і зборів, зменшилася їхня загальна кількість. Такі зміни обґрунтовані неефективністю більшості місцевих податків і зборів — витрати на адміністрування перевищували суми надходження до місцевих бюджетів від таких платежів.

Скорочення переліку місцевих податків і зборів дозволяє частково підвищити регулятивний потенціал податкової системи, але варто зауважити, що більшість передбачених у ПК місцевих податків і зборів дублюють або об'єднують дію уже чинних.

Місцеві бюджети України, якщо не брати до уваги міжбюджетні трансферти, переважно формуються за рахунок податкових надходжень. У структурі доходів місцевих бюджетів спостерігається тенденція до збільшення частки податкових надходжень. За останні сім років (2011—2017 рр.) річні обсяги податкових надходжень до місцевих бюджетів збільшились у 3,22 раза, відповідно, темп зростання податкових надходжень є вищим порівняно із темпом збільшення сукупного обсягу доходів місцевих бюджетів (рис. 1).

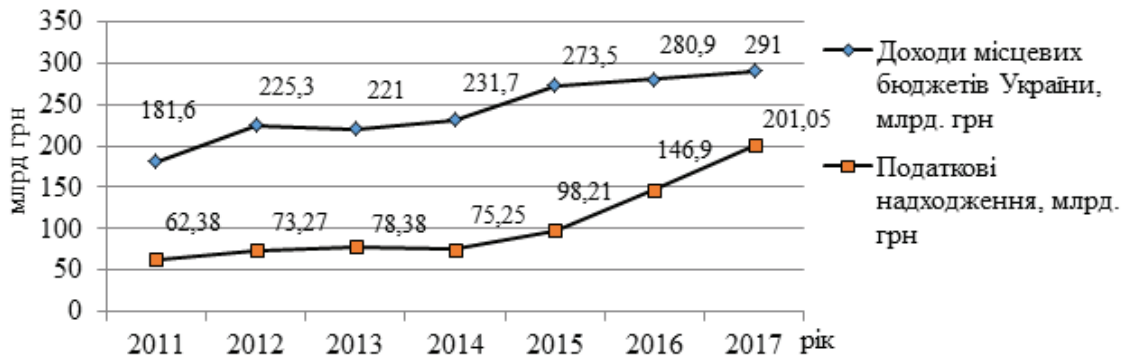


Рис. 1. Динаміка податкових надходжень до місцевих бюджетів

Примітка. Складено автором за [9].

Показники свідчать про те, що роль податкових надходжень дуже значна, а тому ефективність здійснення органами місцевого самоврядування покладених на неї функцій і добробут населення в основному залежать від розміру сплачених податків. Їхня частка 2017 року становила 87,7 % доходів місцевих бюджетів без

урахування міжбюджетних трансфертів, що на 1,7 % вище від показника 2016 року і на 2,3 % — показника 2011-го.

Важливим показником фінансової незалежності територіальних одиниць є питома вага місцевих податків і зборів у податкових надходженнях та в доходах місцевих бюджетів (рис. 2).



Рис. 2. Питома вага місцевих податків і зборів у структурі доходів місцевих бюджетів України

Примітка. Складено автором за [9].

Питома вага місцевих податків і зборів у загальній сумі надходжень до бюджетів після ухвалення ПК зростала від 2,9 % у 2011 році до 23,6 % у 2017 році.

Якщо порівняти ці суми, то 2010 року (до ухвалення ПК) ця сума становила лише 1 %. Тобто збільшилася більше ніж у вісім разів.

Отримані показники надходжень свідчать про те, що реформування системи місцевого оподаткування, тобто зміна складу податко-

вих платежів місцевого характеру, виявилось досить ефективним.

Одним із чинників підвищення питомої ваги місцевих податків і зборів у структурі доходів місцевих бюджетів є процес децентралізації.

Основною складовою аналізу надходжень місцевих податків і зборів до місцевих бюджетів є їхня динаміка в розрізі статей, яка дає можливість проаналізувати зміну обсягів надходжень до бюджету за аналізовані періоди і встановити причини таких змін (табл.).

Структура місцевих податків і зборів у період 2015—2017 рр.

Податки і збори, млн грн	2015 р.	2016 р.	2017 р.	Темпи приросту 2016 р. / 2015 р.	Темпи приросту 2017 р. / 2016 р.
Податок на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки	746	1419	2 994,5	90%	111%
Транспортний податок	434	246	238,1	-43%	-3%
Плата за землю	14 831	23 324	26 807	57%	15%
Єдиний податок	10 972	17 167	22 165	56%	29%
Збір за місця для паркування транспортних засобів	60	66	68	10%	3%
Туристичний збір	13	54	52,8	315%	-2%
Усього	27 056	42 276	52 325	56%	24%

Примітка. Складено автором за [9].

Офіційні дані ДФСУ [8] свідчать про те, що упродовж 2012—2014 рр. спостерігалось абсолютне домінування єдиного податку як складової системи місцевого оподаткування в Україні: від найменших 79,4 % у 2011 р. до максимальних 92,0 % у 2014 р. При цьому фіскальна вага єдиного податку тільки зростала. Заміна податку на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки, комплексним податком на майно 2015 року до-

корінно змінила структуру надходжень місцевих податків і зборів.

Саме цей чинник є вирішальний, оскільки динаміка абсолютних і відносних показників надходження єдиного податку не зазнала суттєвих змін. З 2015 р. до 2017 р. спостерігається майже чітка тенденція до збільшення виконання планових показників податкових надходжень до бюджетів (рис. 3).

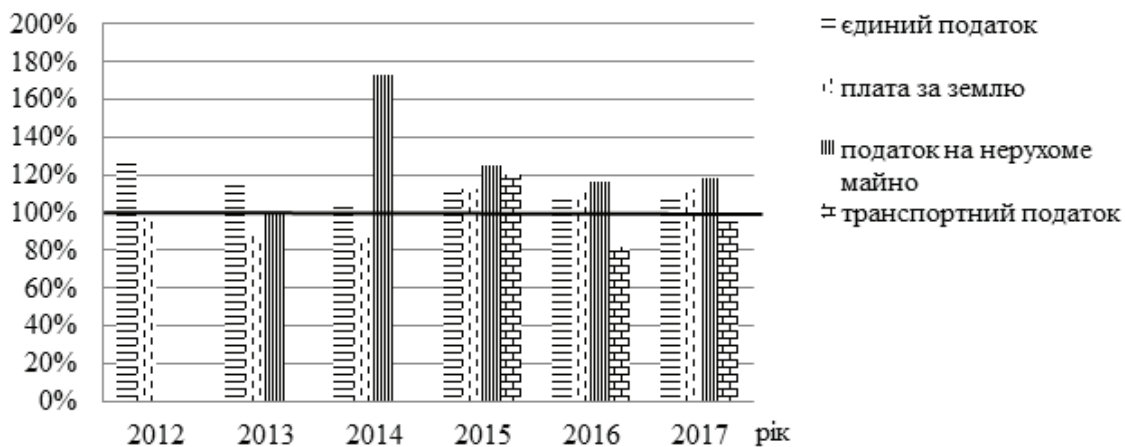


Рис. 3. Рівень виконання планових показників надходження місцевих податків до місцевих бюджетів

Примітка. Складено автором за [9].

Детальний аналіз надходжень від сплати єдиного податку свідчить про те, що попри кризові явища в економіці спостерігається зростання показників, яке відбувається вже шостий рік поспіль (рис. 4). Частка єдиного податку в доходах місцевих бюджетів неухильно збільшується, сягнувши 2017 року майже 12 %.

На зростання надходжень єдиного податку з 2015 року вплинули законодавчі зміни щодо групування платників за відповідними критеріями і фактична трансформація фіксованого

сільськогосподарського податку в єдиний податок IV групи. За рахунок останнього обсяг єдиного податку зріс 2015 року на 22 024,2 млн грн, а 2016-го — на 3 540,8 млн грн. Неабияку роль відіграло підвищення мінімальної заробітної плати із січня 2017 року. Однак цей соціальний норматив є вихідним лише для розрахунку ставок єдиного податку для другої групи. Тенденція до зростання надходжень єдиного податку спостерігається, зокрема, через дію інфляційної складової.

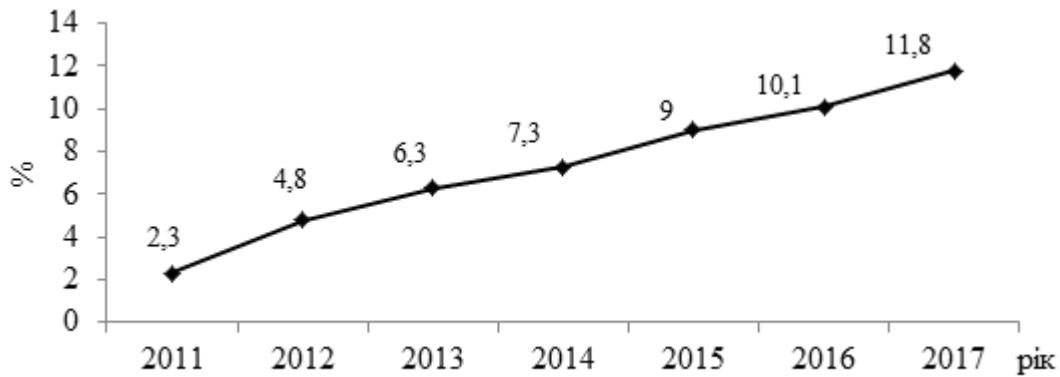


Рис. 4. Частка єдиного податку в доходах місцевих бюджетів

Примітка. Складено автором за [9].

Об'єктивна залежність бюджетного потенціалу органів місцевого самоврядування від рівня підприємницької активності громадян і фінансових результатів підприємств перетворює єдиний податок на інструмент впливу органів влади, яким вони повинні вміло користуватися для заохочення, підтримки і стимулювання розвитку суб'єктів малого бізнесу на відповідній території.

Розмежування платників єдиного податку на суб'єктів підприємницької діяльності (рис. 5) — фізичних і юридичних осіб дозволяє зробити висновок, що починаючи з 2012 року відбувається збільшення частки надходжень від справляння єдиного податку від фізичних осіб, порівняно з юридичними особами в загальному фонді доходів бюджету.

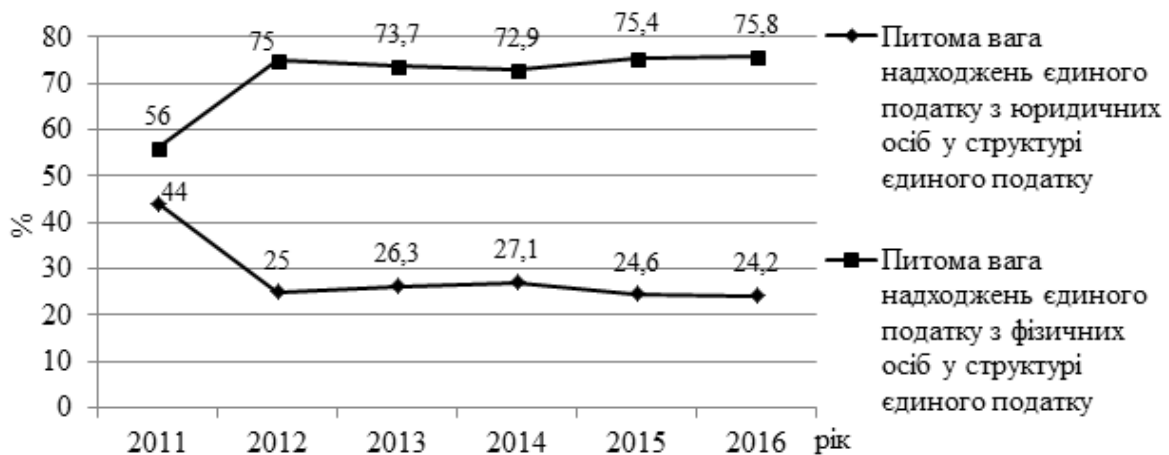


Рис. 5. Динаміка надходження єдиного податку від різних категорій платників

Примітка. Складено автором за [9].

Незважаючи на приріст надходжень єдиного податку, їхня частка не зазнає особливих змін і коливається в межах 75,0—75,8 % для фізичних осіб і 25—27,1 % — для юридичних осіб. Таке явище можна пояснити приховуванням частини доходів юридичними особами, зменшенням податкової бази шляхом проведення ефективної податкової політики.

З огляду на високий рівень виконання планових показників зі сплати єдиного податку можна говорити про подальші перспективи розвитку

спрощеної системи оподаткування доходів малого бізнесу в Україні. Це дозволяє розглядати єдиний податок як стабільне і прогнозоване джерело податкових надходжень місцевих бюджетів.

Суттєве зростання надходжень від майнового оподаткування 2015 року зумовлене розширенням кола його суб'єктів і об'єктів за рахунок комплексності податку на майно (рис. 6), включення до його складу плати за землю й транспортного податку.

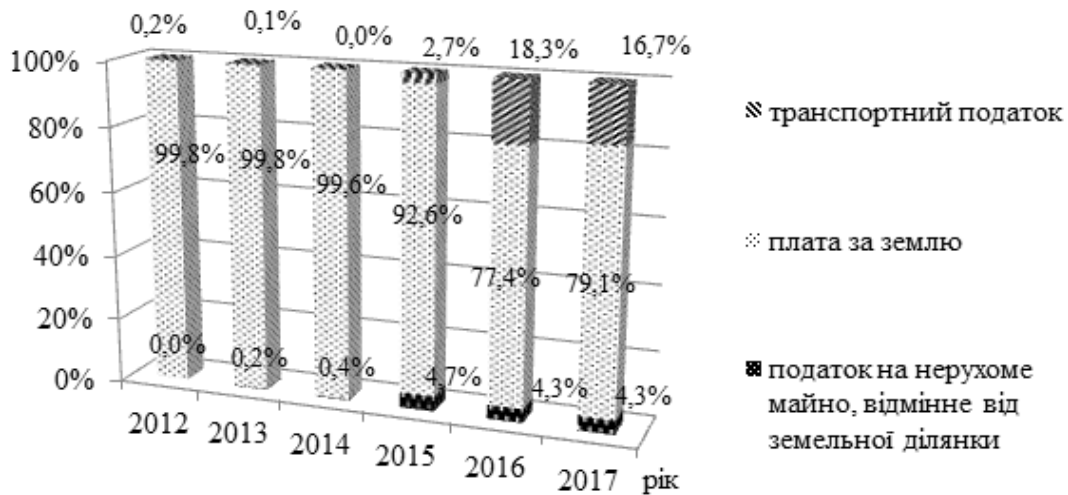


Рис. 6. Структура податку на майно в період 2012—2017 рр.

Примітка. Складено автором за [9].

Якщо у 2012—2014 рр. місцеві бюджети отримали тільки податок на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки, в обсязі від 0,1 до 44,9 млн грн, то вже у 2015—2016 роках податок на майно приніс органам місцевого самоврядування 16 011,1 млн грн, а 2017-го — 42 261,5 млн грн, що у 2,6 раза більше, ніж попереднього року.

Протягом останніх років концепція податку на нерухомість суттєво змінювалася. Відмова від оподаткування комерційної нерухомості (до 2015 р.), зміна бази оподаткування (з житлової на загальну площу) і широке вилучення / пільга щодо неоподатковуваної площі житлового сектору призвели до того, що ефект від введення податку у 2013—2014 рр. виявився нульовим, тобто витрати на адміністрування податку перевищили доходи від нього. Незначне надходження податку на нерухоме майно (становить менше ніж п'ять відсотків у складі податку на майно) пов'язане в високим рівнем корупції у сфері майнових, зокрема земельних відносин, де, за оцінкою фахівців, її рівень у дозвільній діяльності та погоджувальних операціях із землекористування сягає 80 %. Розмежування надходжень від сплати податку на нерухоме майно за його платниками свідчить про те, що 80 % надходжень сплачують саме юридичні особи. Зарукування податку на нерухоме майно саме на місцевому рівні має економічні та адміністративні переваги. По-перше, це є вагомим джерелом дохідної частини місцевих бюджетів, прямим податком. По-друге, об'єкти нерухомого майна простіше оподатковувати саме на місцевому

рівні внаслідок складності з їхнім приховуванням, простіше розрахувати [5].

Позитивна динаміка надходжень плати за землю зумовлена удосконаленням адміністрування стягнення цього податку, поліпшенням обліку орендарів земельних ділянок та обліку власників земельних ділянок у земельному кадастрі. У структурі плати за землю щорічно відбуваються зміни за рахунок більш динамічного нарощування орендної плати (більше ніж 71 %) і повільнішого зростання надходжень земельного податку (до 29 %). Позитивна динаміка надходжень плати за землю обумовлюється також і збільшенням кількості земель, де проведена грошова оцінка землі. На частку плати за землю у 2015—2016 рр. припало понад 79,0 % усіх надходжень податку на майно.

У структурі надходжень від податку на майно поступово зростає частка транспортного податку, попередником якого був збір за першу реєстрацію транспортного засобу. Зокрема 2015 року, завдяки зміні механізму оподаткування об'єктів рухомого майна, транспортний податок забезпечив на 9,8 % (або на 38,8 млн грн) більше платежів, ніж 2014-го. Проте його фінансова результативність 2016 року стала меншою на 43,1% (або на 187,1 млн грн). Аналогічно, зі 120,6 до 82,2 % знизився рівень виконання плану з його надходжень. Отже, основний позитивний наслідок такої заміни у складі податкової системи України — це перетворення транспортного податку на джерело доходів саме місцевих бюджетів [5].

До місцевих бюджетів справляється ще один платіж — збір за місця для паркування транспортних засобів, запроваджений на заміну збору за паркування автотранспорту. Він дає змогу органам місцевого самоврядування провадити власну фіскальну політику на місцевому рівні, визначаючи її пріоритетні напрями. Ставка збору з 2011 до 2015 рр. становила в розмірі 0,03 до

0,15 % мінімальної заробітної плати. Змінами, внесеними до ПК від 01.03.2017, скасовано обмеження щодо мінімального розміру ставки збору і зменшено максимальний розмір збору з 0,15 до 0,075 %.

Надходження збору (рис. 7) упродовж попередніх років демонстрували коливальну тенденцію.

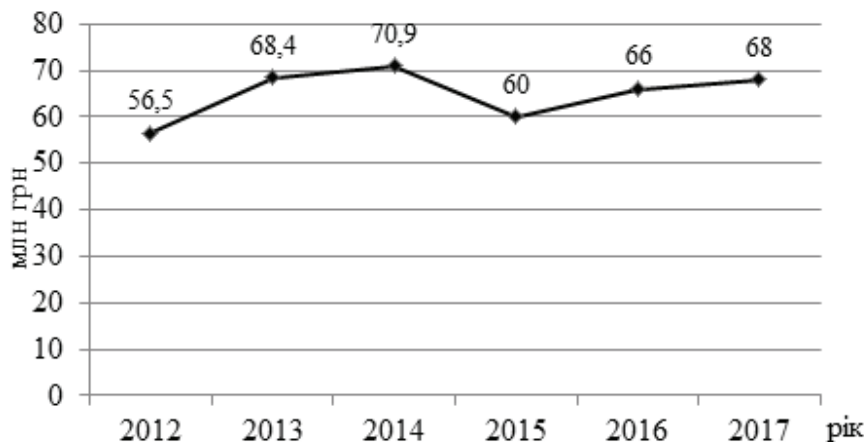


Рис. 7. Динаміка збору за місця для паркування транспортних засобів

Примітка. Складено автором за [9].

Протягом 2012—2014 років спостерігається чітка тенденція до збільшення надходжень від збору. Проте за результатами 2015 року — різкий спад. Чинниками таких результатів можна вважати неналежний контроль органами місцевого самоврядування за рівнем сплати, неналежний облік земельних ділянок, відведених для паркування транспортних засобів, недостатній моніторинг виконання укладених із суб'єктами господарювання відповідних угод. Протягом 2016—2017 років спостерігалось системне поліпшення рівня збору податку з місць для паркування. Можливо, за рахунок комплексного розв'язування проблем паркувального простору, зокрема шляхом розширення мережі дешевих комунальних парковок і подолання корупції, у тому числі повної відмови від готівкових розрахунків із паркувальниками.

Туристичний збір є заміною курортному збору, основними недоліками якого були неможливість запровадження його в більшості територіальних одиниць через відсутність відповідних об'єктів оподаткування, а також малі обсяги надходжень збору. Кошти від туристичного збору зараховуються до місцевого бюджету і використовуються для розвитку туристичної і

курортної інфраструктури відповідної територіальної громади. Базою справляння збору є вартість усього періоду проживання (ночівлі) у готелях та інших закладах готельного типу, санаторно-курортних закладах, будинках, квартирах, що належать на праві власності (найму) фізичним особам, за вирахуванням податку на додану вартість [8].

Протягом останніх трьох років середня ставка туристичного збору у країні становить 0,88 %. Найвищим туристичний збір був у Києві та Дніпропетровській, Одеській, Миколаївській, Тернопільській та Харківській областях — 1 % від вартості проживання. Тому й надходження від збору в цих областях були найбільшими, про це свідчать дані рис. 8 (станом на 2017 р.).

В Україні збільшилися фактичні надходження від сплати туристичного збору. Так, 2016 року на 45,7 % у порівнянні з 2015-м і становили 54,1 млн грн, 2017-го зменшилися на 2,4 %. Щороку, крім 2014-го, його планові показники були перевиконані: з 103,7% у 2013 р. до 127,7% у 2016 році.

Крім забезпечення місцевих бюджетів власними доходами, туристичний збір відіграє ще й інформативну роль.

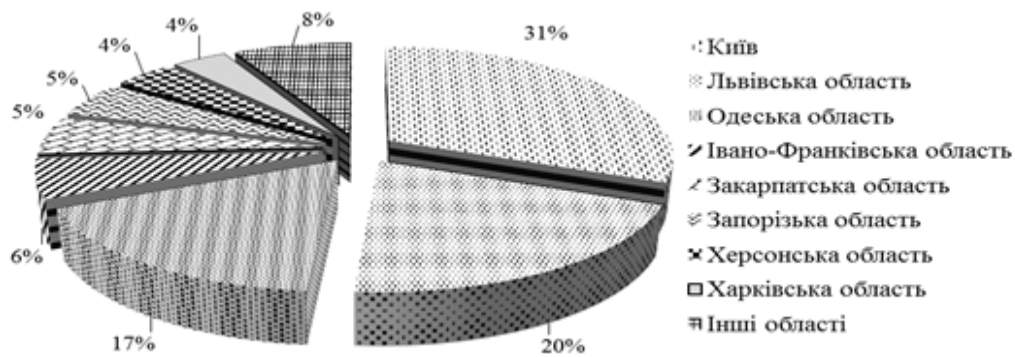


Рис. 8. Питома вага областей за обсягом туристичного збору до місцевих бюджетів

Примітка. Складено автором за [9].

Так, структура його надходжень за платниками чітко вказує на зростаючу роль громадян. Зокрема, 2011 року вони забезпечували 19,5 % усього обсягу надходжень туристичного збору, а 2017-го — 31,6 %. Але також спостерігається зменшення питомої ваги в підсумку результатів місцевого оподаткування — з 1,1 % у 2012 році до 0,2 % у 2017 році. Це вказує на необхідність розвитку належної інфраструктури і сприяння туризму.

Висновки з проведеного дослідження. Отже, результати аналізу динаміки місцевих податків і зборів свідчать про те, що впродовж останніх років в Україні триває розвиток системи місцевого оподаткування. Найбільших змін зазнав механізм єдиного податку через включення платників фіксованого сільськогосподарського податку до складу його платників IV групи; перегляд кількісних параметрів тих критеріїв, якими визначається можливість перебування на спрощеній системі оподаткування, обліку та звітності; ліквідацію нижньої межі ставок для його платників I та II груп. Однак і досі існують певні формальності змін у підсистемі місцевого оподаткування, передусім це пов'язано з механізмом їх застосування.

У складі податкових надходжень, які відіграють провідну роль у структурі доходів місцевих

бюджетів України, місцевим податкам і зборам донедавна було відведено несуттєве місце. Так, протягом 2011—2014 рр. питома вага в доходах не перевищувала 8,0%, проте зростання валового обсягу місцевих податків і зборів за останні шість років збільшили цей показник до 23,6 % у 2016 р. (з урахуванням офіційних трансфертів — до 11,5 %).

Найбільшу питому вагу у структурі місцевих податків і зборів займають надходження від плати за землю (55 %) та єдиного податку (понад 40 %).

Подальший розвиток місцевого оподаткування в Україні потребує обґрунтованих змін як у системі податкових відносин держави з платниками податків, так і врегулювання численних питань у системі бюджетних відносин, реального зростання вагомості місцевого самоврядування як невід'ємного інституту сучасного суспільства з урахуванням впливу загальних і специфічних факторів, таких як: рівень розвитку національної економіки в цілому та в розрізі територій; зростання цін та рівень інфляції; територіальне розміщення суб'єктів господарювання різної галузевої належності, фінансова результативність їхньої діяльності; структура споживчих витрат; зміна структури місцевих податків і механізму їх стягнення.

Список використаних джерел

1. Валігура В. Фінансові ефекти фіскальної децентралізації в Україні / В. Валігура, Л. Амбрик // Світ фінансів. — 2016. — Вип. 2. — С. 123—135.
2. Регіональна фіскальна політика: теоретичні засади та практичні доміанти реалізації в Україні : монографія / за ред. д-ра екон. наук, проф. А. І. Крисоватого. — Тернопіль : ТНЕУ, 2012. — 402 с.

3. Іванова О. Вплив фіскальної децентралізації на саморозвиток регіонів / О. Іванова // Світ фінансів. — 2016. — Вип. 2. — С. 136—147.
4. Баранник Л. Б. Податкова реформа як запорука бюджетної безпеки та фінансової стабільності / Л. Б. Баранник, А. В. Овчинников // Науковий погляд: економіка та управління. — 2016. — № 1 (55). — С. 51—61.
5. Бак Н. А. Місцеве оподаткування в Україні: стан і перспективи посилення дієвості / Н. А. Бак // Економіка: реалії часу. — 2017. — № 1 (29). — С. 12—25.
6. Ahmad Ehtisham. Local Property Taxation and Benefits in Developing Countries — Overcoming political resistance? [Electronic resource] / Ahmad Ehtisham, Brosio Giorgio, Pöschl Caroline. — Available at : <http://www.lse.ac.uk/asiaResearchCentre>.
7. Bird M. Richard. Local and Regional Revenues: Realities and Prospects [Electronic resource] / Bird M. Richard. — Available at : <http://www1.worldbank.org/publicsector/decentralization/June2003Seminar/bird2003.pdf>.
8. Офіційний сайт Державної фіскальної служби України [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://sfs.gov.ua>.
9. Офіційний сайт Інституту бюджету та соціально-економічних досліджень [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.ibser.org.ua>.

JEL Classification H71

DEVELOPMENT OF LOCAL TAXATION IN UKRAINE

TYSCHENKO Viktoriia,

*Doctor of Economics, Associate Professor,
Head of the Department of Custom and Taxation
Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics*

Annotation. *It is established that the development of the system of local taxation in Ukraine continues, in particular: the mechanism of a single tax is changed by the inclusion of payers of a fixed agricultural tax in the group of its payers of the IV group, the quantitative parameters of the criteria for determining the possibility of staying on the simplified taxation, accounting and reporting system are changed, the lower limit for the payers for groups I and II is eliminated, the role of revenues from land payment and a single tax is raised.*

The actual trends of local taxation in Ukraine are determined in the context of dynamic changes in the components of local taxes and fees. The changes in the legislative provision of local taxation are specified. Also the necessity of further modernization and development of the local taxation in Ukraine as the fiscal mechanism of state development on the ground is substantiated.

The obtained results of the research can be offered for further modernization of the local taxation system at the current stage of economic development of Ukraine. They are also will contribute to the development of a clear and transparent system of forming reasonable state tax policy.

Key words: *taxation, local taxes and fees, local taxation, mandatory payments, Tax code.*

The aim of the article is to investigate the features of the system of local taxation in Ukraine on the basis of the analysis and evaluation of dynamic changes in local taxes and fees.

General scientific and special methods and methodical approaches are used in the process of research, in particular: the dialectical method for the knowledge of economic phenomena and methodical techniques — induction and deduction, analogy and comparison — when performing analytical procedures; monographic method — when reviewing literary sources, designing the results of research and conclusions; abstract and logical method and method of system approach — when determining the purpose, object, subject, and objectives of the study.

It is established that the development of the system of local taxation in Ukraine continues, in particular: the mechanism of a single tax is changed by the inclusion of payers of a fixed agricultural tax in the group of its payers of the IV group, the quan-

titative parameters of the criteria for determining the possibility of staying on the simplified taxation, accounting and reporting system are changed, the lower limit for the payers for groups I and II is eliminated, the role of revenues from land payment and a single tax is raised.

The actual trends of local taxation in Ukraine are determined in the context of dynamic changes in the components of local taxes and fees. The changes in the legislative provision of local taxation are specified. Also the necessity of further modernization and development of the local taxation in Ukraine as the fiscal mechanism of state development on the ground is substantiated.

The obtained results of the research can be offered for further modernization of the local taxation system at the current stage of economic development of Ukraine.

They are also will contribute to the development of a clear and transparent system of forming reasonable state tax policy.

References

1. Valihura, V. (2016). Finansovi efekty fiskalnoi detsentralizatsii v Ukraini [Financial effects of fiscal decentralization in Ukraine]. *Svit finansiv — World Finance*, 2, 123—135 [in Ukrainian].
2. Krysovatyi, A. I. (ed.) (2012). *Rehionalna fiskalna polityka: teoretychni zasady ta praktychni dominanty realizatsii v Ukraini [Regional fiscal policy: theoretical foundations and practical dominants of realization in Ukraine]*. Ternopil: TNEU [in Ukrainian].

3. Ivanova, O. (2016). Vplyv fiskalnoi detsentralizatsii na samorozvytok rehioniv [Influence of fiscal decentralization on self-development of regions]. *Svit finansiv — World Finance*, 2, 136—147 [in Ukrainian].
4. Barannyk, L. B., Ovchynnykov, A. V. (2016). Podatkova reforma yak zaporuka biudzhetnoi bezpeky ta finansovoi stabilnosti [Tax reform as a guarantee of budgetary security and financial stability]. *Naukovyi pohliad: ekonomika ta upravlinnia — Scientific view: economics and management*, 1 (55), 51—61 [in Ukrainian].
5. Bak, N. A. (2017). Mistseve opodatкування v Ukraini: stan i perspektyvy posylennia diievosti [Local taxation in Ukraine: the state and prospects of increasing effectiveness]. *Ekonomika: realii chasu — Economy: realities of time*, 1, 12—25 [in Ukrainian].
6. Ahmad, E., Brosio, G., & Pöschl, C. (2014). Local Property Taxation and Benefits in Developing Countries — Overcoming political resistance. Retrieved from http://www.lse.ac.uk/asiaResearchCentre/_files/ARCWP65-AhmadBrosioPoeschl.pdf.
7. Bird, M. (2003). Local and Regional Revenues: Realities and Prospects. Retrieved from <http://www1.worldbank.org/publicsector/decentralization/June2003Seminar/bird2003.pdf>.
8. Ofitsiyni sait Derzhavnoi fiskalnoi sluzhby Ukrainy [Official site of the State fiscal service of Ukraine]. *sfs.gov.ua*. Retrieved from <http://sfs.gov.ua>.
9. Ofitsiyni sait Instytutu biudzhetu ta sotsialno-ekonomichnykh doslidzhen [Official site of the Institute of Budget and Socio-Economic Research]. *www.ibser.org.ua*. Retrieved from <http://www.ibser.org.ua>.

УДК 658:339.137.2

ЛОГІСТИЧНІ ЗАСАДИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА

РЖЕПІШЕВСЬКА Віта Володимирівна,

доцент, кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту і логістики

Полтавського національного технічного університету імені Юрія Кондратюка

e-mail: vitargp@gmail.com

КЛОЧКО Наталія Сергіївна,

студентка

Полтавського національного технічного університету імені Юрія Кондратюка

e-mail: nataliya.klochko97@gmail.com

Анотація. Досліджено теоретичні аспекти логістики сільського господарства. Узагальнено фактори і складові конкурентоспроможності. Виділено логістику як окрему складову конкурентоспроможності підприємств сільського господарства.

Визначено логістичний вплив на забезпечення конкурентоспроможності сільськогосподарського підприємства за рівнями, об'єктами і критеріями.

Запропоновано вимоги до впровадження засад логістики, дотримання яких сприятиме підвищенню ефективності діяльності сільськогосподарського підприємства і, як наслідок, його конкурентоспроможності.

Ключові слова: логістика, конкурентоспроможність, управління, сільськогосподарське підприємство, агрологістика, логістичний сервіс, ефективність.

Постановка проблеми. Нагромаджені за останнє десятиліття проблеми в АПК України вимагають системного, комплексного підходу до їх розв'язання, включаючи заходи економічної, соціальної, екологічної та науково-технічної політики держави. Поряд із традиційними засобами і методами виведення вітчизняного сільського господарства з кризи, підвищується роль і значення нових для вітчизняної економіки інструментів господарювання, включаючи логістику. Логістика є інструментом раціонального використання ресурсів, скорочення витрат часу і грошей на шляху доведення продукції до споживачів. Можливості логістики в підвищенні ефективності процесів закупівлі, транспорту-

Аннотация. Исследованы теоретические аспекты логистики сельского хозяйства. Обобщены факторы и составляющие конкурентоспособности. Выделено логистику как отдельную составляющую конкурентоспособности предприятий сельского хозяйства. Определено логистическое влияние на обеспечение конкурентоспособности сельскохозяйственного предприятия по уровням, объектам и критериям. Предложены требования к внедрению аспектов логистики, соблюдение которых будет способствовать повышению эффективности деятельности сельскохозяйственного предприятия и, как следствие, его конкурентоспособности.

Ключевые слова: логистика, конкурентоспособность, управление, сельскохозяйственное предприятие, агрологистика, логистический сервис, эффективность.

вання, зберігання і розподілу матеріальних потоків визнані в усьому світі і використовуються в усіх сферах людської діяльності, у тому числі і в сільському господарстві. В Україні аграрна логістика почала активно розвиватися нещодавно, але бізнес уже повною мірою оцінив роль і високу ефективність логістики. Тож актуальним стає формування нових підходів до управління сільськогосподарським підприємством на принципах логістики, що сприятиме забезпеченню його конкурентоспроможності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми підвищення конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств присвячені праці багатьох вітчизняних учених:

І. В. Гуторової, О. О. Гуторової, А. С. Донських, О. П. Карасьова, Ж. В. Крючкової, О. О. Непочатенко, Л. В. Прокопець та ін. [1—7]. Використання логістичного підходу в АПК розглядають О. І. Гуторов, М. В. Зось-Кіор, Н. В. Ковальчук, О. В. Корнієцький, В. В. Стехін та ін. [9—11]. Проте потребує подальшого дослідження та уточнення взаємозв'язок і вплив логістики на забезпечення конкурентоспроможності підприємств сільського господарства.

Постановка завдання. Метою статті є виявлення логістичного внеску і виділення логістичної складової конкурентоспроможності сільськогосподарського підприємства.

Вклад основного матеріалу дослідження. Агрологістика — науково-практичний напрям, спрямований на підвищення ефективності діяльності підприємств агропромислового комплексу за рахунок оптимізації логістичних витрат як окремого підприємства, об'єднань підприємств, так і агропромислового комплексу в цілому, на збільшення прибутковості як планомірного результату організації раціональної діяльності [12].

В Україні агрологістика перебуває на початковому етапі розвитку. Разом з тим у розвинених країнах світу — США, Канаді, Західній Європі, Австралії та інших — давно оцінили

високу ефективність використання логістичних підходів в агробізнесі. Сьогодні в багатьох країнах Європейського Союзу урядові структури беруть на себе ініціативну роль при впровадженні логістичних підходів у діяльність аграрних підприємств.

Основними аргументами, які обумовлюють необхідність розвитку логістики сільського господарства в Україні, є ті, що Україна займає лідируюче місце на зернопродуктових ринках і ринку олійно-жирових культур світу та Європи, існує невикористаний потенціал родючих ґрунтів (тільки дві країни світу — Аргентина і Україна перебувають у такому стані). У країні відсутня нормативно-правова, інфраструктурна, техніко-технологічна та організаційно-економічна складові механізму ефективного управління потоками агресурсів в Україні. Попри це, рентабельність виробництва окремих видів сільськогосподарської продукції є високою (рис. 1).

Так, 2016 року рентабельність виробництва продукції сільського господарства в цілому становила 37,3 % (2013 р. — 11,2 %), у тому числі виробництва продукції рослинництва — 44,3 % (2013 р. — 11,3%), продукції тваринництва — 7,7% (2013 р. — 11,1%). Спостерігається суттєве зростання показника сфери рослинництва, тоді як у тваринництві — повний занепад.

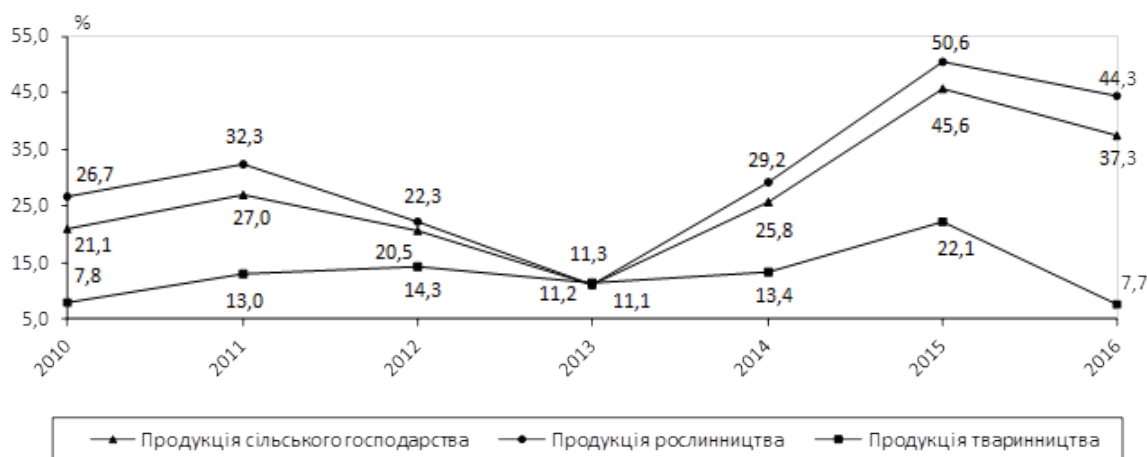


Рис. 1. Динаміка рентабельності виробництва сільськогосподарської продукції за 2010—2016 рр.

Примітка. Складено за даними [13].

Ураховуючи специфіку сільськогосподарського виробництва, агрологістика — це джерело формування додаткового прибутку за рахунок скорочення внутрішньогосподарських витрат на комплекс логістичних активностей [14].

Значення логістики в сільському господарстві посилюється у зв'язку з тим, що кінцеві

результати агропромислового виробництва залежать не тільки від рівня розвитку сільського господарства, але й від обслуговуючих його галузей. Виробник сільськогосподарської продукції розглядає логістику як організацію планування й управління засобами та послугами. При цьому ставиться за мету отримання певної

продукції в потрібний час у потрібному місці за мінімально можливих витрат.

Специфіка сільськогосподарського виробництва дає змогу виділити основні системні характеристики логістики сільського господарства:

- виконання замовлень клієнтів та організація каналів обслуговування;
- прогнозування попиту на сільськогосподарську продукцію та аналіз обсягів споживання;
- управління запасами продукції (сировини і матеріалів) та мінімізація втрат унаслідок неритмічності потоку поставчань;
- комунікаційні зв'язки і доступність інформаційного простору для ритмічності потоку замовлень;
- утримання складів та мінімізація витрат зберігання;
- управління транспортним потоком;
- оптимізація географічного розташування виробничих і складських об'єктів;
- управління фінансовими потоками;
- управління кадровим потенціалом [15].

Для вітчизняних сільськогосподарських підприємств характерні низка негативних аспектів управління логістичною діяльністю, які стримують їх. Серед таких негативних факторів ключову роль відіграють такі: відсутність крупномасштабних, налагоджених логістичних систем управління сільськогосподарським виробництвом, застарілі методи управління персоналом та відсутність мотивації робітників, і як результат — низька продуктивність праці. Низький технологічний рівень логістичних

процесів призводить до надмірно високих логістичних витрат, лівову частку з яких займають витрати на зберігання і транспортування продукції. Проблемою також є відсутність розвинутої логістичної інфраструктури, високий рівень фізичного зносу сільськогосподарських машин та обладнання [16].

За розрахунками Європейської бізнес-асоціації, в Україні витрати на логістику можуть досягати 30 %, причому переважна частка витрат на логістику — це витрати на перевезення. Тоді як в ЄС цей показник становить 12 %, у США — 9 % [16]. Загальні витрати українських трейдерів виявляються вищими, ніж у наших сусідів, що робить ціну продукції неконкурентоспроможною на світових ринках.

Підвищення рівня конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств, оптимізація їх функціонування й елементарне виживання в ринковому середовищі — одна з основоположних проблем сучасної української економіки. Від її рішення багато в чому залежать якість відтворювальних процесів, прибутковість підприємств, їхня адаптація до ринкових умов і подальше економічне зростання.

В економічній літературі багато уваги приділяється вивченню конкурентоспроможності підприємств, а саме її складових і факторів (табл.). Під складовими розуміють компоненти, що встановлюють досягнутий рівень конкурентоспроможності, а під фактором — причини, які впливають на окремі складові конкурентоспроможності, здатні погіршити чи поліпшити загальні її результати [17].

Таблиця

Складові і фактори конкурентоспроможності підприємства

Складові	Фактори
<p>1. Виробництво:</p> <ul style="list-style-type: none"> – вартість виробництва, витрати, ступінь залежності від ресурсів, їх взаємозамінність; – технологія — ступінь освоєння, можливість осучаснення; – номенклатура продукції, асортимент, якість, стабільність випуску (залежність від кон'юнктури) 	<p>1. Державна політика:</p> <p>1.1. Зовнішня: ступінь участі країни у світових інтеграційних процесах.</p> <p>1.2. Внутрішня: напрями зовнішньої політики, пріоритет розвитку країни, стабільність обраного курсу.</p>
<p>2. Ресурси:</p> <ul style="list-style-type: none"> – матеріальні — достатність, якість, рівень витрат на постачання і зберігання, залежність від постачальників, відходи виробництва; – трудові — достатність, рівень професіоналізму (освіта, досвід, рівень класифікації); – інформаційні — наявність баз даних, можливість постійного оновлення, ступінь освоєння сучасних інформаційних технологій 	<p>2. Соціальні умови: структура робочої сили, рівень підготовки фахівців, співвідношення між категоріями працівників, ціна робочої сили, рівень зайнятості, культурний рівень розвитку суспільства</p>

Складові	Фактори
3. Виробничий потенціал: – основні виробничі фонди — сучасність, ефективність виконання, наявність вільних потужностей, можливість швидкого їх залучення, здатність до переорієнтації відповідно до потреб ринку	3. Економічні умови: середній рівень заробітної плати в галузі, економіці загалом; податки і пільги; інвестиційний потенціал країни; рівень розвитку окремих галузей
4. Управління: – організаційна структура — можливість швидкої передачі управлінського рішення до виконання, контрольованість; – керівний склад — професіоналізм, авторитетність, довіра; – стабільність обраного курсу	4. Природно-ресурсний потенціал: рівень забезпечення економіки власними природними ресурсами, рівень негативного екологічного навантаження, стан водних ресурсів
5. Фінансування: – співвідношення власних, залучених і позичкових коштів; – можливість швидкої мобілізації значних сум; – доступність і стабільність фінансування; – можливість щодо інвестування інноваційних проєктів.	5. Правове середовище: гармонійність законодавчої бази; спрямування на розвиток, дієвість нормативних актів
6. НДДКР: наявність власної лабораторії для контролю за якістю сировини, продукції, відходів; розроблення нової продукції; раціоналізація виробництва	6. Монополізація економіки: загальний рівень концентрації продавців, антимонопольне регулювання, вертикальна інтеграція
7. Маркетинг: дослідження ринку і конкурентів; розповсюдження виробленої продукції (користування наявними мережами, створення власної мережі і т. д.); підготовка інформації про потреби ринку щодо випуску продукції; ефективність рекламних заходів (своєчасність, витратність, результативність)	7. Товарні ринки: структура галузевих ринків, ємність товарних ринків, вибагливість покупців, стандартизація товарів, стійкість позицій лідера

Розмежування складових і факторів конкурентоспроможності дає можливість глибше зрозуміти сутність і значення конкурентоспроможності підприємства. Аналізуючи вищезазначені складові, спостерігаємо присутність характерних рис логістики, а саме: вартість виробництва, витрати, ступінь залежності від ресурсів, їхня взаємозамінність, наявність вільних виробничих потужностей, можливість швидкого їх залучення, здатність до переорієнтації відповідно до потреб ринку, ступінь освоєності технологій виробництва, можливість осучаснення, номенклатура продукції, асортимент, якість, стабільність випуску (залежність від кон'юнктури), достатність матеріальних ресурсів, якість, рівень витрат на постачання і зберігання, залежність від постачальників, відходи виробництва.

Саме тому доцільно, на нашу думку, виділити логістику як окрему складову конкурентоспроможності підприємства.

Важливою причиною розвитку і популярності логістики за кордоном щодо забезпечення конкурентоспроможності стало пов'язане з нею поліпшення управління компаніями. Як свідчать статистичні дані, компанії, що використовують методи логістики, здобули переваги над

конкурентами за багатьма позиціями. Зокрема, це стосується скорочення виробничих запасів, витрат на виробництво і товарообіг. На підставі опитування 1 450 бізнесменів США, Японії і семи західноєвропейських країн американський експерт Х. Петерс дійшов висновку, що обсяги запасів скорочуються на 30—70 %, продуктивність праці підвищується на 20—50 %, собівартість продукції знижується приблизно на 30 %, витрати у сфері товарообігу — на 20 % [18].

Конкурентоспроможність галузі сільського господарства багато в чому визначається традиціями розвитку виробництва продукції, а також накопиченням технологій, що забезпечують високу якість і низькі витрати. Конкуренція між аграрними підприємствами, які функціонують у країні, є одним із факторів, які підтримують конкурентоспроможність цієї галузі. Якщо конкурентоспроможність сільськогосподарської продукції і конкурентоспроможність аграрних підприємств мають значення для боротьби за внутрішній ринок, то конкурентоспроможність усього агропромислового комплексу — це фактор, що визначає успіх на світовому ринку.

Формування конкурентоспроможності аграрного підприємства має здійснюватися

шляхом створення системи агротехнічних і техніко-технологічних заходів виробництва аграрної продукції та її збуту, упровадження новітніх технологій переробки, зберігання і реалізації аграрної продукції, упровадження проектів щодо відтворення і поліпшення ґрунтів сільськогосподарського призначення.

Розгляд логістики як фактору підвищення конкурентоспроможності передбачає, що наслідки ухвалених рішень у цій сфері повинні піддаватися виміру у плані їхнього впливу на функціональні витрати і на доходи від продажу сільськогосподарської продукції [19].

Значні переваги логістики в конкурентній боротьбі ґрунтуються на дослідженнях британських учених, які стверджують, що у структурі собівартості продукції близько 70 % становлять

витрати, пов'язані зі зберіганням, транспортуванням та іншими операціями з переміщення товарно-матеріальних цінностей. Отже, саме у сфері логістики містяться найбільші резерви щодо поліпшення конкурентних позицій сільськогосподарського підприємства [20].

Застосування функцій агрологістики дозволяє збільшити конкурентоспроможність товарів сільськогосподарського призначення за рахунок:

- зменшення витрат на їх транспортування і складування;
- створення ефективної логістичної мережі та оптимізації руху товарів;
- наближення показників якості сільськогосподарської продукції до європейських стандартів.



Рис. 2. Вплив логістики на забезпечення конкурентоспроможності сільськогосподарського підприємства

Примітка. Авторська розробка.

Для оцінювання реальних можливостей у конкурентній боротьбі й розробленні заходів, за рахунок яких підприємства могли б підвищити конкурентоспроможність і забезпечити свій успіх, підприємства надають великого значення аналізу своїх сильних і слабких сторін. Вагомий внесок до сильних сторін вносить саме логістика, оскільки вона активізується у підвищенні гнучкості підприємства і спрямована на швидке реагування на вимоги ринку.

Розглядаючи логістику як чинник підвищення конкурентоспроможності, варто зазначити, що наслідки ухвалених рішень у цій сфері повинні піддаватися вимірюванню у плані їхньої дії на функціональні витрати і на доходи від продажу товарів. У зв'язку з цим актуалізується завдання знаходження способу контролю за витратами, що найкоректніше відображають зв'язок логістики з основними економічними і фінансовими показниками сільськогосподарського підприємства.

Отже, доцільно запропонувати взаємозв'язок і вплив логістики на забезпечення конкурентоспроможності сільськогосподарського підприємства, представлений на *рис. 2*.

На нашу думку, логістика сприяє підвищенню ефективності роботи сільськогосподарського підприємства і, як наслідок, його конкурентоспроможності за дотримання таких вимог:

1. Підтримка зв'язку логістики з корпоративною стратегією. Усі аспекти логістичних операцій повинні бути безпосередньо пов'язані зі стратегічним планом розвитку підприємства. Це перша і головна умова досягнення високих прибутків від застосування логістики.

2. Удосконалення організації руху матеріальних потоків. Ця вимога закликає до такої організації логістичних операцій, яка дала б можливість контролювати всі функції з виконання завдань, пов'язаних із закупівлею, транспортуванням, складуванням, зберіганням і збутом під егідою єдиного комерційного підрозділу. Іншими словами, усі логістичні функції повинні бути об'єднані під відповідним контролем централізованого і децентралізованого керівництва з урахуванням того, що ефективні рішення легше ухвалити, якщо спеціальний підрозділ відповідає за всі тісно пов'язані між собою логістичні операції.

3. Надходження потрібної інформації і сучасна технологія її обробки. Використовуючи мережі електронного обміну даними зі споживачами, можна підвищувати конкурентоспроможність і

частку ринку. Застосовуючи інформаційні технології, можна також підвищувати якість логістичного сервісу.

4. Ефективне управління трудовими ресурсами відіграє вирішальну роль у налагодженні механізму управління матеріальними потоками. Ті сільськогосподарські підприємства, які вважають кваліфіковані кадри своїм найважливішим ресурсом, можуть розраховувати на ефективне функціонування логістичної системи.

5. Налагодження тісного взаємозв'язку з партнерами у сфері вироблення стратегії. Досвід підтверджує, що найбільших успіхів у збільшенні прибутку досягають ті підприємства, в яких установлені міцні зв'язки із зовнішніми і внутрішніми учасниками комерційних відносин.

6. Облік прибутку від логістики в системі фінансових показників. Найкраще логістичні операції (транспортування, складування та ін.) піддаються оцінці з боку обліково-калькуляційних підрозділів або інших структурних органів, які вимірюють результати діяльності отриманим прибутком.

7. Визначення оптимального рівня логістичного сервісу з метою підвищення рентабельності. Для виявлення оптимального рівня якості обслуговування визначають додаткові доходи, отримані від його надання, і вимірюють відношення прибутку, отриманого від нього, до витрат, пов'язаних з підтриманням такого рівня.

8. Ретельне розроблення логістичних операцій.

Таким чином, виконання вітчизняними сільськогосподарськими підприємствами вищевказаних восьми вимог гарантує взаємозв'язок логістики з маркетингом і виробництвом, забезпечує не тільки високоякісне проведення всіх логістичних операцій, а й створення ефективного, з низькими витратами сервісу для покупців, сприятиме зростанню прибутку і як результат — підвищенню конкурентоспроможності підприємств.

Висновки. Таким чином, розвиток і заострення конкуренції в Україні примушують сільськогосподарські підприємства все більше уваги приділяти побудові ефективної системи логістики, що дає змогу досягти відповідного рівня конкурентоспроможності. Використання українськими підприємствами АПК старих традиційних методів управління функціями постачання, розподілу не можуть забезпечити значних конкурентних переваг. Саме тому вітчизняним сільськогосподарським підприємствам

варто долучати до власної системи управління логістику, рівень організації і впровадження якої на підприємстві — один із визначальних чинни-

ків його конкурентоспроможності, оскільки логістика дає змогу задовольнити потреби ринку з мінімальними загальними витратами.

Список використаних джерел

1. Гуторова І. В. Фактори, що формують конкурентоспроможність сільськогосподарських підприємств / І. В. Гуторова // Вісник СНАУ. — 2008. — № 7/2 (30). — С. 94—98. — (Серія «Економіка та менеджмент»).
2. Гуторова О. О. Напрямки підвищення конкурентоспроможності аграрного підприємства в сучасних умовах господарювання [Електронний ресурс] / О. О. Гуторова. — Режим доступу : http://www.nbu.gov.ua/portal/Chem_Biol/Vkhnu_ekon/2009_11/pdf/11_07.pdf.
3. Донських А. С. Конкурентоспроможність аграрних підприємств та фактори, що її визначають / А. С. Донських // Ефективна економіка. — 2011. — № 12. — С. 89—92.
4. Карасьов О. П. Формування конкурентоспроможності АПК України / О. П. Карасьов // Забезпечення сталого розвитку аграрного сектору економіки: проблеми, пріоритети, перспективи : матеріали VI Міжнародної науково-практичної Інтернет-конференції, 29—30 жовтня 2015 р. — Дніпропетровськ : Типографія «Стандарт» (ПП Бойко В.В.), 2015. — С. 13—15.
5. Крючкова Ж. В. Сутність конкуренції і конкурентоспроможності аграрних підприємств як економічних категорій / Ж. В. Крючкова // Інвестиції: практика та досвід. — 2016. — № 12. — С. 49—53.
6. Непочатенко О. О. Конкурентоспроможність сільськогосподарських підприємств України / О. О. Непочатенко, С. А. Чекалюк // Економіка АПК. — 2015. — № 7. — С. 41—46.
7. Прокопець Л. В. Підвищення конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств / Л. В. Прокопець // Вісник Одеського національного університету. — 2016. — Т. 21. — Вип. 6. — С. 99—102. — (Серія : Економіка).
8. Гуторов О. І. Концепція логістики в економічній діяльності сільськогосподарських підприємств / О. І. Гуторов // Інституціональні засади трансформацій в аграрній сфері : збірник матеріалів Тринадцятих річних зборів Всеукраїнського конгресу вчених економістів-аграрників, м. Київ, 20—21 червня 2011 р. — Київ : ННЦ «ІАЕ», 2011. — С. 585—590.
9. Ковальчук Н. В. Теоретичні аспекти логістичної діяльності аграрних підприємств / Н. В. Ковальчук // Ефективна економіка. — 2011. — № 12.
10. Корнієцький О. В. Значення логістики для агропромислового комплексу підходу [Електронний ресурс] / О. В. Корнієцький // Ефективна економіка. — 2015. — № 8. — Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4240>.
11. Стехін В. В. Інтеграція підприємств АПК на засадах логістичного підходу [Електронний ресурс] / В. В. Стехін. — 2011. — Режим доступу : <http://www.pdaa.edu.ua/sites/default/files/prpdaa/2011/01/291.pdf>.
12. Вовк Л. В. Логістика як стратегія інноваційного розвитку сільськогосподарських підприємств / Л. В. Вовк // АГРОСВІТ. — 2016. — № 1—2. — С. 8—15.
13. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
14. Бойко С. С. Логістична діяльність на підприємствах агропромислового комплексу [Електронний ресурс] / С. С. Бойко // Інформаційні технології: наука, техніка, технологія, освіта, здоров'я. — 2017. — Ч. IV. — Режим доступу : http://www.kpi.kharkov.ua/archive/MicroCAD/2017/S23/tez_mic_17_IV_p179-p179.pdf.
15. Гуторов О. І. Формування ефективного механізму функціонування логістичних систем сільськогосподарських підприємств / О. І. Гуторов, Н. В. Прозорова // Економіка АПК. — 2013. — № 8. — С. 33—38.
16. Гриценко С. І. Розвиток аграрної логістики в контексті угоди про асоціацію з ЄС / С. І. Гриценко // Вісник Тернопільського національного економічного університету. — 2014. — Вип. 4. — С. 56—64.
17. Солодка О. В. Логістична складова конкурентоспроможності промислового підприємства [Електронний ресурс] / О. В. Солодка. — 2009. — Режим доступу : <http://ena.lp.edu.ua/bitstream/ntb/2503/1/57.pdf>.

18. Пожуєв О. В. Логістика як фактор підвищення конкурентоспроможності підприємств України / О. В. Пожуєв // Вісник Приазовського державного технічного університету. — 2011. — № 2. — С. 118—123.
19. Гудзь Е. Е. Повышение конкурентоспособности АПК Украины с помощью интеграционных процессов: финансовый механизм / Е. Е. Гудзь // Материалы II Международной научно-практической конференции «Экономический рост Республики Беларусь: глобализация, инновационность, устойчивость». — Минск : БГЭУ, 2009. — Т. 2. — С. 11—12.
20. Верхоглядова Н. І. Значення та сутність терміна «логістика» / Н. І. Верхоглядова, Т. Є. Іваницька // Держава та регіони. Економіка та підприємництво. — 2011. — № 2. — С. 29—34.

JEL Classification Q12

LOGISTIC FUNDAMENTALS OF ASSURING COMPETITIVENESS OF AGRICULTURAL COMPANIES

RZHEPISHEVSKA Vita,

*Associate Professor, Ph. D. in Economics,
Associate Professor of the Department of Management and Logistics,
Poltava National Technical Yuri Kondratyuk University*

KLOCHKO Nataliia,

*student
Poltava National Technical Yuri Kondratyuk University*

Annotation. *The article analyzes theoretical aspects of agricultural logistics. The factors and components of competitiveness are considered. Logistics is allocated as a separate component of the competitiveness of agricultural companies. The logistic's influence on the competitiveness of the agricultural company by levels, objects and criteria is determined. The requirements for implementation of logistic aspects are proposed observance of which will promote increase of efficiency of agricultural company's activity and, as a consequence, its competitiveness.*

Key words: *logistics, competitiveness, management, agricultural company, agro-logistics, logistic service, efficiency.*

In the article the theoretical aspects of agricultural logistics are researched. It is determined that agrology is a scientific and practical direction aimed to increase the efficiency of the enterprises of agro-industrial complex due to optimization of logistics costs as a separate enterprise, associations of enterprises and agro-industrial complex as a whole. The main argument that necessitate the development of agricultural logistics in Ukraine is the fact that Ukraine occupies a leading place in the grain market markets and the market of oil and fat crops in the world and Europe and there is an untapped potential of fertile soils.

The specificity of agricultural production in Ukraine has made it possible to identify the main system characteristics of agricultural logistics, as well as a number of negative aspects of logistics management that restrain agribusinesses.

The authors synthesized the components and factors of competitiveness, which made it possible to get a deeper understanding of its essence and show the presence of the characteristic features of logistics in them. That is why logistics is defined as a separate component of the competitiveness of the enterprise of agriculture.

Significant advantages of competitive logistics are based on the research by British scientists who argue that in the structure of the cost of production, about 70% is the costs associated with storage,

transportation and other operations for the transfer of inventory. Therefore, it is in the field of logistics that there are the largest reserves for improving the competitive position of the agricultural enterprise.

The authors defined the logistic impact on the competitiveness of the agricultural enterprise by levels (operational, tactical, strategic), objects (product competitiveness, general state of the enterprise, investment attractiveness) and criteria (the indicator of competitiveness of products, a complex indicator of the state of the enterprise, the growth of the value of the enterprise).

The requirements for the implementation of the principles of logistics, the observance of which will help increase the efficiency of the agricultural enterprise and, as a consequence, its competitiveness:

- support logistics communication with the corporate strategy;
- improvement of the organization of movement of material flows;
- receipt of necessary information and modern technology of its processing;
- effective management of labor resources plays a decisive role in establishing a mechanism for managing material flows;
- establishing close relationships with partners in the area of strategy development;
- accounting for profits from logistics in the system of financial indicators;

- determination of the optimal level of logistics service in order to increase profitability;
- careful development of logistics operations.

Thus, the implementation by domestic agricultural enterprises of these requirements will guaran-

tee the interconnection of logistics with marketing and production, it won't ensure only high-quality logistics operations, but also the creation of efficient, low cost services for customers and also it will contribute to increased profits and, as a result, increased competitiveness enterprises.

References

1. Hutorova, I. V. (2008). Faktory, shcho formuiut konkurentospromozhnist silskohospodarskykh pidpriemstv [Factors that Form the Competitiveness of Agricultural Enterprises]. *Visnyk SNAU — SNAU Bulletin*, 7/2, 94—98 [in Ukrainian].
2. Hutorova, O. O. *Napriamky pidvyshchennia konkurentospromozhnosti ahrarnoho pidpriemstva v suchasnykh umovakh hospodariuvannia [Directions of increase of competitiveness of agrarian enterprise in modern conditions of management]*. Retrieved from http://www.nbu.gov.ua/portal/Chem_Biol/Vkhnu_ekon/2009_11/pdf/11_07.pdf [in Ukrainian].
3. Donskykh, A. S. (2011). Konkurentospromozhnist ahrarnykh pidpriemstv ta faktory, shcho yii vyznachaiut [Competitiveness of agrarian enterprises and factors that determine it]. *Efektivna ekonomika — Effective economy*, 12, 89—92 [in Ukrainian].
4. Karasov, O. P. (2015). Formuvannia konkurentospromozhnosti APK Ukrainy [Formation of competitiveness of AIC of Ukraine]. *Zabezpechennia staloho rozvytku ahrarnoho sektoru ekonomiky: problemy, priorityty, perspektyvy : materialy VI Mizhnarodnoi naukovo-praktychnoi Internet-konferentsii, 29—30 zhovtnia 2015 r. — Ensuring Sustainable Development of the Agrarian Sector of the Economy: Problems, Priorities, Prospects: Materials of the VI International Scientific and Practical Internet Conference, October 29-30, 2015*. Dnipropetrovsk: Typohrafiia «Standart» [in Ukrainian].
5. Kriuchkova, Zh. V. (2016). Sutnist konkurentsii i konkurentospromozhnosti ahrarnykh pidpriemstv yak ekonomichnykh katehorii [The essence of competition and competitiveness of agrarian enterprises as economic categories]. *Investytsii: praktyka ta dosvid — Investments: Practice and Experience*, 12, 49—53.
6. Nepochatenko O. O., Chekaliuk S. A. (2015). Konkurentospromozhnist silskohospodarskykh pidpriemstv Ukrainy [Competitiveness of agricultural enterprises of Ukraine]. *Ekonomika APK — Economy of AIC*, 7, 41—46.
7. Prokopets, L. V. (2016). Pidvyshchennia konkurentospromozhnosti silskohospodarskykh pidpriemstv [Increasing the competitiveness of agricultural enterprises]. *Visnyk Odeskoho natsionalnogo universytetu — Bulletin of the Odessa National University*, 6, 99—102.
8. Hutorov, O. I. (2011). Kontseptsiiia lohistyky v ekonomichnii diialnosti silskohospodarskykh pidpriemstv [Concept of logistics in the economic activity of agricultural enterprises]. *Institutsionalni zasady transformatsii v ahrarnii sferi. : Zbirnyk materialiv Trynadtsiatykh richnykh zboriv Vseukrainskoho konhresy vchenykh ekonomistiv-ahrarykiv, Kyiv, 20—21 chervnia 2011 r. — Institutional Principles of Transformations in the Agrarian Sphere: A Collection of Materials of the Thirteenth Annual Meeting of the All-Ukrainian Congress of Scientists of Economists-Agrarians, Kyiv, June 20—21, 2011*. Kyiv: NNTs «IAE» [in Ukrainian].
9. Kovalchuk, N. V. (2011). Teoretychni aspekty lohistychnoi diialnosti ahrarnykh pidpriemstv [Theoretical aspects of logistic activity of agrarian enterprises]. *Efektivna ekonomika — Effective Economics*, 12 [in Ukrainian].
10. Korniietskyi, O. V. (2015). Znachennia lohistyky dlia ahropromysloвого kompleksu pidkhopu [Value of logistics for the agro-industrial complex approach]. *Efektivna ekonomika — Effective economy*. Retrieved from <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4240> [in Ukrainian].
11. Stekhin, V. V. (2011). Intehratsiia pidpriemstv APK na zasadakh lohistychnoho pidkhopu [Integration of agroindustrial enterprises on the basis of the logistic approach]. Retrieved from <http://www.pdaa.edu.ua/sites/default/files/nppdaa/2011/01/291.pdf> [in Ukrainian].
12. Vovk, L. V. (2016). Lohistyka yak stratehiia innovatsiinoho rozvytku silskohospodarskykh pidpriemstv [Logistics as a strategy for innovative development of agricultural enterprises]. *AHROSVIT — AGRO-SVIT*, 1—2, 8—15 [in Ukrainian].

13. *Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy [State Statistics Service of Ukraine]*. (n. d.). Retrieved from <http://www.ukrstat.gov.ua> [in Ukrainian].
14. Boiko, S. S. (Lohistychna diialnist na pidpriemstvakh ahropromyslovoho kompleksu [Logistic activity at the enterprises of the agro-industrial complex]. *Informatsiini tekhnologii: nauka, tekhnika, tekhnolohiia, osvita, zdorov'ia — Information technology: science, technology, technology, education, health*. (Vol. IV.) Retrieved from http://www.kpi.kharkov.ua/archive/MicroCAD/2017/S23/tez_mic_17_IV_p179-p179.pdf [in Ukrainian].
15. Hutorov, O. I., Prozorova, N. V. (2013). Formuvannia efektyvnoho mekhanizmu funktsionuvannia lohistychnykh system silskohospodarskykh pidpriemstv [Formation of an effective mechanism for the functioning of logistic systems of agricultural enterprises]. *Ekonomika APK — Economy of AIC*, 8, 33—38.
16. Hrytsenko, S. I. (2014). Rozvytok ahrarnoi lohistyky v konteksti uhody pro asotsiatsiiu z YeS [Development of Agrarian Logistics in the Context of the Association Agreement with the EU]. *Visnyk Ternopilskoho natsionalnoho ekonomichnoho universytetu — Bulletin of the Ternopil National Economic University*, 4, 56—64 [in Ukrainian].
17. Solodka, O. V. (2009). *Lohistychna skladova konkurentospromozhnosti promyslovoho pidpriemstva [Logistic component of competitiveness of industrial enterprise]*. Retrieved from <http://ena.lp.edu.ua/bitstream/ntb/2503/1/57.pdf> [in Ukrainian].
18. Pozhuiev, O. V. (2011). Lohistyka, yak faktor pidvyshchennia konkurentospromozhnosti pidpriemstv Ukrainy [Logistics as a factor for increasing the competitiveness of Ukrainian enterprises]. *Visnyk Pryazovskoho derzhavnoho tekhnichnoho universytetu — Bulletin of the Priazovsky State Technical University*, 2, 118—123 [in Ukrainian].
19. Hudz, E. E. (2009). Povysheniye konkurentospodobnosti APK Ukrainy s pomoshchyu integratsionnykh protsessov [Improving the competitiveness of ukrainian agribusiness through integration processes: financial mechanism]. *Materialy II Mezhdunarodnoy nauchno-prakticheskoy konferentsii «Ekonomicheskyy rost respubliki Belarus: globalizatsiya. innovatsionnost. ustoychivost» — International Scientific and Practical Conference «Economic Growth of the Republic of Belarus: Globalization, Innovation, Sustainability»* Mynsk: BHEU [in Russian].
20. Verkhohliadova, N. I., Ivanytska T. Ye. (2011). Znachennia ta sutnist termina «lohistyka» [The meaning and essence of the term “logistics”]. *Derzhava ta rehiony. Ekonomika ta pidpriemnytstvo — State and Regions. Economy and entrepreneurship*, 2, 29—34.

УДК 336.71

ЕВОЛЮЦІЯ НАУКОВИХ ПІДХОДІВ ДО ОКРЕСЛЕННЯ ЗМІСТУ БАНКІВСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

ОГОРОДНИК Віра Володимирівна,

кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки та менеджменту
Інституту банківських технологій та бізнесу
ДВНЗ «Університет банківської справи»
e-mail: v_ogorodnyk@ukr.net

Анотація. Дослідження присвячено аналізу еволюції наукових поглядів на зміст банківської діяльності, а також визначенню ролі банків у соціально-економічному розвитку країни.

Установлено, що банківська діяльність виступала предметом досліджень численних наукових шкіл, зокрема меркантилізму, фізіократії, класичної політичної економії, неокласичної, а також, починаючи з XIX століття, її досліджували представники вітчизняної науки.

Розглянуто специфіку банківської діяльності та обґрунтовано результати взаємодії банків із домогосподарствами, підприємствами і державою.

Ключові слова: банк, банківська діяльність, банківська система, специфічні риси банківської діяльності, соціально-економічний розвиток країни.

Постановка проблеми. За сучасних складних економічних умов все більшої актуальності набувають дослідження функціонального призначення банківської діяльності в економічній системі, ролі банків у соціально-економічному розвитку країни. Вирішення наявних протиріч і проблем у діяльності банків має спиратися на концептуальні основи ведення банківського бізнесу, закладені ще основоположниками економічної науки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам банківської діяльності та функціонування банків присвячено праці таких іноземних учених — основоположників різних економічних шкіл і теорій: У. Петті, А. Сміта, Д. Рікардо [1], Т. Мена, Р. Кантільона, Д. Юма, Дж. Ло [2], Г. Маклеода, А. Тюрго [3], Й. Шумпетера [4], А. Гана, а також визначних вітчизняних учених XIX століття: М. Бородянського, А. Антоновича,

Аннотация. Исследование посвящено анализу эволюции научных подходов к содержанию банковской деятельности, а также определению роли банков в социально-экономическом развитии страны. Установлено, что банковская деятельность выступала предметом исследованных многочисленных научных школ, в частности меркантилизма, физиократии, классической политической экономики, неоклассической, а также, начиная с XIX века, исследовалась представителями отечественной науки. Рассмотрена специфика банковской деятельности и обоснованы результаты взаимодействия банков с домохозяйствами, предприятиями и государством.

Ключевые слова: банк, банковская деятельность, банковская система, специфические черты банковской деятельности, социально-экономическое развитие страны.

І. Вернадського, М. Бунге, І. Франка [5], М. Туган-Барановського і сучасності: Ю. Холодної [6], В. Міщенко [7], С. Науменкової [7], А. Мороза [8], М. Савлука [8], Д. Шербатих [9], А. Буряк [10], П. Сенища [11], В. Шпильового [12], Г. Карчевої [15].

Виокремлення нерозв'язаних раніше частин загальної проблеми. Попри широкий спектр наукових досліджень, потребують подальшої систематизації та узагальнення наявні наукові підходи до тлумачення змісту банківської діяльності.

Мета статті полягає в поглибленому дослідженні змісту таких понять, як «банк» і «банківська діяльність».

Виклад основного матеріалу. Визначення змісту банківської діяльності знайшло відображення в наукових працях основоположників світової і вітчизняної економічної думки.

Розглянемо найбільш детально лише ті наукові надбання, які мають теоретичну і практичну цінність у сучасних умовах, та не втрачають своєї актуальності (табл.).

З табл. видно, що саме основоположник класичної політекономії У. Петті розглядав банківські установи з позиції прискорення торговельного обігу і розв'язання, за їх допомогою, проблеми браку коштів в економіці. Адже банки мають можливість збільшувати кількість грошей в обігу майже у два рази за рахунок здійснення розрахунково-касового обслуговування, кредитних і депозитних операцій.

Т. Мен, виступаючи представником пізнього меркантилізму, зазначав про необхідність стимулювання експорту, а також, що надлишок грошей в економіці спричиняє зростання цін.

Автор розглядає активну роль грошей і міжнародної торгівлі у стимулюванні розвитку виробництва і поліпшенні добробуту нації.

Крім того, Т. Мен обґрунтовував провідне значення банків для здійснення кредитування торгівлі та безготівкових розрахунків, що сприяє розширенню товарообігу і підвищенню добробуту нації.

Таблиця 1

Еволюція підходів до розуміння сутності банківської діяльності у світовій економічній науці

Автор	Наукова школа	Період	Основна характеристика підходу
У. Петті	Рання класична політекономія	XVII ст.	Робота банків з метою отримання доходу від грошей
Т. Мен	Меркантилізм	XVII ст.	Діяльність банків з кредитування та безготівкових розрахунків сприяє розширенню торгівлі
Р. Кантільойн	Меркантилізм	XVIII ст.	Вплив банків на швидкість обігу грошей та відсоткову ставку. Водночас ідеться про недоцільність вторинної емісії грошей та цінних паперів через банки
Д. Юм	Меркантилізм	XVIII ст.	Неоднозначна роль банків у суспільстві через їхній вплив на збільшення грошей в обігу
Дж. Ло, Г. Маклеод	Меркантилізм	XVIII ст.	Створення кредитних ресурсів відбувається через банки, однак потрібно визначити оптимальну межу розширення кредиту
А. Тюрго	Фізіократія	XVIII ст.	Отримання прибутку банками від надання грошових коштів у позику
А. Сміт	Класична політична економія	XVIII ст.	Банки сприяють розвиткові економіки завдяки перетворенню капіталу в «продуктивний капітал»
Д. Рікардо	Класична політична економія	XIX ст.	Недовіра до діяльності банків через відсутність повноцінної звітності та чіткої регламентації діяльності, численні зловживання керівництва банків
Й. Шумпетер, А. Ган	Неокласична теорія	XX ст.	Банки виступають основним джерелом фінансових ресурсів для підприємців. Пізніше виступали за періодичне проведення кредитної рестрикції

Примітка. Складено автором на основі опрацювання літературних джерел.

Д. Юм зазначав, що банкам потрібно лише зберігати гроші на рахунках, а не примножувати їх. Завдяки дотриманню таких принципів функціонування банків економіка країни отримала б переваги у формі зниження цін на фактори виробництва (зокрема трудові ресурси) і нівелювання значення кредитних ресурсів. Крім того, банки змогли б накопичити значні грошові кошти, які б використовувалися лише в разі непередбачених обставин. Однак за всі ці переваги саме державі доведеться компенсувати банкам і підприємцям втрати — недоотримані прибутки від розміщення вільних коштів.

«Дж. Ло виходив з того, що зростання пропозиції грошей шляхом зниження процентної ставки сприятиме розширенню виробництва і зростанню доходів, що, у свою чергу, стимулюватиме споживчий попит. Водночас на відміну від класичних меркантилістів, Дж. Ло вважав, що гроші мають бути не металевими, а кредитними і створюватись банками для потреб народного господарства» — зазначено про представника пізнього меркантилізму у праці В. Д. Базилевича [2]. Дж. Ло, автор книги «Гроші і торгівля з пропозицією, забезпечити націю грошима» зазначав, що досягти добробуту нації можна не лише

за рахунок активного торгівельного балансу, а й шляхом розвитку банків. Дж. Ло зосереджував увагу на позитивній ролі банків в економічній системі, обґрунтовував необхідність створення саме державного банку з метою проведення емісії грошей і реалізації економічної політики уряду.

Таким чином, саме представники школи меркантилістів одними з перших в історії економічної думки детально описали роль банківської діяльності в розвитку економіки, що реалізується завдяки кредитуванню торгівельної діяльності та проведенню банками безготівкових операцій.

Щодо школи фізіократів, які критикували ідеї меркантилістів, то вони майже не приділяли увагу дослідженню фінансово-кредитних установ, за винятком А. Тюрго. Автор праці «Роздуми про створення і розподіл багатств» визначає гроші як звичайний товар, що використовується для розрахунку цінності всіх інших товарів. Уперше як самостійний дохід А. Тюрго виділяє прибуток, який отримує підприємця-капіталіст у формі позичкового відсотка та/або підприємницького доходу [3, с. 57]. Учений зазначав, що у зв'язку з наявними ризиками неповернення коштів банк має отримувати більший дохід від надання грошей у позику, ніж від рентних платежів за земельну ділянку, а дохід підприємців від організації роботи виробничого чи сільськогосподарського підприємства має бути більшим, ніж дохід, отриманий банкірами від кредитування.

А. Сміт, піддаючи критиці підходи меркантилістів до визначення сутності грошей як єдиного джерела багатства, обґрунтовував необхідність заміни металевих грошей на паперові та суворого контролю за банківською емісією.

Варто відзначити, що наукові погляди ще одного основоположника класичної економічної теорії — Д. Рікардо — формувалися під впливом найважливіших економічних подій того часу, а саме знецінення банкнот банку Англії (ця подія пов'язана з припиненням їхнього обміну на золото). Він відстоював право уряду на управління державними фінансами, таким чином звільняючи банк Англії від обов'язків державного скарбника [13]. Крім того, саме Д. Рікардо обґрунтував необхідність створення такої грошової системи, яка б відповідала вимогам економіки і забезпечувала стійкість грошового обігу, що можливо лише при використанні паперових грошей. У цілому, основне значення наукових праць класиків політичної економії А. Сміта і

Д. Рікардо полягає в розвитку уявлень про походження грошей і зв'язок теорії грошей з трудовою теорією вартості.

У подальші роки історія економічної думки налічувала ще чимало визначних наукових праць з цієї проблематики. На нашу думку, наступним могутнім поштовхом у розвитку теорії банківництва стали напрацювання німецького банкіра А. Гана та австрійського вченого Й. Шумпетера.

Так, важливе значення для розуміння змісту та специфіки банківської діяльності має концепція економічного розвитку Й. Шумпетера. У науковому надбанні автора йдеться про те, що загальноприйняті фактори виробництва (праця, земля, капітал) не можуть бути повноцінно реалізовані без використання поряд із ними такого фактору виробництва, як підприємницькі здібності — особливої властивості людського характеру. Інтерпретуючи цей підхід з позиції банківської діяльності, можемо зазначити, що ефективність банку прямо пропорційно залежить від його кадрового потенціалу, здатного, використовуючи всі наявні ресурси, ухвалювати виважені рішення з найменшим рівнем ризику, запроваджувати інноваційні банківські продукти і послуги, працювати на досягнення результату. Таким чином, для банківської діяльності дуже важливе значення має кадрове забезпечення його діяльності, постійний розвиток і підвищення кваліфікації персоналу.

Проаналізувавши зміну наукових підходів до розуміння сутності банків і банківської діяльності у працях класиків економічної думки, можемо стверджувати, що еволюція уявлень про банківництво виступає процесом, взаємопов'язаним із розвитком ринкової економіки, зміною поглядів на роль фінансово-кредитної системи у функціонуванні економічної системи.

Слід зазначити, що наукові доробки з питань банківської діяльності характерні і для вітчизняної економічної думки. Так, певні спроби визначити зміст діяльності фінансово-кредитних установ з'являються ще в літописну добу і в козацький період. Однак більш професійні дослідження в цьому напрямі пов'язані саме з промисловим переворотом і розвитком товарно-грошових відносин у XIX столітті на території України.

М. А. Бородянський, детально проаналізувавши наукові здобутки меркантилістів, фізіократів та особливо праці А. Сміта, описував

важливу роль грошей у становленні економічної системи ринкового типу. У своїх численних наукових працях з управління та фінансів учений акцентував увагу на заощадженнях, перетворенні їх в інвестиційні ресурси, отриманні фінансово-кредитними установами прибутку від діяльності такого роду.

У працях представників класичної вітчизняної політичної економії XIX століття А. Антоновича, І. Вернадського і М. Бунге, поміж усього іншого, представлені і погляди на фінансово-банківську діяльність, які й розглянемо детально. Так, у надбаннях І. В. Вернадського, професора Київського і Московського університетів, описується посередницька діяльність. Зокрема, обґрунтовується фінансове посередництво, яке передбачає надання фінансових послуг клієнтам, що в результаті прискорює обіг капіталу в економіці.

Іншим визначним діячем XIX століття був М. Х. Бунге, який виступав проти збільшення обсягів кредитування за рахунок випуску асигнацій і писав: «Кредит — це вид обміну, у якому передається цінність або послуга на віру до майбутньої винагороди» [3, с. 270]. Велике значення для сучасної вітчизняної економічної науки мають підходи Бунге до розуміння кредитних відносин і банківської діяльності. Крім того, науковець зазначав про необхідність гарантування державою банківських депозитів, зниження вартості кредитів і компенсації державою відсотків за кредит окремим категоріям позичальників банків, що активізуватиме розвиток підприємництва. Таким чином, саме за часів управління державними фінансами Російської імперії М. Х. Бунге було організовано роботу дворянського іпотечного і селянського банків, що сприяло направленню вільних коштів у найрізноманітніші галузі економіки.

А. Я. Антонович — автор наукових надбань із земельного і сільськогосподарського питання, а також з питань грошового обігу. У праці «Теорія паперово-грошового обігу та державні кредитні білети» автор обґрунтовує збільшення обсягу грошей в обігу в результаті їхньої емісії, що призводить до розширення виробництва продукції та доводить важливу роль саме кредитних грошей, створених банками.

Науковий доробок І. Я. Франка, разом з іншими, включає дослідження економічних питань. «Під капіталом розуміємо не тільки гроші, що дають проценти, але й усякі інші достатки, яких власник не вживає безпосередньо, але які

таким або іншим способом мають давати йому прибуток», — писав учений [3, с. 276]. Дослідник зазначав, що банківські установи, вкладаючи залучені від клієнтів кошти у виробництво та отримуючи за таку діяльність відсоткову плату, прискорюють економічний розвиток суспільства.

Водночас у творі «Розмова про гроші та скарби» проведено аналіз значення фінансових відносин у суспільному відтворенні та засуджується лихварство, оскільки лихварі, займаючись споживчим кредитуванням, лише нагромаджують грошовий капітал і зазвичай ніколи його не використовують продуктивним чином [5].

М. І. Туган-Барановський, будучи визначним тогочасним економістом-східноєвропейцем, який написав близько 140 наукових праць, досліджував різні питання функціонування економіки. Так, ученим було детально описано теорії циклів і криз, теорію кооперації. У своїх наукових працях, таких як «Кооперація, соціально-економічна природа та мета», автор описував необхідність створення саме кредитних кооперативів для забезпечення коштами населення середнього достатку як зайнятих у сільському господарстві, так і в ремісництві, тощо. М. І. Туган-Барановський, детально розглядаючи кооперативну тематику, зазначав про необхідність акумуляції грошових коштів у кредитних кооперативах, що сприятиме розвитку виробничого сектору.

Таким чином, аналіз еволюції наукових підходів до розуміння змісту банківської діяльності та її ролі в соціально-економічному розвитку країни дає підстави зробити висновок про важливість та актуальність досліджень представників світової і вітчизняної економічної думки для розуміння специфіки сучасної вітчизняної банківської системи за умов фінансової нестабільності та євроінтеграційних процесів.

Продовжуючи дослідження змісту і значення банківської діяльності в соціально-економічному розвитку країни, зазначимо, що в сучасних наукових дослідженнях виділяють два відокремлені погляди: правову та економічну. Так, у правовому розумінні змісту банківської діяльності немає єдності серед учених, її розглядають: а) як певну сукупність банківських операцій, угод і послуг, які має право здійснювати на підставі закону банк або інша фінансово-кредитна установа [14]; б) сукупність правових дій, що здійснюється певними суб'єктами у формі, якої вимагає закон або договір [8].

Між вітчизняними науковцями точаться дискусії з приводу окреслення змісту банківської діяльності з економічного погляду. Системати-

зація наукових надбань сучасних українських учених дає можливість виділити два підходи до розуміння змісту банківської діяльності (рис. 1).

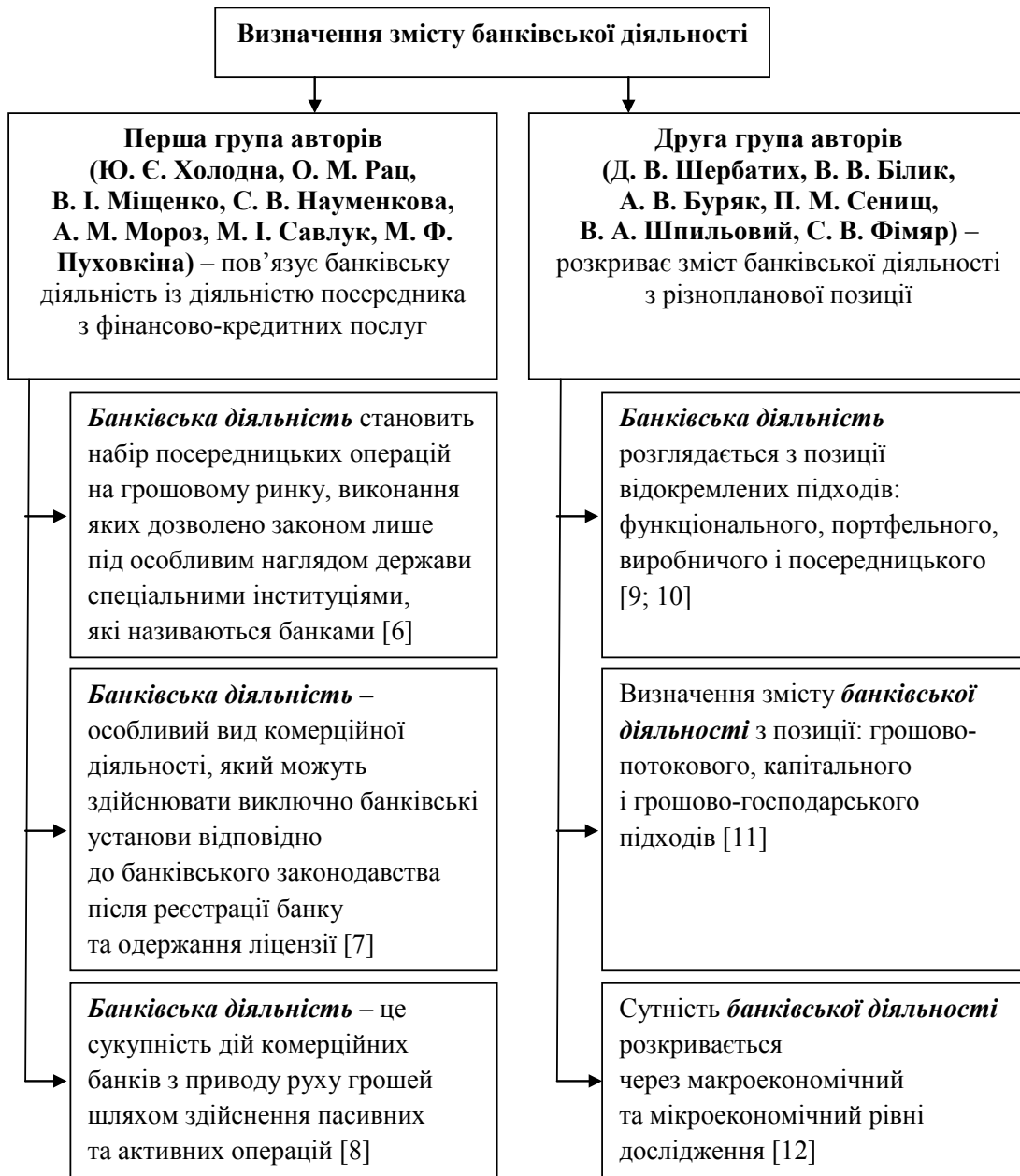


Рис. 1. Визначення змісту банківської діяльності сучасниками

Примітка. Складено за [6–12].

З рис. 1 видно наявність найрізноманітніших визначень банківської діяльності у працях сучасних вітчизняних учених. Так, варті уваги на працювання другої групи вчених, які характеризуються плюралізмом і прагненням охопити усі аспекти функціонування банківської установи. Учені В. А. Шпильовий і С. В. Фімяр обґрунтовують зміст банківської діяльності як предмет банківського бізнесу (мікроекономічний рівень) і як різновид посередництва (макроеко-

номічний рівень); П. М. Сенищ розкриває зміст банківської діяльності через безпосередній рух грошових потоків, через банківський капітал та у взаємозв’язку з теорією грошового господарства тощо.

Проаналізувавши еволюцію наукових підходів до окреслення змісту банківської діяльності, починаючи від становлення економічного погляду на розуміння змісту банківської діяльності іноземними і вітчизняними вченими,

продовжуючи науковими здобутками сучасних вітчизняних дослідників з цієї проблематики, можемо зробити такі висновки:

перш за все, банківська діяльність є підприємницькою діяльністю, спрямованою на отримання прибутку;

по-друге, банківська діяльність реалізується тільки спеціальними суб'єктами — банками;

по-третє, банки мають можливість провадити свою діяльність лише після реєстрації та одержання ліцензії;

по-четверте, зміст банківської діяльності реалізується при здійсненні банківських операцій і наданні банківських послуг;

по-п'яте, до банківської діяльності відносять не лише основні види діяльності, які відрізняють банк від інших фінансово-кредитних установ (банківські операції та послуги), а також додаткові види діяльності (інформаційна система і

система безпеки тощо), спрямовані на створення умов для реалізації основної діяльності.

Крім того, можемо стверджувати про наявність певної специфіки в реалізації банківської діяльності. У монографії Г. Т. Карчевої з цього приводу зазначено: «...Банківська діяльність є специфічною сферою послуг, що має забезпечити ефективний перерозподіл фінансових ресурсів між окремими суб'єктами господарської діяльності, видами діяльності, регіонами і яка, на відміну від суб'єктів господарювання, пов'язана з підвищеними ризиками і базується в основному на запозичених, а не власних коштах...» [15, с. 12].

Підтверджуючи наявність особливих рис у банківській діяльності, можемо стверджувати, що саме банки забезпечують економічних суб'єктів специфічними, власне банківськими, продуктами і послугами (рис. 2).

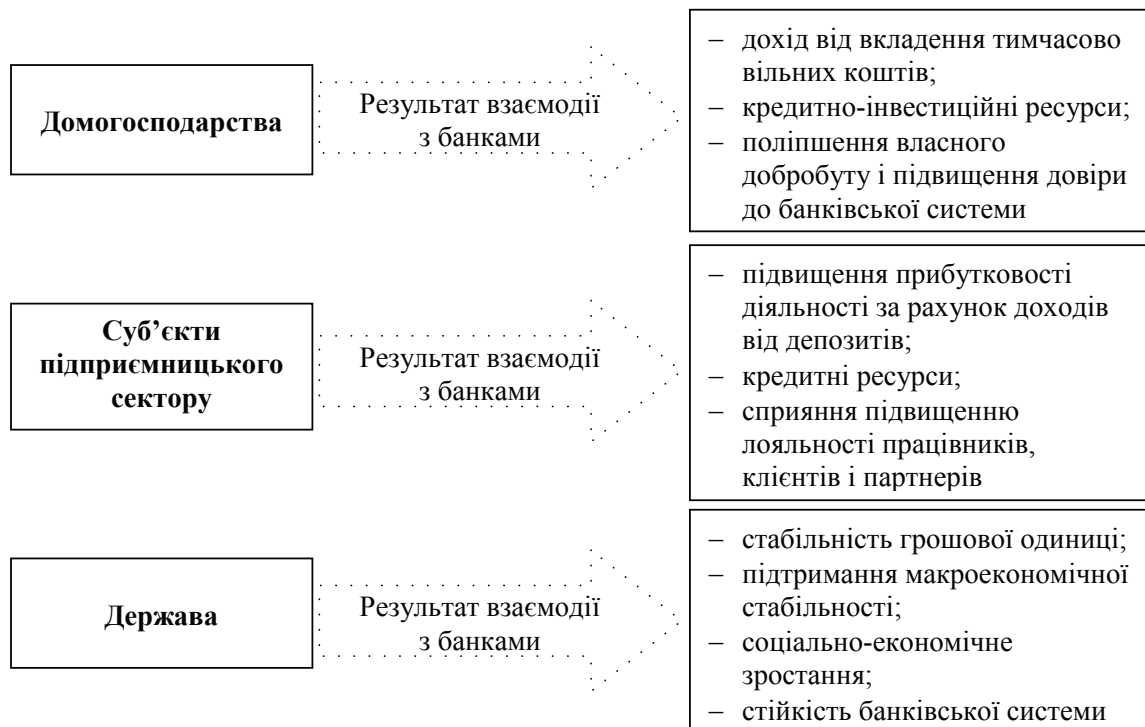


Рис. 2. Результат взаємодії банків з економічними суб'єктами

Примітка. Складено автором.

З рис. 2 видно, що кожен із розглянутих економічних суб'єктів отримує численні переваги від співпраці з банками. Так, діяльність банківських установ має тісний взаємозв'язок із реалізацією фінансової функції держави, оскільки саме банки є суб'єктами грошового обігу, здатними впливати як на реалізацію державних соціальних програм, так і на економічний роз-

виток суб'єктів підприємницької діяльності та добробут суспільства в цілому.

Висновки. Таким чином, проведене дослідження еволюції наукових підходів до визначення змісту банківської діяльності дає підстави зробити певні висновки, а саме: а) банки через розширення доступу до кредитних ресурсів стимулюють розвиток провідних секторів

економіки і виступають потужним сектором економіки; б) банки, виконуючи функції фінансового посередника, забезпечують пришвидшення економічної активності, а також зменшення

обсягу готівкових розрахунків, що, у свою чергу, сприяє мінімізації тіньової економіки; в) ефективно функціонуюча і конкурентна банківська система є запорукою фінансової стабільності держави.

Список використаних джерел

1. Мировая экономическая мысль. Сквозь призму веков : в 5 т. / сопред. редкол. Г. Г. Фетисов, А. Г. Худокормов. — Москва : Мысль, 2004. — Т. 1 : От зари цивилизации до капитализма / отв. ред. Г. Г. Фетисов. — 718 с.
2. Історія економічних учень : підручник : у 2-х ч. / за ред. В. Д. Базилевича. — Київ : Знання, 2005. — Ч. 1.
3. Історія економічних вчень : підручник / за ред. В. М. Тарасевича, Ю. Є. Петруні. — Київ : «Центр учбової літератури», 2013. — 352 с.
4. Шумпетер Й. Теорія економічного розвитку / Й. Шумпетер ; пер. с англ. В. С. Антонова и др. — Москва : Директмедиа Паблішинг, 2008. — 355 с.
5. Фондовий ринок : підручник : у 2-х кн. — Київ : Знання, 2015. — Кн. 1 / В. Д. Базилевич, В. М. Шелудько, В. В. Вірченко та ін. ; за ред. В. Д. Базилевича ; Київ. нац. ун-т ім. Т. Шевченка. — 621 с. — (Серія «Класичний університетський підручник»).
6. Банківська система : навч. посібник / Ю. Є. Холодна, О. М. Рац. — Харків : Вид. ХНЕУ, 2013. — 316 с.
7. Банківська енциклопедія / С. Г. Арбузов, Ю. В. Колобов, В. І. Міщенко, С. В. Науменкова. — Київ : Центр наукових досліджень Національного банку України ; Знання, 2011. — 504 с.
8. Мороз А. М. Банківські операції : підручник / А. М. Мороз, М. І. Савлук, М. Ф. Пуховкіна. — Київ : КНЕУ, 2008. — 538 с.
9. Щербатих Д. Концептуальні підходи до визначення змісту банківської діяльності у сучасних умовах [Електронний ресурс] / Д. Щербатих, В. Білик // Збірник наукових праць Черкаського державного технологічного університету. — 2015. — № 40. — Т. 2. — С. 65—69. — (Серія : Економічні науки). — Режим доступу : <http://ven.chdtu.edu.ua/article/view/88087>.
10. Буряк А. В. Теоретичні підходи до визначення змісту банківської діяльності [Електронний ресурс] / А. В. Буряк // Ефективна економіка. — 2011. — № 10. — Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=727>.
11. Сенищ П. М. Банківська діяльність у розширеному відтворенні економіки: теоретичні аспекти / П. М. Сенищ // Бізнес-інформ. — 2013. — № 7. — С. 277—282.
12. Шпильовий В. А. Концептуальні підходи до визначення сутності банківської діяльності в умовах модернізації економічної системи [Електронний ресурс] / В. А. Шпильовий, С. В. Філяр // Агросвіт. — 2015. — № 13. — С. 14—18. — Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/agrosvit_2015_13_4.
13. Реверчук С. В. Історія економічних вчень : навч. посібник / С. В. Реверчук, В. Д. Полулях. — Львів : Тріада плюс, 2007. — 352 с.
14. Дмитренко Ю. М. Банківська діяльність як інститут фінансового права / Ю. М. Дмитренко // Форум права. — 2012. — № 2. — С. 188—195.
15. Ефективність та конкурентоспроможність банківської системи України : монографія / (Г. Т. Карчева, Т. С. Смовженко, В. І. Міщенко та ін.) ; за заг. ред. д-ра екон. наук Г. Т. Карчевої. — Київ : ДВНЗ «Університет банківської справи», 2016. — 279 с.

JEL Classification G21

EVOLUTION OF SCIENTIFIC APPROACHES TO THE BANKING ACTIVITY DEFINITION

OHORODNYK Vira,

Ph. D. in Economics,

Associate Professor of Department of Economics and Management,

Institute of Banking Technologicals and Business

of SHEI «Banking University»

Annotation. *The research is devoted to the analysis of worldwide scientific approaches evolution to the banking activities content which is closely related to the socio-economic development of the country. As a result of the survey, it is possible to state that banking activity becomes a focal point for numerous economic theories worldwide, i.e. mercantilism, physiocracy, classical political economy, neoclassical theory, etc. The analysis of literature on the topic reveals that representatives of national economic schools, starting from the 19th century, have also been actively studying the credit financial system. The existence of specific banking activity features which distinguish it from other types of economic activities is emphasised. The results of interaction of banks with households, enterprises and the state are substantiated.*

Key words: *bank, banking activity, banking system, specific features of banking activity, socio-economic development.*

The research is devoted to the analysis of worldwide scientific approaches evolution to the banking activities content which is closely related to the socio-economic development of the country. The article aims at scrutinising the boundaries of the terms “bank”, “banking activity”. To achieve the above aim, fundamental scientific works by foreign and national scholars are analysed.

As a result of the survey, it is possible to state that banking activity becomes a focal point for numerous economic theories worldwide, i.e. mercantilism (R. Cantillon, D. Hume, J. Macleod), physiocracy (A. Turgot), classical political economy (W. Petty, A. Smith, D. Ricardo), neoclassical theory (J. Schumpeter), etc. It was determined that representatives of those economic theories have significant disagreements about the definition and contents of the term “banking activity”. Though dating as far back as the 17th century the classical economic theories are still relevant and serve as a background and theoretical basis for modern surveys on the issue under consideration.

The paper also outlines views of national scholars on the issue raised. The analysis of literature on

the topic reveals that representatives of national economic schools, starting from the 19th century, have also been actively studying the credit financial system and their scientific theories are recognised worldwide. Among the scholars who greatly contributed to the development of the Ukrainian banking theory it is necessary to point out the following ones: M. Borodiansky, A. Antonovich, I. Vernadsky, M. Bunge, I. Franko and M. Tugan-Baranovsky. The analysis of the literature on the topic allows to arrive at conclusion that evolution of scientific approaches to understanding the essence of banks and banking activities is a process interconnected with a) the development of market economy; b) shifts in precepting the role of financial and credit system in the effective functioning of the economic system.

Finally, the article concentrates on current national views on the issue in question (Yu. Kholodna, O. Rats, V. Mischenko, S. Naumenkova, A. Moroz, M. Savluk, M. Pukhovkina, D. Sherbatykh, V. Bilyk, A. Buryak, P. Senich, V. Shpylovy, S. Fymyar). It becomes possible to distinguish various approaches to understanding the contents of modern banking activity which can be grouped into 2 sectors.

References

1. Fetisov, G. G. (eds.) (2004). *Mirovaia ekonomicheskaiia mysl. Skvoz prizmu vekov [World economic thought. Through the prism of centuries]*. (Vol. 1—5). Moscow: Think [in Russian].

2. Bazylevych, V. D. (Eds.) (2005). *Istoriia ekonomichnykh uchen [History of economic scholars]*. Kyiv: Znannia. Part 1 [in Ukrainian].
3. Tarasevych, V. M., & Petruni, Yu. Ye. (2013). *Istoriia ekonomichnykh vchen [History of economic scholars]*. Kyiv: «Tsentri uchbovoi literatury» [in Ukrainian].
4. Shumpeter, I. (2008). *Teoriia ekonomicheskogo razvitiia [The Theory of Economic Development]*. (Antonova, V. S. Trans). Moscow: Directmedia Publishing [in Russian].
5. Bazylevych, V. D., Sheludko, V. M., & Virchenko, V. V. (2015). *Fondovyi rynek [Stock market]*. Kyiv: Znannia [in Ukrainian].
6. Kholodna, Yu. Ye. & Rats, O. M. (2013). *Bankivska systema [The banking system]*. Kharkiv: Vyd. KhNEU (in Ukrainian).
7. Arbutov, S. H., Kolobov, Yu. V., Mishchenko, V. I. & Naumenkova, S. V. (2011). *Bankivska entsyklopediia [Banking Encyclopedia]*. Kyiv: Tsentri naukovykh doslidzhen Natsionalnoho banku Ukrainy: Znannia [in Ukrainian].
8. Moroz, A. M., Savluk, M. I. & Pukhovkina, M. F. (2008). *Bankivski operatsii [Bank operations]*. Kyiv: KNEU [in Ukrainian].
9. Shcherbatykh, D. & Bilyk, V. (2015). Kontseptualni pidkhody do vyznachennia zmistu bankivskoi diialnosti u suchasnykh umovakh [Conceptual approaches to the definition of the content of banking activities in modern conditions]. *Zbirnyk naukovykh prats Cherkaskoho derzhavnogo tekhnolohichnoho universytetu. Seriya: Ekonomichni nauky — Collection of scientific works of Cherkasy State Technological University. Series: Economic Sciences, 40 (Vol. 2), (pp. 65—69)*. Retrieved from <http://ven.chdtu.edu.ua/article/view/88087>.
10. Buriak, A. V. (2011). Teoretychni pidkhody do vyznachennia zmistu bankivskoi diialnosti [Theoretical approaches to the definition of the content of banking activities]. *Elektronne naukove fakhove vydannia «Efektyvna ekonomika» — Electronic scientific special edition «Effective economy», 10*. Retrieved from <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=727>.
11. Senyshch, P. M. (2013). Bankivska diialnist u rozshyrenomu vidtvorenni ekonomiky: teoretychni aspekty [Banking activity in the extended reproduction of the economy: theoretical aspects]. *Biznesinform — Biznesinform, 7, 277—282* [in Ukrainian].
12. Shpylovyi, V. A. & Fimiar, S. V. (2015). Kontseptualni pidkhody do vyznachennia sutnosti bankivskoi diialnosti v umovakh modernizatsii ekonomichnoi systemy [Conceptual approaches to the definition of the essence of banking activity in the modernization of the economic system]. *Ahrosvit — AgroSvit, 13, 14—18*. Retrieved from http://nbuv.gov.ua/UJRN/agrosvit_2015_13_4.
13. Reverchuk, S. V. & Poluliakh, V. D. (2007). *Istoriia ekonomichnykh vchen [History of economic doctrines]*. Lviv: Triad plus [in Ukrainian].
14. Dmytrenko, Yu. M. (2012). Bankivska diialnist yak instytut finansovoho prava [Banking activities as an institute of financial law]. *Forum prava — Forum of law, 2, 188—195* [in Ukrainian].
15. Karcheva, H. T., Smovzhenko, T. S., & Mishchenko, V. I. (2016). *Efektivnist ta konkurentospromozhnist bankivskoi systemy Ukrainy [Efficiency and competitiveness of the Ukrainian banking system]*. Kyiv: DVNZ «Universytet bankivskoi spravy» [in Ukrainian].

УДК 336.744:004.738.5

СТАН І ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ КРИПТОВАЛЮТИ У СВІТІ

ШТЕПЕНКО Катерина Павлівна,

старший викладач кафедри фінансів і банківської справи

Полтавського національного технічного університету імені Юрія Кондратюка

МИРГОРОДСЬКА Альона Олегівна,

студентка

Полтавського національного технічного університету імені Юрія Кондратюка

e-mail: miralena786@gmail.com

Анотація. Досліджено сутність і зміст криптовалют як особливого виду електронних грошей. Розглянуто види найпопулярніших криптовалют та їхній курс. Охарактеризований процес розвитку електронних грошей (криптовалют). Зазначено перспективи подальшого розвитку криптовалют.

Ключові слова: криптовалюта, Bitcoin, електронні гроші, цифрові валюти, віртуальні валюти, ринок грошей, ринок криптовалют.

Постановка проблеми в загальному варіанті та її зв'язок із важливими науковими або практичними завданнями. Фінансові системи окремих країн, як й інші сторони економіки, удосконалюються і прогресують у контексті розвитку глобалізації та поширення ІТ-технологій.

Це сприяє появі нових фінансових інститутів, інструментів та форм взаємодії між людьми. Так, з'явився аналог традиційних валют — криптовалюта. Багато людей задаються питанням: що ж таке криптовалюта і чим вона відрізняється від звичайних грошей в електронному форматі, які існують методи її захисту? Серед найбільш популярних криптовалют у світі лідерами стали Bitcoin, Ethereum, DASH, Monero і NEM — їм належить 91 % сумарної капіталізації. Існування потреби в постійному моніторингу руху цих грошових одиниць виявляє сучасні тенденції грошово-валютних систем на світовому ринку.

Попри багатовіковий розвиток, як і раніше, у теорії і практиці грошових відносин трапляється безліч протиріч і недосліджених напрямів. Одним із таких напрямів є альтернативний грошовий обіг, який включає емісію і використання як розрахункового інструменту додатко-

Аннотация. Исследованы сущность и содержание криптовалюты как особого вида электронных денег. Рассмотрены виды самых популярных криптовалют, их курс. Охарактеризован процесс развития электронных денег (криптовалюта). Указаны перспективы дальнейшего развития криптовалюты.

Ключевые слова: криптовалюта, Bitcoin, электронные деньги, цифровые валюты, виртуальные валюты, рынок денег, рынок криптовалют.

вих грошових знаків, як санкціонованих, так і несанкціонованих публічними органами влади держави, які перебувають в обігу нарівні із законним платіжним засобом.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням щодо впровадження цієї цифрової валюти займається значна частина науковців, проте її суть залишається невизначною. Основна увага приділяється питанням щодо тенденцій, які стосуються курсу криптовалют і можливості отримання доходу. Останнім часом цьому приділяють увагу зарубіжні і вітчизняні автори, а саме: Т. Яцик, М. Ліхачова, Н. Поливка, М. Куцевол, С. Голов, Н. Гура, Г. Голубнича, Б. Засадний, Н. Дорош, Д. Порто, Д. Блейк, Х. Бірмен, Е. Брігхем, Г. Хайлмен та інші, які намагаються дослідити перспективу розвитку криптовалют у світі.

Метою статті є дослідження теоретичних і практичних основ розвитку криптовалюти, її видів, а також переваг і недоліків.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. На нинішній день швидко набуває популярності новий вид електронних грошей. На жаль, в Україні відсутня офіційна легалізація криптовалюти, але станом на початок 2017

року країна визнана одним зі світових лідерів із застосування криптовалют [1].

За даними «CoinMarketCap», сьогодні у світі існує 699 видів криптовалют, їхня сумарна ринкова капіталізація збільшилася на 53 % з початку 2017 року, із 17,7 до 27,144 млрд дол. США,

а станом на початок 2018-го ринкова капіталізація криптовалют у світі становила 538,4 млрд дол. США [2].

Щодо самого визначення «криптовалюти» можна навести кілька версій тлумачення, які представлено в *табл. 1*.

Таблиця 1

Визначення терміна «криптовалюти» різними авторами

Автор	Тлумачення	Джерело
Яцик Т. В.	Це особливий електронний платіжний засіб, курс якого підтримується тільки попитом і пропозицією	[3]
Вікіпедія	Від англ. <i>Cryptocurrency</i> — вид цифрової валюти, емісія та облік якої засновані на асиметричному шифруванні та застосуванні різних криптографічних методів захисту, таких як Proof-of-work та/або Proof-of-stake	[4]
Попов В.	Цифрова валюта, що функціонує завдяки механізму асиметричного шифрування	[5]
Яковлев Д.	Цифрова (віртуальна) валюта, одиниця якої — монета (англ. — <i>coin</i>). Ця монета захищена від підробки, тому що являє собою зашифровану інформацію, скопіювати яку неможливо	[6]
Абрамович М.	Вид цифрової валюти, емісія та облік якої засновані на асиметричному шифруванні й застосуванні різних криптографічних методів захисту	[7]

Примітка. Складено за даними [3–7].

Вивчаючи погляди зазначених вище науковців, ми вважаємо, що найвдаліше визначення цього поняття подає М. Абрамович. Тобто ми дотримуємося думки, що криптовалюта — це вид цифрової валюти, яка має різні криптографічні методи захисту.

З метою конфіденційних платежів почала використовуватися криптографія (наука про методи забезпечення конфіденційності, а також збереження даних) із 1990 року в системі DigiCash Девіда Чома, компанія якого збанкрутувала 1998-го [8]. Однак його платіжна система була централізованою, а вперше термін «криптовалюта» почав використовуватися після появи пірингової платіжної системи Bitcoin [8].

Роком зародження криптовалют прийнято вважати 2009 рік, коли особа чи об'єднання осіб під псевдонімом «Сатоші Накамото» заснувала свою платіжну систему Bitcoin. Вона використовувала метод захисту Proof-of-work і мала відкритий вихідний код, який був використаний для створення різноманітних форків біткоіна. Форки — це ті платіжні системи, які побудовані на базі біткоіна, і здебільшого є його копіями, але мають деякі особливості, що надають їм перевагу перед біткоіном (наприклад, швидкість оброблення запиту, комісія, максимальний поріг емісії). Деякі форки були створені зі спеку-

лятивною метою й особливого поширення не набули.

Криптовалюти не так давно увійшли в активне використання, багато вчених відзначають, що саме за цим видом грошей — майбутнє. Так, Кембриджський центр альтернативних фінансів (CCAF), що входить до складу Кембриджського університету, опублікував звіт під назвою «Глобальний порівняльний аналіз криптовалют» (Global Cryptocurrency Benchmarking Study). У цьому звіті розглянуто кілька секторів світової криптовалютної індустрії, куди входять біржі, гаманці, постачальники платіжних послуг, майнінгові пули та інші.

За словами доктора Гаррика Хайлмена, криптовалюта стає все більш важливою частиною суспільства і роботи техніки по всьому світу. Так, судячи з дослідження, кількість людей, які використовують криптовалюту, зростає і наближається до населення невеликої країни — від 2,9 до 5,8 мільйона чоловік. Більшість є жителями Північної Америки і Європи [9].

Прийнято виділяти два основні типи віртуальних валют: конвертована (відкрита) і неконвертована (закрита) віртуальна валюта. Суть класифікації віртуальних валют полягає в можливості їхньої конвертації у фіатні валюти, і — навпаки. Термін «конвертована валюта»

вказує на її фактичну конвертованість (наприклад, через наявність відповідного ринку). Таким чином, віртуальна валюта є «конвертованою» лише доти, доки фізичні та юридичні особи проводять із нею операції, а інші приймають її, оскільки «конвертованість» віртуальної валюти жодним чином не гарантована законодавством. Прикладами конвертованої віртуальної валюти є: Bitcoin, Liberty Reserve, Second Life Linden Dollars.

Неконвертована (закрита) віртуальна валюта призначена для використання в конкретних віртуальних сферах, таких як глобальні багатокористувацькі онлайн-ігри або магазин Amazon.com, і яка за правилами, що регулюють її використання, не може бути обміняна на фіатну валюту. Прикладами неконвертованої віртуальної валюти є: Project Entropia, Q-coins і World of Warcraft Gold.

Усі неконвертовані віртуальні валюти є централізованими: за визначенням, вони емітуються центральним адміністратором, який контролює систему, установлює правила використання віртуальної валюти, веде централізований реєстр платежів і має право вилучати валюту з обігу [15].

Зауважимо, що в даний час віртуальні валюти не ставлять під загрозу фінансову стабільність, ураховуючи їхній обмежений зв'язок із реальною економікою, низькі обсяги торгів і відсутність широкого визнання користувачів. Тим не менш розвиток повинен ретельно контролюватися, оскільки ситуація може суттєво змінитися в майбутньому. Говорячи про вплив віртуальних валют на фінансову стабільність, слід зазначити, що користувачі віртуальних валют стикаються із типовими ризиками, пов'язаними з віртуальними платіжними системами, такими як:

1. Кредитний ризик. Користувачі піддаються кредитному ризику щодо будь-яких коштів, що зберігаються на віртуальних рахунках, оскільки не може бути гарантовано, що розрахункова установа у змозі повністю виконати свої фінансові зобов'язання через певний час у майбутньому.

2. Ризик ліквідності. Користувачі можуть перебувати під ризиком ліквідності, якщо розрахункова установа не в змозі задовольнити будь-які зобов'язання, які вона зробила для забезпечення ліквідності.

3. Операційний ризик. Суб'єкти віртуальних платіжних систем повинні мати рахунки в емі-

тента, отже, вони залежать від надійності, оперативності та безперервності його бізнес-процесів.

4. Правовий ризик. Існує багато правових невизначеностей щодо віртуальних валют. Відсутність належної правової бази істотно посилює всі інші ризики. Віртуальні валюти можуть мати тенденцію до недостатньої стабільності через брак довіри з боку користувачів системи, низькі обсяги торгів, відсутність правової визначеності, спекуляції, кібератаки тощо.

Серед найбільш популярних криптовалют у світі лідерами стали Bitcoin, Ethereum, DASH, Monero і NEM — їм належить 91 % сумарної капіталізації [10].

На сьогодні ціна першої криптовалюти (біткоїна), трішки знижується, але залишається на позначці в 10 тис. дол. за 1 BTC [2]. Нові види криптовалют стають досить популярними, особливо в європейських країнах, де до кriptи ставляться лояльно. Наприклад, в Ісландії відомий випадок, коли працівникам великого підприємства видали зарплату в біткоїнах.

В Україні є достатньо торговельних точок, ресторанів, кафе й інших закладів, які приймають до оплати ті ж самі біткоїни (а саме: у м. Пуці-Водиці — кафе «Лето», у Львові — магазин «Омега-Клімат», в Одесі — «Centro Hostel», Києві — стоматологія «Твоя усмішка», доставка квітів «Sendflowers» та ін.) [11].

Японія у квітні визнала біткоїн легальним платіжним засобом на рівні з єною. У Швейцарії — на другому місці за визнанням. У Китаї біткоїн уважається віртуальним товаром, а не валютою, операції з біткоїнами заборонені для банків, але дозволені для фізичних осіб. В Австралії біткоїн розглядається як власність, а транзакції з ним — як бартер. Навіть в одній країні різні державні установи, міністерства, суди можуть ставитися до криптовалюти по-різному.

Приміром, у США біткоїни вважають лише віртуальною валютою, а ставлення до криптовалюти залежить від штату.

Водночас Комісія з цінних паперів і бірж США двічі відмовилася допускати біткоїни на біржу.

Список найкращих криптовалют та їхній курс наведено в *табл. 2* [12].

Узагалі, біткоїн нерідко порівнюють з євро або доларом, однак влучнішим було б порівняння із золотом або сріблом, оскільки властивості біткоїна в дечому подібні до властивостей дорогоцінних металів.

Курс криптовалют

Криптовалюта	На 01.01.2016 (вартість у доларах)	На 01.01.2017 (вартість у доларах)	На 01.01.2018 (вартість у доларах)
PIVX PIVX	0,0032	1,22	10,36
NEM XEM	0,001878	0,223566	1,58
Siacoin SC	0,000325	0,004368	0,032
Dash DASH	8,18	98,4	1 108,93
Litecoin LTC	4,72	27,23	247,36
Etherium ETH	13,48	124,1	748,52
Bitcoin BTC	440,53	965,77	14 384,385
Byteball Bytes GBYTE	-	89,458	707,55
Decred DCR	0,108	0,485	113,015

Примітка. Складено за даними [12].

Також курси криптовалют можна представити графічно (рис. 1).

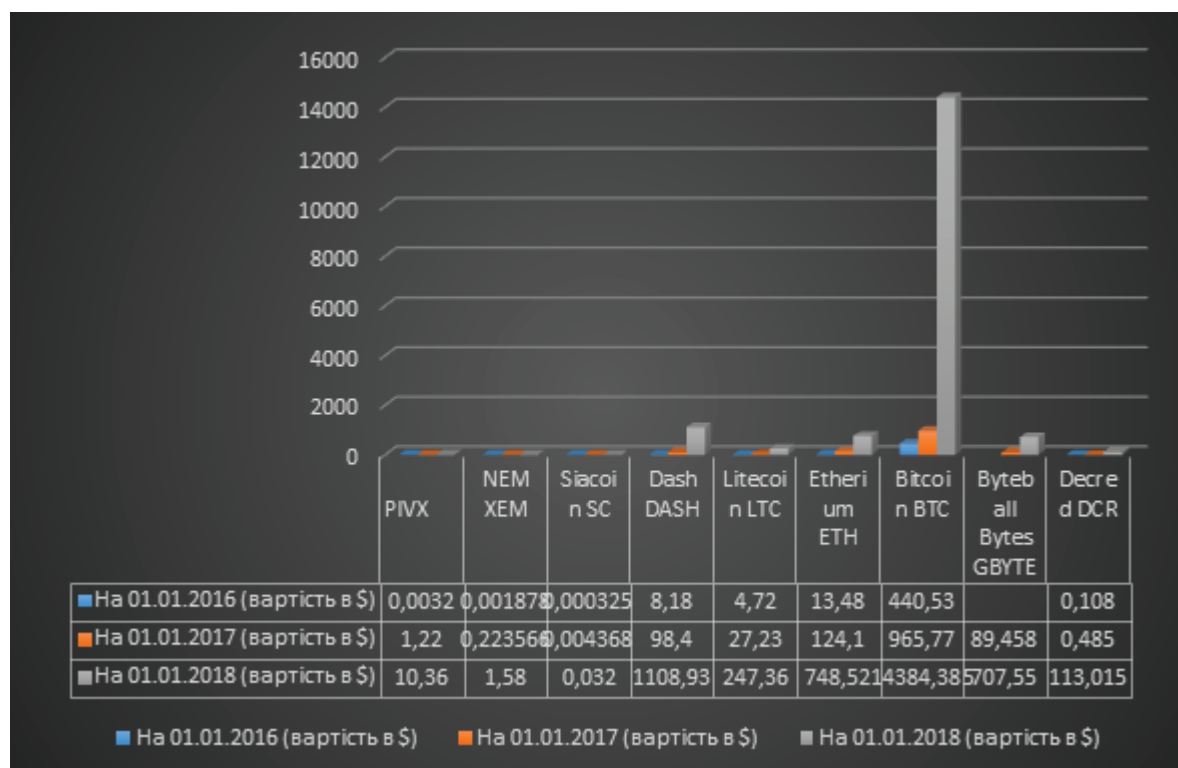


Рис. 1. Курс криптовалют у період 2016—2018 рр.

Проаналізувавши курси криптовалют, можна зазначити, що біткоїн ще 2017 року коштував близько 2 000 тис. дол. за один біткоїн (на початку своєї історії, 2010 року, біткоїн коштував 0,005 дол.), а на початок 2018-го за нього давали 15 386,157 долара. Утім вартість великої кількості криптовалюта значно зросла з моменту їх появи.

Кількість криптовалюти обмежена — загалом випустити або видобути можливо 21 міль-

йон біткоїнів, разом у світі на сьогодні уже існує близько 16,5 мільйона. Завдяки цим особливостям ціна біткоїна зростає, особливо стрімке зростання криптовалюта демонструє з початку 2017 року. Уперше біткоїнами розраховувалися 22 травня 2010 року: у Флориді програміст Ласло Ханеч купив дві піци за 10 тисяч біткоїнів. Тоді один біткоїн коштував менше ніж цент.

Криптовалюта приховує величезний фінансовий потенціал. Так, нещодавнє дослідження

Technology Tipping Points and Societal Impact, проведене в рамках Всесвітнього економічного форуму (WEF), показало, що переломний момент для Bitcoin настане до 2025 року. На думку понад 58 % опитаних із 800 керівників компаній і фахівців, на цей момент близько 10 % світового ВВП проходить через системи віртуальних валют [16].

Водночас дослідження, проведене англійською компанією Magister Advisors, яка займається консалтингом технологічної галузі у сфері M&A, показало, що топ-100 фінансових компаній витратять близько 1 млрд доларів за наступні два роки на проекти, пов'язані зі системою шифрування, яка є в основі будь-якої криптовалюти. Крім того, згідно з отриманими даними, біткоїн може стати шостою за обсягом резервною валютою у світі протягом найближчих 15 років [16].

Користувачі в Україні у процесі використання криптовалют усе більше визнають їхню ефективність. У березні 2017 року Голова Ради НБУ Б. Данилишин заявив, що «біткоїн, інші віртуальні валюти/криптовалюти є грошовими сурогатами, які не мають забезпечення реальної вартості і не можуть використовуватися на території України як засіб платежу, оскільки це суперечить нормам українського законодавства» [13].

Україна увійшла у топ-10 країн за кількістю користувачів біткоїна і має активну спільноту користувачів криптовалюти.

В Україні перша українська криптовалюта з'явилася 30 травня 2016 року — карбованець (Ukrainian Karbowanec, або KRB). На той момент його вартість становила 2,7 гривні [14].

У травні 2017 року в Україні відкрили перший біткоїн-автомат. Автомат цифрової валюти розташований в одному з торговельних центрів Одеси і підтримує операції в обох напрямках: біткоїн можна придбати за гривні, а також можна продати і отримати гривні на руки. Проаналізувавши дослідження «криптовалюти» на світовому рівні, можна зауважити, що виділяють як переваги, так і її недоліки. До переваг відносять:

1) відкритий код алгоритму (дозволяє користуватися їй кожному бажаючому);

2) анонімність трансакцій (інформації про власника криптогаманця немає, є тільки номер гаманця);

3) децентралізований характер (відсутність єдиного цифрового банку, відсутність контролю за трансакціями і платежами);

4) не схильна до інфляції (емітується обмежена кількість монет);

5) захищеність (її не можна скопіювати).

Також назвемо недоліки валюти:

1) через відсутність регулятивних механізмів немає гарантій збереження електронних криптогаманців;

2) з боку національних регуляторів можливі негативні дії щодо неї;

3) втрата пароля до електронного криптогаманця або його непрацездатність ведуть до безповоротної втрати всіх;

4) з підвищенням рівня складності стає нерентабельним майнинг криптовалют на обладнанні окремих користувачів.

Висновки з проведеного дослідження. У результаті нестійкості системи грошового обігу, яка виявилася після фінансової кризи 2008—2009 рр., з'явилася ідея створення нових валют і набув поширення термін «криптовалюта». Найпоширенішим видом криптовалют сьогодні є біткоїни. Вони ж є і найдорожчими з-поміж інших: їхня вартість сьогодні становить близько 10 тис. доларів США.

Теоретично криптовалюта може позитивно вплинути на бізнес, оскільки відсутність комісії під час здійснення операцій дасть змогу підприємствам отримати вільні кошти, які будуть використані на розвиток виробництва, і в цілому зменшити витратну частину суб'єктів господарювання. Висока швидкість проведення операцій із криптовалютами дасть змогу економити витрати часу і робочої сили, підвищити динамічність підприємницької діяльності, що позитивно вплине на економіку.

Основними перевагами цього виду валют є відкритий код алгоритму, який дозволяє добувати її кожному бажаючому, відсутність єдиного цифрового банку і контролю за трансакціями, а також те, що вона має децентралізований характер і її неможливо підробити. До головних недоліків можна віднести високу тенденцію мінливості ціни через специфіку використання й відсутність регулятивних механізмів, які не надають гарантій збереження електронних криптогаманців. Але попри всі переваги і різноманітність поширення біткоїнів, їхні перспективи достатньо неоднозначні. Можна сказати, що поки що єдиного рішення щодо подальшої стратегії розвитку криптовалюти у світі не існує, а розвиток і становлення криптовалюти в різних країнах світу не стоїть на місці і з кожним днем дедалі активніше впроваджується по всьому світу.

Список використаних джерел

1. Плита А. І. Криптовалюта: її правовий режим, проблеми застосування [Електронний ресурс] / А. І. Плита // Українське право. — 2017. — 2 червня. — Режим доступу : http://ukrainepravo.com/legal_publications/essay-on-it-law/it_law_plyta_cryptocurrency.
2. Cryptocurrency Market Capitalizations [Electronic resource]. — Available at : <https://coinmarketcap.com>.
3. Яцик Т. В. Young Scientist / Т. В. Яцик // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. — 2017. — № 2. — С. 349—353. — (Серія : Економіка).
4. Криптовалюта [Електронний ресурс] // Вікіпедія : вільна енциклопедія. — Режим доступу : <https://uk.wikipedia.org/wiki/%D0%9A%D1%80%D0%B8%D0%BF%D1%82%D0%BE%D0%B2%D0%B0%D0%BB%D1%8E%D1%82%D0%B0>.
5. Попов В. Що таке криптовалюта? [Електронний ресурс] // Радіо Свобода. — 2017. — Режим доступу : <https://www.radiosvoboda.org/a/details/28742278.html>.
6. Яковлев Д. Чим платити в майбутньому: топ-5 криптовалют світу [Електронний ресурс] // Mind. — 2017. — 25 липня. — Режим доступу : <https://mind.ua/openmind/20174702-qandamprachim-platiti-v-majbutnomu-top-5-kriptovalyut-svitu>.
7. Abramowicz M. Cryptocurrency-Based Law [Electronic resource] (August 28, 2015). GWU Law School Public Law Research Paper 2015-9; GWU Legal Studies Research Paper No. 2015-9. — Available at : <http://ssrn.com/abstract=2573788> or <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.2573788>.
8. Поливка Н. Криптовалюти і «різноманітні біткоїни» [Електронний ресурс] / Н. Поливка // Юридична Газета online. — Режим доступу : <http://jur-gazeta.com/publications/practice/informaciyne-pravo-telekomunikaciyi/kriptovalyuti-i-riznomanitni-bitkoini.htm>.
9. Исследование Кембриджа: криптовалюты используются все активнее [Электронный ресурс] // Today News. — 2017. — 10 апреля. — Режим доступа : <http://today-news.com/News/cryptocurrency/Issledovanie-Kembridzha-kriptovalyuty-ispolzuyutsya-vse-aktivnee-78914.html>.
10. Що таке біткоїн? [Електронний ресурс] // Invest-Program — прибуткове інтернет-інвестування. — 2015. — 7 серпня. — Режим доступу : <http://invest-program.com.ua/shho-take-bitcoin>.
11. Що таке біткоїн і що з ним робити [Електронний ресурс] // Мінфін. — 2017. — 8 вересня. — Режим доступу : <https://minfin.com.ua/ua/2017/09/08/29882733>.
12. Курс Bitcoin [Електронний ресурс] // Finance.ua. — Режим доступу : <http://charts.finance.ua/ua/currency/bitcoin/-/1/btc>.
13. Правомірність використання в Україні «віртуальної валюти/криптовалюти» Bitcoin : офіційне роз'яснення Національного банку України від 10.11.2014 [Електронний ресурс] // Офіційний сайт Національного банку України. — Режим доступу : <http://www.bank.gov.ua>.
14. Журавка Ф. О. Проблемні аспекти сучасного розвитку валютного ринку України / Ф. О. Журавка, А. В. Колдовський // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України : зб. наук. пр. / ДВНЗ «УАБС НБУ». — 2011. — Вип. 31. — С. 80—89.
15. Директива 2009/110/ЄС Європейського Парламенту і Ради щодо започаткування та здійснення діяльності установами — емітентами електронних грошей та пруденційний нагляд за ними, що вносить зміни до Директиви 2005/60/ЄС та 2006/48/ЄС та скасовує Директиву 2000/46/ЄС від 16 вересня 2009 р. № 994_a18 [Електронний ресурс]. — Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/994_a18.
16. Дубенский В. С. Эволюция Bitcoin. Почему валюты боится власть? [Электронный ресурс] / В. С. Дубенский // Частный предприниматель. Портал предпринимателей Украины. — 2015. — 10 ноября. — Режим доступа : <http://chp.com.ua/all-news/item/37954-evolyutsiyabitcoin-rochemu-valyuty-boitsya-vlast>.

JEL Classification G21

STATE AND PROSPECTS FOR DEVELOPMENT IN CIRCUMSTANCES IN THE WORLD

SHTEPENKO Katerina,

*Senior Lecturer of the Department of Finance and Banking
of Poltava National Technical Yuri Kondratyuk University*

MIRGORODSKA Alena,

Student of Poltava National Technical Yuri Kondratyuk University

Annotation. *The article explores the essence and content of cryptography as a special kind of electronic money. The types of the most popular crypts and their course are considered. The process of development of electronic money (crypto-currency) is described. These prospects for further development of cryptography.*

Key words: *crypto-currency, bitcoin, electronic money, digital currency, virtual currency, money market, cryptographic market.*

The article is devoted to the study of the essence and content of cryptography, as a special type of electronic money, the characteristics of the process of development of electronic money (crypto-currency) and prospects for the further development of crypto-currency. It should be noted that currently electronic money is not endangering financial stability, given their limited ties to the real economy, low trading volumes and the lack of widespread recognition of users. Nevertheless, development must be carefully monitored, as the situation may change significantly in the future.

The authors pay attention to the popularity and use of cryptographic in European countries. Also analyzed is the crypto exchange rate for 2016—2018 years.

The article presents the main advantages and disadvantages, such as the lack of a single digital bank and transaction control, and a decentralized approach to the benefits of cryptography. To the disadvantages noted the high tendency of price volatility due to the specific use and lack of regulatory mechanisms that do not provide guarantees for the preservation of electronic cryptograms. However, despite all the advantages and diversity of the

distribution of bitcoins, their prospects are rather ambiguous. The authors believe that while the only decision on the future development strategy of cryptology in the world does not exist, but the development and establishment of crippling goods in different countries of the world is not in place and is increasingly being implemented every day around the world.

The study of the English company Magister Advisors, which deals with M & A technology in the technology sector, has been reviewed, which showed that top 100 financial companies will spend about \$ 1 billion over the next two years on projects related to an encryption system that is at the heart of any-which is crippling. Theoretically, cryptography may have a positive effect on business, since the absence of a commission in the course of transactions will allow enterprises to receive free funds that will be used for the development of production and, in general, reduce the spending part of business entities.

The high speed of operations with cryptic currencies will save time and labor and increase the dynamics of entrepreneurial activity, which will have a positive effect on the economy.

References

1. Plyta A. I. (2017, June 2). Kryptovaliuta: yii pravovyi rezhym, problemy zastosuvannya [Cryptology: its legal status, problems of application]. *Ukrainnske pravo — Ukrainian law*. Retrieved from http://ukrainepravo.com/legal_publications/essay-on-it-law/it_law_plyta_cryptocurrency [in Ukrainian].
2. CoinMarketCap (n. d.). Cryptocurrency Market Capitalizations. Retrieved from <https://coinmarketcap.com>.

3. Jacyk, T. (2017). *Young Scientist. Visnyk Kyivskoho natsionalnoho universytetu imeni Tarasa Shevchenka — Bulletin of the Taras Shevchenko National University of Kyiv*, 2, 349—353. Series: Economics. Kyiv [in Ukrainian].
4. Kryptovaliuta [Cryptocurrency]. *Vikipediia: vilna entsyklopediia — Wikipedia: Free Encyclopedia*. Retrieved from <https://uk.wikipedia.org/wiki/%D0%9A%D1%80%D0%B8%D0%BF%D1%82%D0%BE%D0%B2%D0%B0%D0%BB%D1%8E%D1%82%D0%B0>.
5. Popov, V. (2017). Shcho take kryptovaliuta? [What is a cryptographic currency?]. *Radio svoboda — Radio Liberty*. Retrieved from <https://www.radiosvoboda.org/a/details/28742278.html> [in Ukrainian].
6. Yakovlev, D. (2017, July 25). Chym platyty v maibutnomu: top-5 kryptovaliut svitu [What to pay in the future: the top 5 creeps the world?]. *Mind — Mind*. Retrieved from <https://mind.ua/openmind/20174702-qandampa-chim-platiti-v-majbutnomu-top-5-kriptovalyut-svitu> [in Ukrainian].
7. Abramowicz, M. (2015, August 28). Cryptocurrency-Based Law. GWU Law School Public Law Research Paper 2015-9; GWU Legal Studies Research Paper No. 2015-9. Retrieved from <http://ssrn.com/abstract=2573788> or <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.2573788>.
8. Polyvka, N. (2017). Kryptovaliuty i «riznomanitni bitkoiny» [Kriptovalyuty and «various Bitcoins»]. *Yurydychna hazeta online — Legal newspaper online*. Retrieved from <http://yur-gazeta.com/publications/practice/informacyne-pravo-telekomunikacyi/kriptovalyuti-i-riznomanitni-bitkoini.htm> [in Ukrainian].
9. Issledovaniye Kembridzha: kriptovalyuty ispolzuyutsya vse aktivnee [Cambridge Research: Cryptographic Valuables are Used More and More]. (2017, April 10). *Today news — Today news*. Retrieved from <http://today-news.com/News/cryptocurrency/Issledovanie-Kembridzha-kriptovalyuty-ispolzuyutsya-vse-aktivnee-78914.html> [in Russian].
10. Shcho take bitkoin? [What is bitcoin]. (2015, August 7). *Invest program — Invest program*. Retrieved from <http://invest-program.com.ua/shho-take-bitkoin> [in Ukrainian].
11. Shcho take bitkoin i shcho z nym robyty [What is a bitcoin and what to do with it]. (2017, September 8). *Minfin — Minfin*. Retrieved from <https://minfin.com.ua/ua/2017/09/08/29882733> [in Ukrainian].
12. Kurs Bitcoin [Course Bitcoin]. (n. d.). Retrieved from <http://charts.finance.ua/ua/currency/bitcoin/-/1/btc>.
13. Pravomirnist vykorystannia v Ukraini «virtualnoi valiuty/kryptovaliuty» Bitcoin : ofitsiine roziasnennia Natsionalnoho banku Ukrainy vid 10.11.2014 [Legality of use of «virtual currency / crypto-currency» in Ukraine «Bitcoin: official explanation of the National Bank of Ukraine» from 10.11.2014]. *Ofitsiynyi sait Natsionalnoho banku Ukrainy — Official site of the National Bank of Ukraine*. Retrieved from <http://www.bank.gov.ua>.
14. Zhuravka, F. O., Koldovskiy, A. V. (2011). Problemni aspekty suchasnoho rozvytku valiutnoho rynku Ukrainy [Problematic aspects of modern development of the foreign exchange market of Ukraine]. *Problemy i perspektyvy rozvytku bankivskoi systemy Ukrainy: zb. nauk. pr. — Problems and prospects of development of the banking system of Ukraine: Sb. sciences Ave*. Kyiv: DVNZ «UBS NBU» [in Ukrainian].
15. Dyrektyva 2009/110/ES Yevropeiskoho Parlamentu i Rady shchodo zapochatkuвання ta zdiisnennia diialnosti ustanovamy — emitentamy elektronnykh hroshei ta prudentsiynyi nahliad za nymy, shcho vnosyt zminy do Dyrektyvy 2005/60/ES ta 2006/48/ ES, ta skasovuiе Dyrektyvu 2000/46/ES vid 16 veresnia 2009 r. № 994_a18 [Directive 2009/110 / EC of the European Parliament and of the Council on the establishment and activities of undertakings for issuing and managing electronic money, amending Directives 2005/60 / EC and 2006/48 / EC, and repealing Directive 2000 / 46 / EC of September 16, 2009 № 994_a18]. *zakon4.rada.gov.ua*. Retrieved from http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/994_a18.
16. Dubensky, V. (2015, November 10). Evolyutsiya Bitcoin. Pochemu valiuty boitsya vlast? [The evolution of Bitcoin. Why is currency afraid of power?]. *Chastnyy predprinimatel'yu Portal predprinimatelej Ukrainy — Private Entrepreneurs Portal of entrepreneurs of Ukraine*. Retrieved from <http://chp.com.ua/all-news/item/37954-evolyutsiyabitcoin-pochemu-valyuty-boitsya-vlast> [in Russian].

JEL Classification O32, M13

SPIN-OUT COMPANIES AS A MODERN FORM OF TRANSFER OF TECHNOLOGIES FROM UNIVERSITIES TO THE BUSINESS ENVIRONMENT

MRYKHINA Oleksandra,

*Ph. D. in Economics, Associate Professor,
Doctoral Student at the Institute of Economics and Management
Lviv Polytechnic National University
e-mail: oleksandramrykhina@gmail.com*

ANDRUSHCHAK Nazariy,

*Ph. D. in Economics, Assistant Professor Department of Computer Aided Systems
Institute of Computer Sciences and Information Technologies
Lviv Polytechnic National University*

POBURKO Oleksiy,

*Associate Professor, Ph. D. in Economics,
Associate Professor of the Department of Finance
Institute of Economics and Management
Lviv Polytechnic National University*

Annotation. *The article analyzes prospects of development of spin-out companies as a modern form of technology transfer from universities to the business environment. In the conditions of development of academic entrepreneurship in Ukraine, a spin-out company is one of the first drivers of the symbiosis of commercial, educational and scientific spaces designed to form culture of academic entrepreneurship.*

The authors have considered the essence and value of spin-out companies, characterized spinoffs and spinouts created by universities and analyzed their attributes in the context of transfer of technologies from universities to the business environment.

Hence, the authors have substantiated usefulness and inherent features of functioning of spin-out companies in Ukraine.

Key words: *spin-out company, spinoff, spinout, university, commercialization, technology transfer, intellectual property object.*

Problem statement and its connection with important scientific and practical tasks. The experience of the technologically advanced countries shows that higher education institutions (HEI) generate a majority of innovative technologies. Estab-

Аннотация. *Проанализированы перспективы развития спин-компаний как современной формы трансфера технологий из университетов в бизнес-среду. Установлено, что спин-компания в условиях развития академического предпринимательства в Украине является одним из первоочередных двигателей симбиоза коммерческого, образовательного и научного пространства, призванная формировать культуру академического предпринимательства. Рассмотрены сущность и значение спин-компаний, охарактеризованы спин-оффы и спин-ауты, создаваемые университетами, проанализированы их атрибуты в контексте трансфера технологий из университетов в бизнес-среду. На основании этого обоснована целесообразность и характерные особенности функционирования спин-компаний в Украине.*

Ключевые слова: *спин-компания, спин-офф, спин-аут, университет, коммерциализация, трансфер технологий, объект права интеллектуальной собственности.*

lishing links with research and development departments of universities is the key factor of success of industrial enterprises in the market. Academic entrepreneurship is becoming an increasingly important source of development of the triple helix system

"University — Governmental authority — Business". One of the most common forms of interaction between science and production is organizing spin-out companies — spinoffs or spinouts.

Spreading spin-out companies is a reaction of business entities to challenges of the 4th Industrial Revolution, when a time lag from generation of an idea to its implementation in the finished product is significantly reduced. The delay in transfer of the latter in most cases leads to loss of market competitiveness of the involved business entities. Spin-out companies are called to respond promptly to market requests and be flexible with financial, economic, marketing and other positions. The main characteristics of the spin-out companies: isolation from the parent structure (university), small size, mainly a single-product purpose, etc. Due to these characteristics, spin-out companies become an optimal form of business organization based on innovative technologies.

In developed countries, spin-out companies contribute to development of ecosystems in order to generate and transfer technologies (in particular, the Silicon Valley in the USA, the Irish and Israeli innovative ecosystems, the City of Science (China, Hefei), etc.). In Ukraine, spin-out companies are at the stage of their formation. In general, Ukrainian universities support the vision of a "business university". Adoption of the Law "On Higher Education" [14] in 2016, which underlies implementation of academic entrepreneurship by higher education institutions, was an important step towards this direction. However, there are still a number of unresolved issues regarding the functioning of spin-out companies. These issues include the imperfection of the legislative environment of spinoffs and spinouts, a low level of venture capital funding, the complexity of evaluating technologies developed at universities, as well as the allocation of intangible assets in technology as a contribution to the charter capital of spin-out companies created by universities, etc.

In the Global Competitiveness Index [24], the indicator of "innovation" equals 52 in 2016—2017. It is significantly higher than the position of this indicator in previous periods because of improvement of positions of almost all components of this indicator, except one — "cooperation between universities and business in the field of research and development" (82). However, according to materials of the studies of the Ukrainian Statistics Service [3; 10; 11], this indicator in Ukraine has the most significant potential for development. The cross-comparison of the indices of the scientific and educational spheres,

innovations and technologies indicates their divergence and, consequently, different effectiveness and influence on the Global Competitiveness Index. According to the level of coverage of higher education in 2016-2017, Ukraine ranked 11th — a rather high position, with the presence of state-of-the-art technologies — 98th place that is a low position. One of reasons for such situation is the disruption of the interaction between business structures and universities. There is an urgent need to revise the established approaches to organizing business in Ukraine on the basis of university innovation technologies.

An analysis of the latest research and publications that initiated the solution to this problem. The works of such domestic scientists as Tsybuliov P. M. and Chebotariov V. P. [15, 16], Chukhray N. I. [17] and others are dedicated to problems of spin-out companies. Agarwal R., Echambadi R., et al. [18], Algieri, B., Aquino, A. [19], Clarysse B., Wright M., et al. [20], Druilhe C. D., Garnsey E. [21], Harrison R. T., Leitch C. [23], Kroll H., Liefner I. [25], Müller K. [26], Rasmussen E. [27], Shane S. [28], Siegel D. S., Wright M. [29], Visintin F., Pittino D. [30], Żebrowski P. [31] are among foreign scientists who devoted their works to a matter of development of spin-out companies.

Illiashenko S. M. [4], Pererva P. G. [12], Kosenko O. P. [8; 12] address in their works to issues of organizational and methodological support for technology transfer and the role of universities in this process. The authors considered some aspects of this problem in the works [6; 9].

Scientists and practitioners confirm that due to the introduction of innovative technologies into the market, fundamental changes often occur not only in related industries, but also in related sectors of the economy. Therefore, the study of spin-out companies as binding forms of science and production is of scientific and practical importance.

Separation of previously unsolved parts of the general problem, to which this article is dedicated. Despite the existing work of scientists and practitioners within the framework of the above-mentioned topics, development of spin-out companies as a form of technology transfer from universities to the business environment in Ukraine has not been significantly researched. Generally, spinoffs and spinouts are considered as subsidiaries of enterprises. However, spin-out companies are one of the main drivers for modern universities that promote entrepreneurial activity. At present, there is no necessary number of methodological grounds for spin-out companies that can be created by universities.

Scientists and practitioners have not developed methodical tools being sufficient for ensuring of the activity of spin-out companies. In view of the above-mentioned facts, this study is dedicated to one of the most important theoretical and applied questions — the study of spin-out companies as a form of technology transfer from universities to the business environment. Development of this issue will be a fundamental element for further study of other issues of spin-out companies.

The purpose of the article is to analyze prospects of development of spin-out companies as a modern form of technology transfer from universities to the business environment in Ukraine. To achieve this purpose, the authors have set and solved the following tasks: 1) to consider the essence and value of the spin-out companies; 2) to characterize and analyze features of spinoffs and spinouts as a modern form of technology transfer from universities to the business environment; 3) to substantiate prospects of spin-out companies in Ukraine.

Presentation of the main material of the study with full substantiation of the received scientific results. 345 higher education institutions of Ukraine, 229 of which are in charge of the Ministry of Education and Science of Ukraine, have the right to carry out research and development (R&D). Such amount of HEIs relative to the population and a number of socio-economic indicators of Ukraine confirms the high scientific-technical and scientific-technological potential of the domestic sector of higher education and the ability to carry out R&D and to produce technologies that can be transferred to business. Almost two-thirds of funds spent on innovation activity in Ukraine in 2017 were for the purchase of equipment [2], while expenses on obtaining rights for new objects of intellectual property (IP) or realization of R&D are significantly lower. Growth of GDP due to the introduction of new technologies in Ukraine is estimated at only 0.7—1% [2; 3]. The state of R&D in Ukraine has a negative impact on foreign trade of science-intensive products. An attempt to break the crisis by the way of increase of the export of traditional goods and raw materials makes the crisis permanent.

In the world, spin-out companies are considered to be optimal forms of combining the interests of science and production. This form implies further possession of IP by a university and, with proper output of product to the market, the long-term revenue from sales.

Although large enterprises are able to carry out R&D on their own, in present-day conditions trans-

fer of scientific research on outsourcing by external actors of technology generation with a view to its transfer has shown higher efficiency. Such enterprises open their offices on the basis of universities that are engaged in innovation activities (or organize branches of university departments). Thus, they reduce the time between scientific discoveries and their implementation. Chukhray N. I. et al. in [17] note that usually potential customers — industrial enterprises are not interested in supporting university projects because of a high risk and long payback periods. Enterprises are ready to implement only fully completed projects with minimal investment and a short payback period. Universities do not have working capital to make their development ready for implementation. Hence, in some cases, developers unreasonably overprice. Consequently, each of the participants of the process is trying to maximize cost advantages of their activity on the market and minimize their risks [17, p. 100]. Therefore, the creation of spin-out companies by universities is a way to get out of this situation and to strengthen their competitive position.

Traditionally, the concept of spinoff is widely used both in business and in other spheres of life, since its understanding has broad interpretation and application. In the economy, the concept of a spin-out company is in fact a definition of an economic entity created by separating from a parent organization for implementation of activities that otherwise are difficult or impossible to implement. It is the formation of a new company, mostly not from scratch. The content of "spinoff" can be interpreted as "by-product", "additional advantage" and "extra revenue". In other words, a spinoff provides some of the added advantages that arose during implementation of the primary activity. The spinoffs are organized by the separation of the employees of the unit from the parent structure (university), using its material (in particular, legal services, accounting, auditing and marketing services, use of the distribution channels of the parent company, etc.) and intellectual potential. Spinoffs are often created by turning the parent company into the independent structure.

In fact, the spinoffs are "companies-successors" that are separated from the structure of a university in order to develop independently and introduce the innovative product or technology into the market. A spinoff is a company founded by at least one employee of a research organization with a degree in science. The main reason for the separation from a university is the fact that independent spinoff activity will be more successful than within a university.

From the standpoint of the estimated value, a spinoff will cost on the market more than as a component in the form of a university. It happens due to the expectations of higher revenues from a spinoff being an independent. In the case of such separation, a university may retain a large proportion of a commercial enterprise for a certain period. Then, it can distribute or sell the rest of his shares if a spinoff is successful. Otherwise, a spinoff again joins a university. A parent institution plays the decisive role because its capital determines the competitive positions of a spinoff. A typical spinoff is a company that produces products based on the innovative technology developed at a university from which a spinoff was created. Basically, a scientist (scientists) from a university has a share of stock, as well as the university itself through a separate legal entity. Spinoffs and spinouts are often considered to be the commercial activities which use university's intellectual capital, unique equipment, etc. Transparency of procedures with IP and compliance with the rules of commercial activity established by law play the key role in the functioning of spinoffs.

The European Trend Chart on Innovation [22] proposes such definition of spinoff: it is an enterprise created on the basis of research results coming from the public sector of research and development. This also applies to enterprises created for students, graduates, scientists and other employees for the commercial use of ideas developed at state universities or scientific institutions.

A peculiarity of spinoffs, in contrast to spinouts, is that these companies are independent from a parent organization. They do not depend on capital and other circumstances related to current activities. They can work in other areas of the market or compete directly with the parent organization.

In the literature, there is no agreed acceptable classification of spinoffs for institutions and researchers. The term "spinoff" is often used in mutually exclusive contexts. There is a discussion about which of the names — "spinoff" or "spinout" should be applied to a planned process of forming a company by an academic institution and which — to an unplanned.

R. Agarwal et al. in the work [18] use the term "spinout", emphasizing that it primarily relates to the creation of industrial companies without interference of higher education institutions.

Sometimes the terms "spinoff" and "spinout" are used as synonyms. K. Drulhe and I. Garnsey in [21], analyzing various aspects of the establishment and functioning of spinoffs, use these terms as interchangeable concepts.

University spinoffs or academic spinoffs are an important form of technology transfer from universities to the business environment. As the analysis of literary sources shows, an approach to understanding the phenomenon of companies like "spin" is different, depending on the purpose of a particular study. However, the considerable latitude in defining the concept of university spinoff can cause disputes. For example, S. Shane [28] argues in favor of the narrow definition of spinoff. The researcher points out that the spread of the above-mentioned understanding of a spinoff among the enterprises founded by the individuals who have ever studied or worked at universities or research institutions will lead to the group being so large that it will not be different from the vast majority of companies in the market of companies. The authors draw attention to a need to track the origin of objects of the right of intellectual property, on the basis of which the spinoffs are created. The main difference between the university spinoffs and spinoffs created by the business consists in the very motives for the foundation of the company. In addition to the main motive, spinoffs are also the way to generate revenue from an untapped resource-technology/ rights to IP, which are produced during R&D. It is advisable to specify those that do not refer to the spinoffs created by the business:

- formalization of the use of entrepreneurial potential of workers, which is designed, in particular, to limit the threat of the shadow economy in the sphere of the use of intellectual property;
- an opportunity to increase the university's rating, which is a result of the existence of a number of systems that assess higher education institutions.

The relations between university spinoffs and an institution, from which they originate, may be of the following types:

- lack of formal links, often combined with informal use of decisions taken at universities;
- a spinoff was founded on the basis of a license agreement for the use of scientific and technical developments;
- participation in capital that provides the university in exchange for granting the rights to IP.

As practice shows, the relations of the second and third types are the most popular.

A group of scientists [20] has developed the typology of university spinoffs according to the support they get from the parent institution. There are three main support models:

- model of a low selecting level is focused on creating as many spinoffs as possible;

- supporting model is associated with the provision (on the basis of commercial and non-commercial relations) of certain types of resources to the spinoff;

- an incubator corresponds to the concept of a technology incubator with a large selection at the entry to the program and, also, a long period of support at various stages and spheres of spinoff's activities.

In the narrow sense, a spinoff is a new enterprise created by an employee of a HEI, who had used intellectual resources of the institution to accomplish this goal.

Outlining boundaries of university spinoffs, it is worth noting that they must meet the following basic criteria:

- to be a new company that is an independent legal entity;

- to not contain an organizational unit created within existing business;

- to acquire strategic advantages by using the scientific and technological capital obtained from the university;

- people who worked in a parent organization should play the key role.

From the practical point of view, spinoffs are considered as certain channels of technology transfer, as a link between R&D and the market. Acting at the intersection of science and business, they are particularly sensitive to demands and trends in the market of innovative technologies. Spinoffs take on risks of commercial activity that arise during implementation of research projects.

Spin-out companies are the "buds" of the university and retain close ties with it, unlike spin-off companies. Spin-off companies have greater liberty of action, an ability to develop innovative products independently or to organize production. Spin-out companies keep dependence on a parent organization for financial and operational relations.

A spin-out company is a company created with the help of resources of an institution (university, research center, etc.), or a company that initiates the creation of technologies. HEI usually serves as a base for supporting the work of a spinout at least until the first tranche of venture capital investments is received. Staff employees of an institution or company are often transferred to a new company on a permanent and temporary basis until the final set-

tlement of company's status. The spin-out company, as a rule, is autonomous with respect to a university and has independent sources of financing.

Important results of the activity of spin-type companies are additional revenue for the parent company's budget, as well as the increase of the innovative activity of the founding company aimed at innovative development that is especially important for universities and research organizations. In addition to implementation of scientific developments, university spin-out companies are capable of creating jobs and expanding research activities. Both forms of organizing spin-out companies are based on a joint-stock mechanism of investment in a new company. A founding company possesses the controlling interest of a newly created firm. If the firm works successfully, the company can either introduce the firm into its structure or sell it profitably [31].

Spinoffs and spinouts are the demonstration of academic entrepreneurship. They are forms of the practical use of results of R&D mainly by universities (researchers, postgraduate students, students, graduates, etc.) in business, their commercialization; business projects created by the academic environment are based on innovation. The main task of spinoffs is to bring the results of R&D of a scientific institution to the state in which they can be used in the industry. Today, spinoffs and spinouts are considered to be one of the most active tools for the transfer and commercialization of technologies.

As a result, there are the Anglo-Saxon approach to the activities of universities, the so-called "ivory tower". It reflects criticism of the elitism of academic institutions and their separation from everyday activities. It points to the scientists of a certain "elite" group that deals only with issues created by themselves. They are not interested in commercializing results of their R&D.

On the other hand, the creation of university spinoffs denies the phenomenon of "tower ivory", since their main component are scientists involved in practical implementation of their research and the result of the spinoffs' activity are not only patents, but also real products brought to the market. In fact, university spinoffs are tools for implementing entrepreneurial activities of scientists.

The recent study has allowed defining the main characteristics of the spin-out companies (*Table 1*).

The main characteristics of the spin-out companies

Positions of characteristics	Type of company/ characteristics	
	Spinoff	Spinout
Advantages	<ul style="list-style-type: none"> – The idea of creation is fulfilment of specific needs of the market; – subjects that meet market demands are selected among university's R&D; – flexibility of the spinoff's organizational structure and efficiency of implementation of business processes in comparison with a university; – transparency of financial flows associated with the absence or a minimum number of intermediaries in the spinoff activity; – reducing a level of risks for a university, since specialists are involved in a spinoff 	<ul style="list-style-type: none"> – A spinout is created for long-term fulfilment of certain market needs; – the gradual transfer of IP and other parts of university's scientific and technological capital to a legal entity that stimulates investment of a given spinout and its accelerated development; – obtaining all the necessary resources in the short term with simultaneous independence of doing business allow to achieve efficiency and flexibility of business processes of a spinout
Motives for setting up companies	<ul style="list-style-type: none"> – Commercialization of technologies (results of R&D, inventions, innovative solutions, etc.), meeting needs of the market; – application of the scientific and technological potential of a university; – the lack of prospects for introduction of technology in the market by a university caused by bureaucracy; – the lack of time to continue R&D on certain subjects at a university; – the increase in the market value of the company outside a university compared with its value within a university; – developing the corresponding technology by a market niche 	
Prerequisites for setting up companies	<ul style="list-style-type: none"> – Market inquiries, the urgency of commercialization of relevant R&D at a university; – skills and willingness of scientists and developers to be engaged in academic entrepreneurship; – participants take responsibility for risks in the activity of a spinoff; – protection of IP rights 	
Legal form of organization	All types of business entities	
Restrictions	<ul style="list-style-type: none"> – Predominance of the teaching work of participants of spin-out companies; – the inconsiderable interest of a university in stimulating the creation of spinoffs; – "ostracism of the environment" of a scientific community around scientific personnel, which contact with entrepreneurial structures; – a relatively low level of scientists' entrepreneurial knowledge and competencies and, consequently, the lack of skills in business management; – the lack of or insufficient funding; – problems with IP rights; – participants' ignorance of regulatory and legal aspects of technology transfer; – results of university R&D are not always technological solutions being suitable for direct commercialization 	

Note. Systematized by the authors.

According to the world experience, in the long term, spinoffs and spinouts are the best options for commercialization of R&D, because the cost of the developed technology, which is the basis for the creation of a company, is often substantially larger than the cost of licenses sold for it.

According to the research on development of spinoffs and spinouts in Ukraine, in the 1990s

and early 2000s, Ukrainian scientific-research organizations had experience in the formation of small innovative enterprises (spin-type companies). However, after the adoption of the Law of Ukraine "On Management of Objects of State-Owned Property" in 2006 and the restriction of rights of budget institutions that created such companies, this activity has been practically stopped since

2006 (until the adoption of the Law of Ukraine "On Higher Education").

Today, despite a large number of programs and initiatives designed to promote academic entrepreneurship in Ukraine, a number of created spinoffs and spinouts is still insignificant. The study of reasons for this situation has shown that during 2012-2017 the main barriers of commercialization of technologies encompassed:

- insufficient knowledge of scientists about the realities and mechanisms of the market; the neglect of the study of marketing tools, a gap between subjects of R&D and market demands;

- the lack of practical experience in commercialization of university technologies, as well as normative-methodical knowledge;

- excessive workload of developers with educational and research work, the lack of specialists in the transfer of academic technology;

- sluggishness and low motivation of scientists to start and run a business.

At the same time, the lack of funds for the purchase of necessary equipment slows down the academic entrepreneurship of domestic universities.

Generalized features of university spinoffs are shown in *Figure 1*, spinouts — in *Figure 2*.

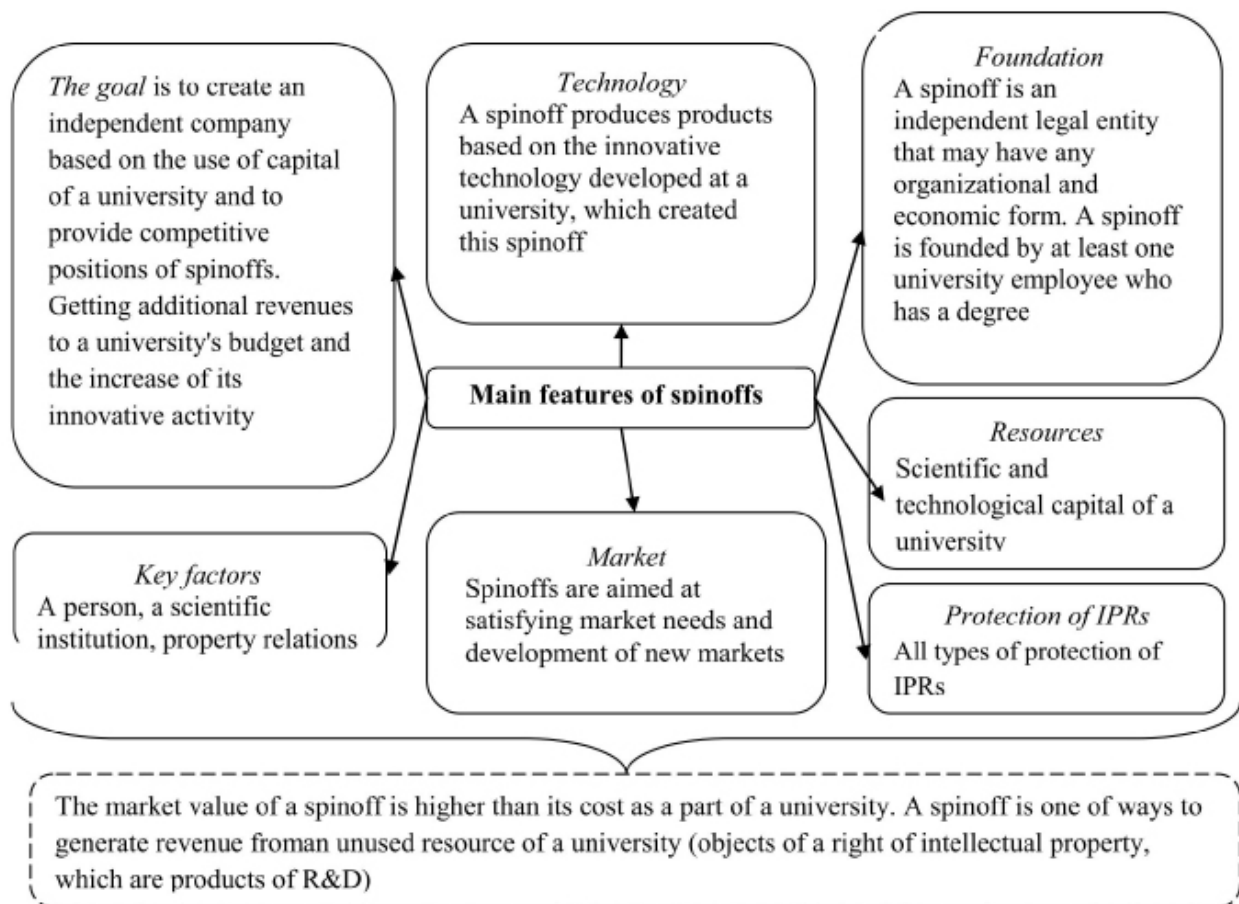


Figure 1. Main features of university spinoffs

Note. Formulated by the authors.

The contemporary economic science does not pay enough attention to development of conceptual models of functioning of spin-out companies. The solution to this problem should not be of a local format, in the context of a particular university, but of a global one. Models of spinoffs and spinouts should be integrated into the modern system of triple helix

of interaction "University — Governmental authority — Business".

This will contribute to the formation of a successful innovative ecosystem where a university will occupy the proper place and the transfer of technology will become a function of the effectiveness of this ecosystem.

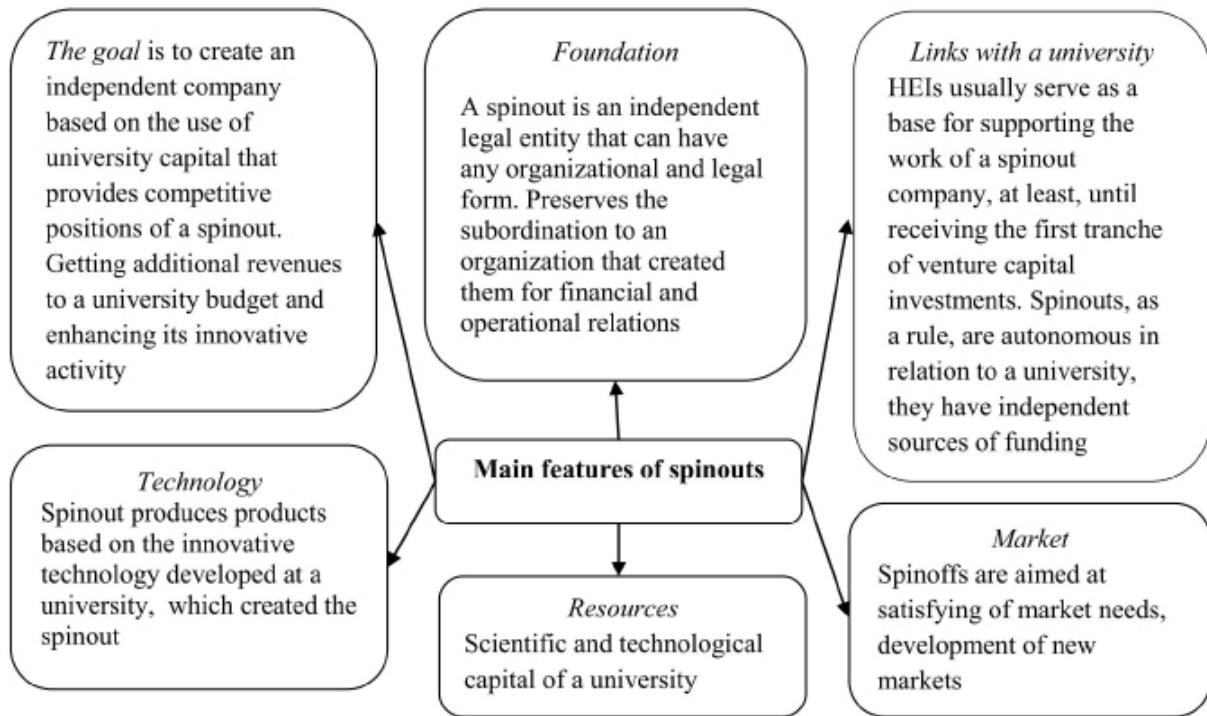


Figure 2. Main features of university spinouts

Note. Formulated by the authors.

Using the SWOT analysis, we summarized advantages and disadvantages of creating a spin-off company by universities (Figure 3).

Strengths	Weaknesses
<ul style="list-style-type: none"> – participation of universities in development of a product they generate; – carrying out further research with financing from income of a spin-out company, etc. 	<ul style="list-style-type: none"> – a loss of intellectual property rights to an object of a spin-out company by a university; – a problem with share contributions being a result of a frequent lack of funds from a university, etc.
Opportunities	Threats
<ul style="list-style-type: none"> – product development in the market and development of new markets; – high probability of market success, ensured by a desire of spin-out company to make profit; – a possibility of spin-out company to become a research center (important from the point of view of further obtaining tax benefits); – a possibility of creating strategic alliances with other firms; – access to foreign markets; – development of business with capital coming from credit and banking institutions, etc. 	<ul style="list-style-type: none"> – a risk of loss of deposits in case of bankruptcy of a firm; – unresolved legal issues of intellectual property rights in universities; – ineffective management of a spin-out company may lead to the failure in income generation, etc.

Figure 3. SWOT-analysis of the creation of spin-out companies by universities

Note. Formulated by the authors.

Conclusions of the study and prospects for further development in this direction. In Ukraine, traditional entrepreneurship is more developed than innovative one. At the same time, the innovative progress occurs with development of interac-

tion between the industry and universities. Scientific and technological development of a university is one of the most important factors of successful innovative development of the country. Universities make a significant contribution to development of

the knowledge economy and form an intellectual society. Thus, a spin-out company as a form of business organization is intended to provide a symbiosis of commercial, educational and scientific spaces. On the one hand, encouraging organizing spin-out companies will contribute to the rapid and effective technology transfer from universities to the business environment. On the other hand, it will form culture of academic entrepreneurship.

The study of the problems of spin-out companies has confirmed a high level of relevance and viability of this form of business for Ukrainian business entities. Simultaneously, new issues (methodological, regulatory, financial and other bases for main-

tenance of university spinoffs) require elaboration. The integrated approach to these issues will help to turn the technology transfer from universities to the business environment into a functional component integrated into a pro-active strategy of university development.

This will make it possible not only to respond to market requests, generating new materials, technologies, etc., but also to meet them in a comprehensive and long-term manner. Thus, the spinoffs and spinouts will contribute to a qualitative increase of a level of activity of all participants in the innovation process and improve economic welfare of the country.

ПОДЯКА

Ця робота була виконана за підтримки Міністерства освіти і науки України в рамках Гранту для молодих учених ДБ/Наноккомпозит (номер держреєстрації 0116U004412).

References

1. Bilenka, Ya. R., Bondarchuk, M. K. (2010). Diialnist vyrobnycho-hospodarskykh struktur v systemi «innovatsii — finansy — vyrobnytstvo» [Activities of production and economic structures in the system of «innovation — finance — production»]. *Naukovyi visnyk NLTU Ukrainy — Scientific Bulletin of NLTU of Ukraine*, 8, 190–194 [in Ukrainian].
2. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy [The State Statistics Service of Ukraine]. *www.ukrstat.gov.ua*. Retrieved from <http://www.ukrstat.gov.ua> [in Ukrainian].
3. *Zdiisnennia naukovykh doslidzhen i rozrobok u 2016 rotsi [Realization of scientific researches and developments in 2016]*. (2017). Retrieved from http://ukrstat.org/uk/druk/publicat/kat_u/publnauka_u.htm [in Ukrainian].
4. Illiashenko, S. M. (2011). Intelektualnyi kapital VNZ yak zaporuka yoho innovatsiinoho rozvytku: sutnist, struktura, pidkhody do otsinky [Intellectual capital of higher educational institutions as a guarantee of its innovativeness of development: essence, structure, approaches to evaluation]. *Menedzhment i marketing innovatsii — Management and Marketing Innovations*, 1, 145–154 [in Ukrainian].
5. Kuzmin, O. Ye., Alieksieiev, I. V., Sai, L. P., Kots, O. O. (2012). *Innovatsiyni rozvytok pidpriemstva na stadii nauково-tekhnichnoi pidhotovky vyrobnytstva: osoblyvosti planuvannia ta orhanizuvannia [Innovative development of the enterprise at the stage of scientific and technical preparation of innovation: features of planning and organizing]*. Lviv: Vydavnytstvo «Rastr-7» [in Ukrainian].
6. Kozyk, V. V., Mrykhina, O. B. (2017). Aktualizatsiia roli transferu tekhnolohii u systemi «universytet — vlada — biznes» v Ukraini [Actualization of the role of technology transfer in the system «university — power — business» in Ukraine]. *Ekonomichni nauky. Visnyk Kyivskoho natsionalnoho universytetu tekhnolohii ta dyzainu — Economic sciences. Visnyk Kivskoho National University of Technology and Design*, 2 (109), 29–35 [in Ukrainian].
7. Kozyk, V. V., Mirkunova, T. I., Mrykhina, O. B. (2017). Justification of methodological approaches to assessing the technology transfer readiness. *Tekhnolohichniy audyt i rezervy vyrobnytstva — Technological audit and production reserves*, 6, 4 (38), 17–24.
8. Kosenko, O. P. Orhanizatsiino-ekonomichniy mekhanizm komertsializatsii intelektualno-innovatsiinykh tekhnolohii na mashynobudivnomu pidpriemstvi [Organizational-economic mechanism of commercialization of intellectual-innovative technologies at the machine-building enterprise]. *Doctor's thesis*. Retrieved from <http://repository.kpi.kharkov.ua> [in Ukrainian].
9. Mrykhina, O. B. (2018). Obgruntuvannia kontseptualnoho pidkhodu do transferu tekhnolohii z universytetiv u biznes-seredovyshche na zasadakh teorii fraktaliv [Justification of the conceptual approach to technology transfer from universities to the business environment on the basis of the theory of fractals].

- Mizhnarodnyi naukovyi zhurnal «Internauka». Serii: «Ekonomiczni nauky» — International scientific magazine «Internet Science». Series: «Economic Sciences», 1, 1—25 [in Ukrainian].*
10. Naukova ta innovatsiina diialnist Ukrainy: statystychnyi zbirnyk [Scientific and innovative activity of Ukraine: statist collection]. (2016). *Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy [State Statistics Service of Ukraine]*. Kyiv [in Ukrainian].
 11. Naukovi kadry ta kilnist orhanizatsii. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy [Scientific staff and organization quantity. State Statistics Service of Ukraine]. (2005). Retrieved from http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2005/osv_rik/osv_u/vuz_u.html [in Ukrainian].
 12. Pererva, P. H., Kosenko, O. P., & Tkachov, M. M. (2016). *Ekonomicno-pravove zabezpechennia zarubizhnykh tsestriv transferu tekhnolohii Kharkiv [Economic and legal support of foreign centers of technology transfer Kharkiv]*. NTU «KhPI», 62–76 [in Ukrainian].
 13. Podolchak, N. Yu. (2006). *Stratehichniyi menedzhment [Strategic management]*. Lviv: Vydavnytstvo Lvivskoi Politekhniky [in Ukrainian].
 14. *Zakon Ukrainy Pro vyshchu osvitu [The Law of Ukraine About Higher Education]*. (2018). Retrieved from <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1556-18> [in Ukrainian].
 15. Tsybulov, P. M., Chebotarov, V. P. (2016). *Ofis upravlinnia intelektualnoiu vlasnistiu: stvorennia, robota, efektyvnist [Office of Intellectual Property Management: Creation, Work, Effective]*. Kyiv: UkrINTEI [in Ukrainian].
 16. Tsybulov, P. M. (n. d.). Spin-off kompaniia yak element infrastruktury transferu tekhnolohii naukovymy orhanizatsiiamy Ukrainy [Spin-off company as an element of the technology transfer technology to the scientific orkhanizatsiyami of Ukraine]. *iee.org.ua*. Retrieved from <http://iee.org.ua/ru/about> [in Ukrainian].
 17. Chukhrai, N. I. (2012) Komertsializatsiia naukovo-doslidnykh robit universytetu: osnovni problemy ta shliakhy yikh vyrishennia [Commercialization of research works of the University: the main problems and ways of their solving]. *Formuvannia innovatsiinoi kultury v ukrainskykh universytetakh — Formuvannia innovatsiinoi kultury v ukrainskykh universytetakh*. Lviv: Vydavnytstvo Lvivskoi politekhniky [in Ukrainian].
 18. Agarwal, R., Echambadi, R., Franco, A., & Sarkar, M. B. (2004). Knowledge Transfer through Inheritance: Spin-out Generation, Development and Performance. *Academy of Management Journal*, 47 (4). pp. 501–522.
 19. Algieri, B., Aquino, A., Succurro, M. (2013). Technology transfer offices and academic spin-off creation: the case of Italy. *The Journal of Technology Transfer*. Vol. 38, Is. 4, P. 382—400.
 20. Clarysse, B., Wright, M., Lockett, A., Van, De Velde, E., & Vohora, A. (2005). Spinning out new ventures: a typology of incubation strategies from European research institutions. *Journal of Business Venturing* (pp. 183—216).
 21. Druilhe, C. D., & Garnsey, E. (2004). Do Academic Spin-Outs Differ and Does it Matter? *The Journal of Technology*, 29 (3—4) (pp. 269—285).
 22. European Trend Chart on Innovation. Retrieved from http://trendchart_en.pdf.
 23. Harrison, R. T., Leitch, C. (2010). Voodoo Institution or Entrepreneurial University? Spin-off Companies. *The Entrepreneurial System and Regional Development in the UK. Regional Studies*, 44:9. (pp. 1241—1262).
 24. Global Competitiveness Report 2016–2017: report. (2017) [ed. By Schwab K.]. Geneva: World Economic Forum.
 25. Kroll, H., Liefner, I. (2008). Spin-off enterprises as a means of technology commercialization in a transforming economy — Evidence from three universities in China. *Technovation*. Vol. 28. Is. 5. (pp. 298—313).
 26. Müller K. (2010). Academic spin-off's transfer speed — Analysing the time from leaving university to venture. *Research Policy*. Vol. 39. Is. 2. (pp. 189—199).
 27. Rasmussen, E. (2011). Understanding academic entrepreneurship: Exploring the emergence of university spin-off ventures using process theories. *International Small Business Journal*. Vol. 29. Is. 5. (pp. 448—471).
 28. Shane, S. Academic Entrepreneurship. University Spinoffs and Wealth Creation. Edward Elgar, Cheltenham, UK, Northampton, USA. (pp. 4—5).

29. Siegel, D. S., & Wright, M. (2015). Academic entrepreneurship: time for a rethink? *British Journal of Management*, 4 (26). (pp. 582—595). — Retrieved from https://www.enterpriseresearch.ac.uk/wp-content/uploads/2015/07/ERC-ResPap32_WrightSiegal.pdf.
30. Visintin, F., & Pittino, D. (2014). Founding team composition and early performance of university-Based spin-off companies. *Technovation*. Vol. 34. Is. 1. (pp. 31—43).
31. Żebrowski, P. (2013). Komercjalizacja wiedzy w uczelni wyższej — scenariusze i wybór najbardziej optymalnego [Commercialization of knowledge at a university - scenarios and selection of the most optimal one]. *UMB na ścieżce innowacyjnego rozwoju — UMB on the path of innovative development*. Retrieved from http://spin.umb.edu.pl/s, komercjalizacja_wiedzy_w_uczelni_wyzszej,98.html.

УДК 658.11:330.341

СПІН-КОМПАНІЇ ЯК СУЧАСНА ФОРМА ТРАНСФЕРУ ТЕХНОЛОГІЙ З УНІВЕРСИТЕТІВ У БІЗНЕС-СЕРЕДОВИЩЕ

МРИХІНА Олександр Борисівна,

кандидат економічних наук, доцент,
докторант Інституту економіки і менеджменту
Національного університету «Львівська політехніка»
e-mail: oleksandramrykhina@gmail.com

АНДРУЩАК Назарій Анатолійович,

кандидат технічних наук,
асистент кафедри систем автоматизованого проектування
Інституту комп'ютерних наук та інформаційних технологій
Національного університету «Львівська політехніка»
e-mail: nandrush@gmail.com

ПОБУРКО Олексій Ярославович,

доцент, кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів
Інституту економіки і менеджменту
Національного університету «Львівська політехніка»

Анотація. Проаналізовано перспективи розвитку спін-компаній як сучасної форми трансферу технологій з університетів у бізнес-середовище. Установлено, що спін-компанія в умовах розвитку академічного підприємництва в Україні є одним із першочергових рушіїв симбіозу комерційного, освітнього та наукового просторів, покликана формувати культуру академічного підприємництва. Розглянуто сутність і значення спін-компаній, охарактеризовано спін-офіси і спін-ауті, створювані університетами, та проаналізовано їхні атрибути в контексті трансферу технологій з університетів у бізнес-середовище. На підставі цього обґрунтовано доцільність і характерні особливості функціонування спін-компаній в Україні.

Ключові слова: спін-компанія, спін-оф, спін-аут, університет, комерціалізація, трансфер технологій, об'єкт права інтелектуальної власності.

Предметом дослідження є спін-компанії, що створюються університетами. Об'єктом — теоретичні і прикладні засади розвитку спін-компаній як сучасної форми трансферу технологій з університетів у бізнес-середовище в Україні. Розглянуто сутність і значення спін-компаній; дано характеристику і проаналізовано особливості спін-офісів і спін-аутів як форми трансферу технологій з університетів у бізнес-середовище; обґрунтовано перспективи розвитку спін-компаній в Україні.

Актуальність статті. Українському сектору вищої освіти притаманний істотний науково-технічний і науково-технологічний потенціал, а отже, спроможність здійснювати НДДКР і продукувати технології, які можна передати в бізнес. Однак наявний рівень комерціалізації тех-

нологій залишається незначним. Однією з причин такої ситуації є розірваність взаємодії між бізнес-структурами та університетами. Означене вказує на назрілу потребу перегляду усталених підходів до організації бізнесу в Україні на основі університетських технологій.

Новизна статті полягає у виділенні спін-компаній як одного із засадничих елементів парадигми трансферу технологій з університетів у бізнес-середовище.

Для досягнення поставленої мети застосовано методи: аналізу і синтезу; структурно-логічного аналізування, графічний.

Під час обґрунтування положень статті було проаналізовано масиви статистичних даних України щодо стану і перспектив розвитку академічного підприємництва, а також праці

вітчизняних і зарубіжних учених і практиків з означеної проблематики.

Зазначено основні проблеми розвитку спін-компаній в Україні на цей час, зокрема: недостатня обізнаність щодо реалій і механізмів ринку серед науковців; нехтування вивченням маркетингових важелів, розрив між тематиками НДДКР і запитамі ринку (найбільшого значення надають самій ідеї, причому не проводять достатньо досліджень конкурентного середовища тощо); брак практичного досвіду щодо комерціалізації університетських технологій, а також знань нормативно-методичного характеру; надмірна завантаженість розробників освітньою і науково-дослідною роботою, серед них недостатньо фахівців із трансферу технологій; інертність, низька мотивація науковців щодо запуску і ведення бізнесу тощо.

Установлено характерні ознаки спін-компаній, зокрема в контексті мотивів і передумов їх створення, організаційно-правових форм, бар'єрів, обмежень і переваг. Дослідження показало високий рівень актуальності та перспективності цієї форми бізнесу для українських суб'єктів господарювання. Водночас відкриті і нові питання, які потребують опрацювання, — методичні, нормативно-правові, фінансові та інші засади забезпечення спін-офів, створених університетами. Комплексний підхід до вирішення означених питань сприятиме тому, що трансфер технологій з університетів у бізнес-середовище стане функціональним компонентом, інтегрованим у проактивну стратегію розвитку університету, що даватиме змогу не лише реагувати на запити ринку, генеруючи нові матеріали, технології тощо, а й задовольняти їх комплексно і на довгостроковій основі.

Список використаних джерел

1. Біленька Я. Р. Діяльність виробничо-господарських структур в системі «інновації — фінанси — виробництво» / Я. Р. Біленька, М. К. Бондарчук // Науковий вісник НЛТУ України. — 2010. — № 8. — С. 190–194.
2. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
3. Здійснення наукових досліджень і розробок у 2016 році : доповідь [Електронний ресурс] / О. В. Кисленко. — 2017. — Режим доступу : http://ukrstat.org/uk/druk/publicat/kat_u/publnauka_u.htm.
4. Ілляшенко С. М. Інтелектуальний капітал ВНЗ як запорука його інноваційного розвитку: сутність, структура, підходи до оцінки / С. М. Ілляшенко // Менеджмент і маркетинг інновацій. — 2011. — № 1. — С. 145–154.
5. Інноваційний розвиток підприємства на стадії науково-технічної підготовки виробництва: особливості планування та організування : монографія / О. Є. Кузьмін, І. В. Алексеев, Л. П. Сай, О. О. Коць. — Львів : Видавництво «Растр-7», 2012. — 256 с.
6. Козик В. В. Актуалізація ролі трансферу технологій у системі «університет — влада — бізнес» в Україні / В. В. Козик, О. Б. Мрихіна // Економічні науки : Вісник Київського національного університету технологій та дизайну. — 2017. — № 2 (109). — С. 29–35.
7. Козик В. В. Justification of methodological approaches to assessing the technology transfer readiness / В. В. Козик, О. Б. Мрихіна, Т. І. Міркунова // Технологічний аудит і резерви виробництва. — 2017. — Вип. 6. — № 4 (38). — С. 17–24.
8. Косенко О. П. Організаційно-економічний механізм комерціалізації інтелектуально-інноваційних технологій на машинобудівному підприємстві : дис. ... д-ра екон. наук : спец. 08.00.04 — економіка і управління підприємствами (за видами економічної діяльності) [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://repository.kpi.kharkov.ua>.
9. Мрихіна О. Б. Обґрунтування концептуального підходу до трансферу технологій з університетів у бізнес-середовище на засадах теорії фракталів / О. Б. Мрихіна // Міжнародний науковий журнал «Інтернаука». — 2018. — № 1. — С. 1–25. — (Серія «Економічні науки»).
10. Наукова та інноваційна діяльність України : стат. збірник / Державна служба статистики України; відп. за вип. О. О. Кармазіна. — Київ, 2016. — 257 с.
11. Наукові кадри та кількість організацій [Електронний ресурс] / Державна служба статистики України. — Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2005/osv_rik/osv_u/vuz_u.html.
12. Перерва П. Г. Економіко-правове забезпечення зарубіжних центрів трансферу технологій / П. Г. Перерва, О. П. Косенко, М. М. Ткачов // Сучасні тенденції міжнародних економічних

- відносин. Економічна інтеграція України у світове господарство : кол. монографія / за ред. І. М. Посохова, П. Г. Перерви, О. Д. Матросова, В. Г. Дюжева, В. О. Матросової. — Харків : НТУ «ХПІ», 2016. — С. 62—76.
13. Подольчак Н. Ю. Стратегічний менеджмент : посібник / Н. Ю. Подольчак. — Львів : Вид-во Львівської політехніки, 2006. — 224 с.
 14. Про вищу освіту : Закон України від 01.07.2014 № 1556-VII, поточна редакція від 05.03.2017, підстава 1838-19 : офіц. текст : станом на 10 лютого 2018 р. [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1556-18>.
 15. Цибульов П. М. Офіс управління інтелектуальною власністю: створення, робота, ефективність : навч. посібник / П. М. Цибульов, В. П. Чеботарьов. — Київ : УкрІНТЕІ, 2016. — 236 с.
 16. Цибульов П. М. Spin-off компанія як елемент інфраструктури трансферу технологій науковими організаціями України [Електронний ресурс] / П. М. Цибульов. — Режим доступу : <http://iee.org.ua/ru/about>.
 17. Чухрай Н. І. Комерціалізація науково-дослідних робіт університету: основні проблеми та шляхи їх вирішення / Н. І. Чухрай, А. О. Лозинський, Н. Я. Качмар-Кос // Формування інноваційної культури в українських університетах : практ. посіб. / за ред. Н. Я. Качмар-Кос. — Львів : Вид-во Львівської політехніки, 2012. — С. 99—102.
 18. Agarwal R. Knowledge Transfer through Inheritance: Spin-out Generation, Development and Performance / R. Agarwal, R. Echambadi, A. Franco, M. Sarkar // *Academy of Management Journal*. — 2004. — № 47 (4). — P. 501—522.
 19. Algieri B. Technology transfer offices and academic spin-off creation: the case of Italy / B. Algieri, A. Aquino, M. Succurro // *The Journal of Technology Transfer*. — 2013. — Vol. 38. — Is. 4. — P. 382—400.
 20. Clarysse B. Spinning out new ventures: a typology of incubation strategies from European research institutions / B. Clarysse, M. Wright, A. Lockett, E. Van De Velde, A. Vohora // *Journall of Business Venturing*. — 2005. — P. 183—216.
 21. Druilhe C. D. Do Academic Spin-Outs Differ and Does it Matter? / C. D. Druilhe, E. Garnsey // *The Journal of Technology*. — 2004. — № 29 (3—4). — P. 269—285.
 22. European Trend Chart on Innovation [Electronic resource]. — Available at : http://trendchart_en.pdf.
 23. Harrison R. T. Voodoo Institution or Entrepreneurial University? Spin-off Companies / R. T. Harrison, C. Leitch // *The Entrepreneurial System and Regional Development in the UK / Regional Studies*. — 2010. — № 44:9. — P. 1241—1262.
 24. Global Competitiveness Report 2016–2017 : report / [ed. By Schwab K.]. — Geneva : World Economic Forum, 2017. — 400 p.
 25. Kroll H. Spin-off enterprises as a means of technology commercialization in a transforming economy — Evidence from three universities in China / H. Kroll, I. Liefner // *Technovation*. — 2008. — Vol. 28. — Is. 5. — P. 298—313.
 26. Müller K. Academic spin-off's transfer speed — Analysing the time from leaving university to venture / K. Müller // *Research Policy*. — 2010. — Vol. 39. — Is. 2. — P. 189—199.
 27. Rasmussen E. Understanding academic entrepreneurship: Exploring the emergence of university spin-off ventures using process theories / E. Rasmussen // *International Small Business Journal*. — 2011. — Vol. 29. — Is. 5. — P. 448—471.
 28. Shane S. Academic Entrepreneurship. University Spinoffs and Wealth Creation / S. Shane, E. Elgar. — Cheltenham, UK, Northampton, USA. — P. 4—5.
 29. Siegel D. S. Academic entrepreneurship: time for a rethink? [Electronic resource] / D. S. Siegel, M. Wright // *British Journal of Management*. — 2015. — № 4 (26). — P. 582—595. — Available at : https://www.enterpriseresearch.ac.uk/wp-content/uploads/2015/07/ERC-ResPap32_WrightSiegal.pdf.
 30. Visintin F. Founding team composition and early performance of university-Based spin-off companies / F. Visintin, D. Pittino // *Technovation*. — 2014. — Vol. 34. — Is. 1. — P. 31—43.
 31. Żebrowski P. Komerccjalizacja wiedzy w uczelni wyższej — scenariusze i wybór najbardziej optymalnego [Electronic resource] / P. Żebrowski // *UMB na ścieżce innowacyjnego rozwoju*. — 2013. — Available at : http://spin.umb.edu.pl/skomerccjalizacja_wiedzy_w_uczelni_wyzszej98.html.

УДК 330.322

ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА У СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ РЕГІОНУ

МАРЕНИЧ Анатолій Іванович,

кандидат економічних наук, доцент,
Черкаський навчально-науковий інститут
ДВНЗ «Університет банківської справи»
e-mail: marenychai@gmail.com

ПИЛИПЕНКО Вадим Олександрович,

студент Черкаського навчально-наукового інституту
ДВНЗ «Університет банківської справи»
e-mail: vadimpilipenko10@gmail.com

Анотація. Розглянуто основні характеристики стану інвестиційної діяльності в Черкаській області та визначено економічні передумови її подальшого розвитку. З'ясовано, що Черкаська область є інвестиційно привабливим регіоном і має можливості для поліпшення конкурентоспроможності на ринку інвестицій. Запропоновано напрями поліпшення інвестиційної привабливості області з метою подолання перешкод.

Ключові слова: інвестиції, прямі іноземні інвестиції, капітальні інвестиції.

Постановка проблеми. Входження України в європейську економічну систему супроводжується розвитком інтеграційних процесів, які характеризуються значними переміщеннями капіталів і технологій.

У цьому аспекті важливе місце займає здійснення іноземного інвестування. Саме розвиток ринкової економіки зумовлює зацікавленість держави у припливі іноземного капіталу. Адже інвестиції ведуть до появи нових технологій, товарів і послуг, надають шанс на створення нових робочих місць, високооплачувану роботу, сприяють виходу економіки держави на міжнародний рівень. Тому актуальним постає питання дослідження інвестиційної політики Черкаської області.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні аспекти інвестиційної політики у стратегії розвитку регіону та її проблематика знайшли відображення у працях вітчизняних

Аннотация. Рассмотрены основные характеристики современного состояния инвестиционной деятельности в Черкасской области и указаны экономические предпосылки дальнейшего развития. Установлено, что Черкасская область является инвестиционно привлекательным регионом и имеет возможности для улучшения конкурентоспособности на рынке инвестиций. Предложены направления улучшения инвестиционной политики области с целью преодоления препятствий.

Ключевые слова: инвестиции, прямые иностранные инвестиции, капитальные инвестиции.

науковців, серед яких варто виділити: М. В. Бандуру, Л. М. Борщ, А. П. Гайдуцького, А. П. Дука, Т. В. Майорову, В. М. Куксу, А. В. Нікітіну, О. І. Рогач. Проте актуальні питання реалізації інвестиційної політики у стратегії розвитку регіону залишаються малодослідженими і потребують ґрунтовного аналізу.

Метою статті є дослідження інвестиційної політики у стратегії розвитку регіону в розрізі Черкаської області.

Виклад основного матеріалу. Черкаська область — сучасний інвестиційно привабливий регіон, що в центрі України, який має розвинену інфраструктуру і розгалужені шляхи сполучення для реалізації інвестиційних проектів.

Основним документом, окрім базових законодавчих актів і нормативів, щодо залучення інвестиційних ресурсів є Стратегія розвитку Черкаської області до 2020 року. Вона спрямована на формування позитивного інвестиційного

клімату в регіоні, підтримку розвитку підприємництва.

Стратегія розвитку Черкаської області входить до єдиного і систематизованого плану економічного розвитку регіонів України — Стратегія сталого розвитку «Україна — 2020». Основними напрямками розвитку інвестиційно-інноваційної політики згідно з програмою «Стратегія розвитку Черкаської області до 2020 року» є:

- повернення довіри інвесторів і населення до регіональної влади;
- залучення інвестицій на довгостроковій основі;
- подолання корупційної складової у процесі інвестування;
- розвиток регіональної інвестиційно-інноваційної інфраструктури
- розвиток бізнес-інфраструктури [1].

На сьогодні рівень інвестиційної активності в Черкаській області залежить від політичної та економічної ситуації в державі, ефективного функціонування фінансово-кредитної системи, прибуткової діяльності підприємств.

Ключовими показниками інвестиційної діяльності є прямі іноземні інвестиції та капітальні інвестиції.

Зазначимо, іноземні інвестиції — цінності, що вкладаються іноземними інвесторами в об'єкти інвестиційної діяльності відповідно до законодавства України з метою отримання прибутку або досягнення соціального ефекту [2].

Станом на кінець 2017 року в Черкаську область було залучено 334,40 млн дол. США прямих іноземних інвестицій. Область зайняла 21-ше місце в Україні за обсягом залучення прямих іноземних інвестицій. Лідерами за обсягом залучення інвестиційних ресурсів 2017-го є такі області: Одеська — 10 705,79 млн дол. США, Донецька — 7 120,22 млн дол. США, Львівська — 6 015,69 млн дол. США, аутсайдерами: Кіровоградська — 140,62 млн дол. США, Чернівецька — 47,67 млн дол. США [3].

Рейтинг областей за обсягом залучення інвестиційних ресурсів на кінець 2017 року представлено на рис. 1.

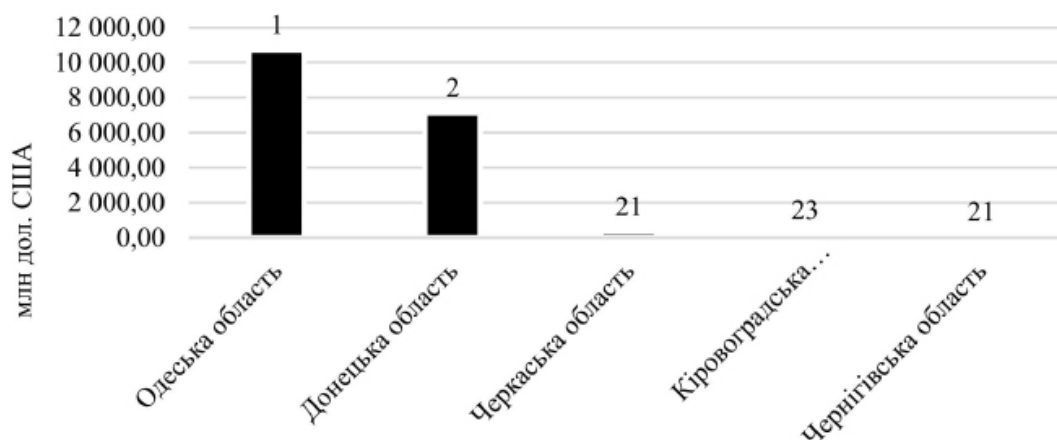


Рис. 1. Рейтинг областей за обсягом залучення інвестиційних ресурсів станом на кінець 2017 року, місце

Примітка. Складено за даними [3].

Далі проаналізуємо прямі іноземні інвестиції з країн світу в економіку досліджуваної області станом на 31.12.2017, які представлено в табл. 1.

Прямі іноземні інвестиції з країн світу в економіці Черкаської області на 31.12.2017

Таблиця 1

Показник	Освоєно (використано) капітальних інвестицій	
	тис. дол. США	у % до загального обсягу
Усього, у т. ч.:	334 400,00	100
Беліз	166 340,30	49,74
Кіпр	70 369,00	21,04

Закінчення табл. 1

Показник	Освоєно (використано) капітальних інвестицій	
	тис. дол. США	у % до загального обсягу
Німеччина	20 763,20	6,21
Чехія	20 410,30	6,10
Франція	11 054,30	3,31
Велика Британія	8 737,00	2,61
Естонія	5 927,70	1,77
Нідерланди	4 153,50	1,24
Інші країни	26 644,7	7,97

Примітка. Складено за даними [4].

Згідно з даними табл. 1, станом на 31 грудня 2017 року в Черкаську область було залучено 334,4 млн дол. США прямих іноземних інвестицій.

До основних країн-інвесторів, на які припадає 92 % загального обсягу прямих інвестицій, належать: Беліз, Кіпр, Німеччина, Чехія, Франція, Велика Британія, Естонія і Нідерланди [4].

Обсяг прямих іноземних інвестицій у розрахунку на одну особу населення області на 2016 рік становив 282,86 дол. США. Станом на 31 грудня 2017 року становив 251,80 дол. США, що свідчить про зниження активності інвестування через погіршення ситуації [4]. Динаміку прямих іноземних інвестицій з 2010 до 2017 рр. представлено на рис. 2.

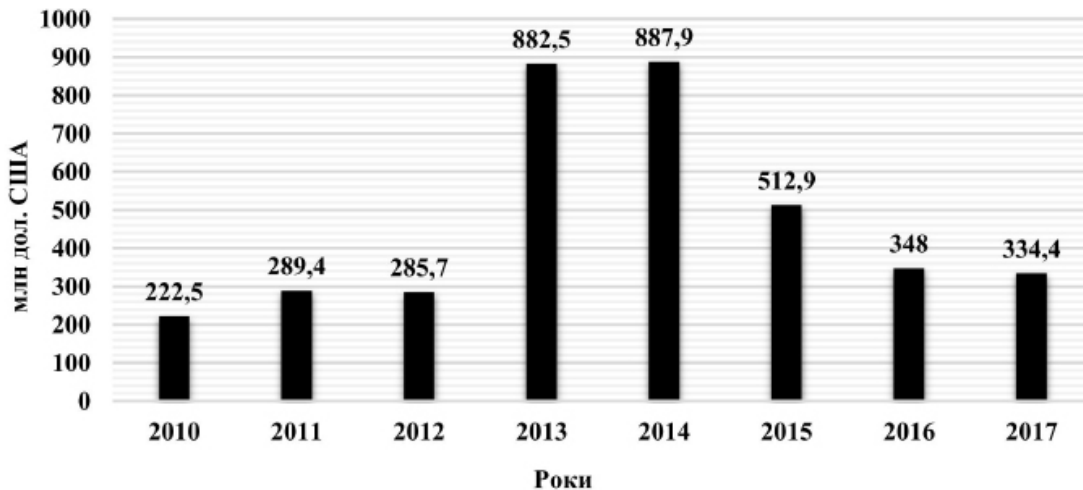


Рис. 2. Динаміка прямих іноземних інвестицій за період із 2010 до 2017 рр., млн дол. США

Примітка. Складено за даними [4].

Згідно з даними рис. 2, протягом 2010—2017 рр. у Черкаську область надійшло 3 763,3 млн дол. США прямих іноземних інвестицій. Найменше інвестиційних ресурсів надійшло в область 2010-го — в обсязі 222,5 млн дол. США, що пов'язано з несприятливими показниками поточного і перспективними показниками розвитку та наслідками світової фінансової кризи. Найбільше прямих іноземних інвестицій надійшло 2014-го — 887,9 млн дол. США.

Найбільшими інвесторами, які вклали значні інвестиційні кошти 2017 року в досліджуваний регіон, були такі фірми: ПАТ DF GROUP (Кіпр) — ПАТ «Азот»; ТОВ RASEK Group (Франція) — «РАЙЗЕК ЧЕРКАСИ»; ТОВ HeliosGroup (Словенія) — «Лакофабричний завод «АВРОРА»; ТОВ Euralis Semences Int. (Франція) — «ЧЕРЛИС»; ТОВ (Німеччина) — «ІМПРЕС»; ПАТ Bongrain Group (Франція); ПАТ MM Group (Австрія) — «ГРАФІЯ Україна» [5].

Основою розвитку матеріального виробництва, інноваційного розвитку будь-якої країни та її регіонів є капітальні інвестиції, здійснення яких забезпечує впровадження у виробництво новітніх технологій, підвищення конкурентоздатності суб'єктів господарювання, створення більш якісних продуктів і послуг, створення нових робочих місць, модернізація підприємств.

Податковий кодекс України (стаття 14) трактує поняття «капітальні інвестиції» як господарські операції, які передбачають придбання будинків, споруд, інших об'єктів нерухомої влас-

ності, інших основних засобів і нематеріальних активів, що підлягають амортизації відповідно до норм Податкового кодексу [6].

Аналізуючи дані за січень — грудень 2017 року, підприємства аналізованої області освоїли 7 462 265 тис. грн капітальних інвестицій, що на 12,9 % більше, ніж 2016-го (було освоєно в загальному 6 498 704 тис. грн.). На кожного мешканця області 2017 року припало 6 105,60 грн капітальних інвестицій. Капітальні інвестиції за видами активів за січень — грудень 2017-го року представлено в *табл. 2*.

Таблиця 2

**Капітальні інвестиції за видами активів
за січень — грудень 2017 року**

Показник	Освоєно (використано) капітальних інвестицій	
	тис. грн	у % до загального обсягу
Усього	7 462 265	100,0
<i>інвестиції в матеріальні активи:</i>	7 403 055	99,2
житлові будівлі	1 013 126	13,6
нежитлові будівлі	1 194 043	16,0
інженерні споруди	813 010	10,9
машини, обладнання та інвентар	3 335 385	44,7
транспортні засоби	764 054	10,2
земля	16 613	0,2
довгострокові біологічні активи рослинництва і тваринництва	122 767	1,6
інші матеріальні активи	144 057	1,9
<i>інвестиції в нематеріальні активи:</i>	59 210	0,8
програмне забезпечення і бази даних	9 209	0,1
права на об'єкти промислової власності, авторські та суміжні права, патенти, ліцензії, концесії	11 524	0,2

Примітка. Складено за даними [4].

Як видно з даних *табл. 2*, найбільшу частку інвестицій у матеріальні активи займають інвестиції в машини, обладнання та інвентар (3 335 385 тис. грн) — 10,9 %; нежитлові будівлі (1 194 043 тис. грн) — 16,0 %, житлові будинки (1 013 126 тис. грн) — 13,6 %. У розрізі капітальних інвестицій за видами активів за січень — грудень 2017 року інвестиції в матеріальні активи становлять 99,2 %, у нематеріальні активи — 0,8%. На основі проведеного аналізу видно, що інвестиції в нематеріальні активи незначні і, як

наслідок, розвиток цифрових технологій та використання операцій із цінними паперами перебувають на низькому рівні в цьому регіоні. Тобто однією з передумов підвищення ефективності інвестиційної діяльності області є створення оптимальних умов функціонування цих напрямів діяльності і, відповідно, створення умов для залучення інвестицій у нематеріальні активи.

Капітальні інвестиції за джерелами фінансування за січень — грудень 2017 року представлено в *табл. 3*.

**Капітальні інвестиції за джерелами фінансування
за січень — грудень 2017 року**

Показник	Освоєно капітальних інвестицій	
	тис. грн	у % до загального обсягу
Усього	7 462 265	100,0
<i>у тому числі за рахунок:</i>		
коштів державного бюджету	224 017	3,0
коштів місцевих бюджетів	1 039 553	13,9
власних коштів підприємств та організацій	5 328 974	71,4
кредитів банків та інших позик	349 001	4,7
коштів іноземних інвесторів	-	-
коштів населення на будівництво житла	390 788	5,2
інших джерел фінансування	129 932	1,7

Примітка. Складено за даними [4].

Дані *табл. 3* свідчать, що найбільшу суму капітальних інвестицій було залучено саме власниками підприємств та організацій у розмірі 5 328 974 тис. грн, що становить 71,4 % від загального обсягу. Для прикладу, кошти державного бюджету зайняли найменшу частку капі-

тальних інвестицій і становили 224 017 тис. грн (3,0 %).

Топ-7 найбільших капітальних інвестицій за видами економічної діяльності в Черкаську область за січень — грудень 2017 року представлено на *рис. 3*.



Рис. 3. Топ-7 найбільших капітальних інвестицій за видами економічної діяльності в Черкаську область за січень — грудень 2017 року, %

Примітка. Складено за основі даними [4].

Як видно з *рис. 3*, лідером з капітальних інвестицій за видами економічної діяльності за січень — грудень 2017 року є сільське, лісове та рибне господарство (2 950 867 тис. грн), аутсайдером — телекомунікації / електрозв'язок (3 731 тис. грн).

Провідні іноземні інвестори такі як Пітер Стадлер, Роланд Піпер, зазначають, що на розвиток інвестиційної діяльності України та її областей у цілому впливають такі основні проблеми, як: «війна» (Операція Об'єднаних Сил), корупція, спад світової економіки, бюрократизм [7].

Зазначимо фактори, які впливають на зменшення зацікавленості в інвестуванні в Черкаську область:

- застарілість технологічної бази;
- неготовність населення до швидкої зміни поведінки з економічної на проекологічну;
- неможливість установаження необхідних партнерських відносин та отримання критичної маси зацікавлених сторін на територіях, готових підтримати реалізацію конкретних проєктів;
- відсутність управлінської спроможності для реалізації проєктів та успіхів у мобілізації потрібних ресурсів (коштів);
- поглиблення економічної кризи і політичної нестабільності [7];
- невисокий рівень розвитку інфраструктури області (повітряний і водний транспорт), яка могла б забезпечити швидкий зв'язок у межах України та з іншими країнами;
- складність і непрозорість при оформленні питань власності земельних ділянок, отримання дозвільних документів, ухвалення рішень органами влади, бюрократизм [8].

Ураховуючи проблеми реалізації інвестиційної політики в досліджуваному регіоні, вважаємо, що для поліпшення стану інвестиційної політики Черкаської області доцільним є запровадження кардинальних і рішучих реформ.

Для цього пропонуємо реалізувати такі заходи:

- активізація роботи влади з бізнесом, у тому числі із запровадження та розроблення сучасних цифрових технологій;
- проведення інвестиційних і фінансових форумів;
- залучення інвестицій і створення робочих місць;

- проведення рекламної кампанії і розроблення вдалої маркетингової стратегії для підвищення позиціонування Черкаської області;
- створення єдиної інформаційної бази даних потреб товаровиробників Черкаської області в залученні інвестиційних ресурсів і наявних об'єктів [8];
- забезпечення ефективності та прозорості функціонування механізмів державно-приватного партнерства в області [8];
- підвищення рейтингових показників області;
- участь у пілотних проєктах для запровадження інноваційних технологій;
- розширення доступу до фондів технічної підтримки і міжнародних грантів для подальшого розвитку економіки;
- легалізація тіньової зайнятості;
- удосконалення інфраструктури регіону;
- розвиток туризму і його інфраструктури.

Висновки. Основними критеріями ефективності інвестицій в економіку Черкаської області на нинішній день є стабільність економічної ситуації в країні та області, ефективне функціонування банківської системи на основі використання сучасних цифрових технологій, географічне положення, розвинена інфраструктура і логістика. Пріоритетним напрямом розвитку регіону є повернення довіри і залучення прямих іноземних та капітальних інвестицій на довгостроковій основі задля подальшого розвитку області. Особливу увагу варто звернути на формування ефективних умов функціонування підприємств ІТ-сфери, агропромислового комплексу, у тому числі для стимулювання використання сучасних цифрових технологій, що приведе до підвищення інвестиційної активності в регіоні.

Список використаних джерел

1. Стратегія розвитку Черкаської області до 2020 року [Електронний ресурс]. — 2016. — Режим доступу : <http://investincherkasyregion.gov.ua/wp-content/uploads/2016/08/Strategya-2020.pdf>.
2. Закон України «Про режим іноземного інвестування» [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua>.
3. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
4. Головне управління статистики в Черкаській області [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.ck.ukrstat.gov.ua>.
5. Черкаська обласна державна адміністрація [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://ck-oda.gov.ua>.
6. Податковий кодекс України [Електронний ресурс] : затверджено Наказом Президента України від 02.12.2010 № 2755-VI. — Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.

7. Інвестиційний форум — 2016: як зацікавити бізнес Черкащиною [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://procherk.info/resonance/2-cherkassy-news/46483-investitsijnij-forum2016jak-zatsikaviti-biznes-cherkaschinoju>.
8. Кукса В. М. Стан та напрями покращення інвестиційної привабливості Черкаського регіону / В. М. Кукса // Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики. — 2015. — № 2 (19). — С. 233—240.

JEL Classification

INVESTMENT POLICY IN THE STRATEGY OF REGION DEVELOPMENT

MARENYCH Anatoly,

*Ph. D. in Economics, Associate Professor
Cherkasy Scientific-Educational Institute
of SHEI «Banking University»
e-mail: marenychai@gmail.com*

PYLYPENKO Vadym,

*Student
Cherkasy Scientific-Educational Institute
of SHEI «Banking University»*

Annotation. *The main characteristics of the state of investment activity in the Cherkasy region and determines the economic preconditions for its further development are considered in the article. It was clarified that Cherkasy region is an investment-attractive region and has opportunities for improving the competitiveness of the investment market. The directions of improvement of investment attractiveness of the region in order to overcome obstacles are proposed.*

Key words: *investments, direct foreign investments, capital investments.*

The theoretical aspects of investment policy, focuses on its implementation in the development strategy of Cherkasy region, which is a modern investment-attractive region located in the center of Ukraine with a developed infrastructure and extensive communication paths for investment projects implementation are observed.

The purpose of the work is to study investment policy in the strategy of development of the region in the context of Cherkasy region.

The foreign direct investments in the Cherkasy region are researched and it has been found that Cherkasy region has untapped potential in terms of attraction of foreign direct investment in Ukraine (21st place), as it is an investment-attractive region and has opportunities for increasing the competitiveness of the market.

The analysis of the inflow of capital investments in the Cherkasy region has been done and it has been found that the largest share of capital investment in tangible assets is occupied by investments in machinery, equipment and inventory, non-residential buildings, and residential buildings. The leader in capital investment by type of economic activity in 2017 is agriculture, forestry and fisheries, and an outsider — telecommunications.

The factors that influence the decrease of interest in investing in the Cherkasy region are established, such as the obsolete technological base; unpreparedness of the population to a rapid change in pro-ecological behavior; the impossibility of establishing the necessary partnerships; lack of managerial capacity for implementing innovative projects; deepening the economic crisis and political instability; low level of infrastructure development in the oblast.

The ways of improvement of the investment policy of the Cherkasy region, such as the activation of the work of the authorities with business, are established; conducting investment and financial forums; holding an advertising company and developing a successful marketing strategy; ensuring the effectiveness and transparency of the functioning of public-private partnership mechanisms in the region; increase of the regional indexes; legalization of shadow employment; improvement of the infrastructure of the region; development of tourism and its infrastructure. Particular attention should be paid to the formation of effective conditions for the functioning of enterprises of the IT sphere, the agro-industrial complex, including to stimulate the use of modern digital technologies, which will lead to an increase in investment activity in the region.

References

1. Stratehiia rozvytku Cherkaskoi oblasti do 2020 roku [Cherkasy region development strategy till 2020] (2016). Retrieved from <http://investincherkasyregion.gov.ua/wp-content/uploads/2016/08/Strategya-2020.pdf> [in Ukrainian].
2. Zakon Ukrainy «Pro rezhym inozemnoho investuvannia» [Law of Ukraine «On the regime of foreign investment»]. (n. d.). zakon2.rada.gov.ua. Retrieved from <http://zakon2.rada.gov.ua> [in Ukrainian].
3. Derzhavna sluzhba statystryky Ukrainy [State Statistics Service of Ukraine]. (n. d.). www.ukrstat.gov.ua. Retrieved from <http://www.ukrstat.gov.ua> [in Ukrainian].
4. Holovne upravlinnia statystryky v Cherkaskii oblasti [Main Department of Statistics in Cherkasy Region]. (n. d.). www.ck.ukrstat.gov.ua. Retrieved from <http://www.ck.ukrstat.gov.ua> [in Ukrainian].
5. Cherkaska oblasna derzhavna administratsiia [Cherkasy Regional State Administration]. (n. d.). ck-oda.gov.ua. Retrieved from <http://ck-oda.gov.ua> [in Ukrainian].
6. Podatkovi kodeks Ukrainy: zatverdzheno Nakazom Prezidenta Ukrainy vid 02.12.2010 № 2755-VI [Tax Code of Ukraine: approved by the Presidential Decree dated 02.12.2010 № 2755-VI] (2010). zakon3.rada.gov.ua. Retrieved from <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2755-17> [in Ukrainian].
7. Investytsiinyi forum — 2016: yak zatsikavyty biznes Cherkashchynoiu [Investment Forum — 2016: How to Become a Business in Cherkasy Region] (2016). Retrieved from <http://procherk.info/resonance/2-cherkassy-news/46483-investitsijnij-forum2016jak-zatsikaviti-biznes-cherkaschinoju> [in Ukrainian].
8. Kuksa, V. M. (2015). Stan ta napriamy pokrashchennia investytsiinoi pryvablyvosti Cherkaskoho rehionu [Stan napriamy pokrashchennia investytsiinoi pryvablyvosti Cherkaskogo rehionu]. *Finansovo-kredytna diialnist: problemy teorii ta praktyky — Financial and credit activity: problems of theory and practice*, 2 (19), 233—240 [in Ukrainian].

УДК 658.012.7

ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ НА ЗАСАДАХ КОНРОЛІНГУ

ГОЛОВКО Олена Григорівна,

доцент, кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування
Харківського навчально-наукового інституту
ДВНЗ «Університет банківської справи»
e-mail: elena.golovko13@gmail.com

ПАЩЕНКО Тетяна Сергіївна,

магістр
Харківського навчально-наукового інституту
ДВНЗ «Університет банківської справи»
e-mail: tatianapashchenko14@gmail.com

Анотація. Розглядається система фінансового контролінгу на підприємстві як концепція успішного управління фінансами. Проаналізовано підходи до визначення сутності дефініції «фінансовий контролінг», визначено завдання фінансового контролінгу. Зазначено основні переваги і недоліки впровадження контролінгу в діяльність вітчизняних підприємств. Розглянуто етапи впровадження системи контролінгу в діяльність підприємства, охарактеризовано кожний з етапів. Обґрунтовано доцільність упровадження контролінгу на підприємстві.

Проведено моніторинг фінансового стану ПАТ «ХМЗ «Світло Шахтаря», використано спеціальні методи фінансового контролінгу. За допомогою SWOT-аналізу виявлено сильні/слабкі сторони, а також можливості/загрози для подальшого розвитку ПАТ «ХМЗ «Світло Шахтаря». Використовуючи ABC-аналіз, доведено важливість певних груп витрат.

Ключові слова: контролінг, фінансовий контролінг, фінансовий стан, завдання фінансового контролінгу, впровадження контролінгу, ABC-аналіз, SWOT-аналіз.

Постановка проблеми. У ринкових умовах успішна діяльність підприємства неможлива без постійного моніторингу динаміки зовнішнього середовища, адаптації цілей діяльності, внутрішнього середовища підприємства. Науково-технічний прогрес, ускладнення технологій виробництва, невизначеність, динамічність

Аннотация. Рассматривается система контроллинга на предприятии как концепция успешного управления финансами. Проанализированы подходы к определению сущности дефиниции «финансовый контроллинг», определены задачи контроллинга. Указаны основные преимущества и недостатки его внедрения в деятельность украинских предприятий. Рассмотрены этапы внедрения системы контроллинга в деятельность предприятия, охарактеризованы каждый из них. Обоснована необходимость внедрения контроллинга на предприятие.

Проанализировано финансовое состояние ПАТ «ХМЗ «Свет Шахтера», использованы специальные методы финансового контроллинга. С помощью SWOT-анализа выявлены сильные/слабые стороны, а также возможности/угрозы для дальнейшего развития ПАТ «ХМЗ «Свет Шахтера». Используя ABC-анализ, доказано важность определенных групп расходов.

Ключевые слова: контроллинг, финансовый контроллинг, финансовое состояние, задачи финансового контроллинга, внедрение контроллинга, ABC-анализ, SWOT-анализ.

розвитку зовнішнього середовища організації, ускладнення внутрішньої структури привели до збільшення обсягів інформації, яка використовується при ухваленні управлінського рішення. За таких умов стає неможливим провадження ефективного управління без застосування контролінгу, який виконує роль посередника

між керівником, що ухвалює управлінські рішення, і джерелами інформації, як внутрішніми, так і зовнішніми.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значну увагу дослідженню фінансового контролінгу приділили у своїх працях такі вітчизняні і зарубіжні науковці, як: Т. А. Говорушко, В. Б. Дзьоба, А. Г. Загородній, Л. Г. Ліпич, Г. Л. Матвієнко-Біляєва, В. В. Папп, С. В. Приймак, І. Б. Стефанюк, О. О. Терещенко, І. І. Циглик та інші.

Виділення нерозв'язаних раніше частин проблеми. У публікаціях повністю не розкрито сутність поняття «контролінг», недостатньо висвітлено проблему можливості впровадження системи фінансового контролінгу на підприємствах, що обумовлює актуальність дослідження.

Мета статті. Вивчення сутності поняття «контролінгу» і впровадження системи контролінгу на вітчизняних підприємствах.

Виклад основного матеріалу. Управління підприємством у сучасних умовах припускає комплексний підхід до розв'язання проблем ефективного функціонування, зумовлених як зовнішніми, так і внутрішніми чинниками. Ринкова економіка вимагає від суб'єктів господарювання вдосконалення бізнес-процесів,

орієнтації на розв'язання перспективних проблем, що вимагає постійного прогресу: розроблення і впровадження нових продуктів, технологій, обладнання, методів організації виробництва тощо. Проте варто також надавати серйозну увагу іншим питанням, що лежать, зокрема, у сфері фінансового управління.

До основних завдань фінансового управління підприємством зараховують передусім підтримку рентабельності і забезпечення платоспроможності. І саме такі завдання належать фінансовому контролінгу.

Щодо визначення поняття «контролінг», то найвідомішим є визначення О. Терещенка, який зазначає, що «фінансовий контролінг являє собою функціональний блок фінансового менеджменту, організований у формі спеціальної саморегулюючої системи методів та інструментів, яка спрямована на функціональну підтримку фінансового менеджменту підприємства і включає інформаційне забезпечення, планування, координацію, контроль і внутрішній консалтинг» [1, с. 235].

Запропоновані різними вченими визначення терміна «контролінг» можна групувати за типом використаного підходу: системного чи процесного (табл. 1).

Таблиця 1

Трактування змісту дефініції «контролінг»

Автор	Визначення
<i>Процесний підхід</i>	
Загородній А. Г. [2]	Функціонально відокремлений напрям економічної роботи на підприємстві, що пов'язаний з реалізацією фінансово-економічної інформативної функції для прийняття оперативних та стратегічних управлінських рішень.
Ліпич Л. Г., Гадзевич І. О. [3]	Сукупність методів та процедур, які покликані забезпечити методичну і організаційну основу для підтримки основних функцій управлінської діяльності на підприємстві: планування, організування, мотивування, регулювання та контроль.
<i>Системний підхід</i>	
Циглик І. І. [4]	Система, орієнтована на майбутній розвиток підприємства чи регіону в цілому. Це система спостереження та вивчення поведінки внутрішнього економічного механізму конкретного підприємства і розробки шляхів для досягнення мети, яку воно ставить перед собою.
Приймак С. В. [5]	система інформаційної підтримки управлінських рішень на основі використання сукупності методів та процедур з фінансової діагностики, методичного та консультативного забезпечення, а також щодо координації планування, обліку, контролю та ризик-менеджменту.

Примітка. Сформовано за [2—5].

Отже, під контролінгом ми розуміємо концепцію інформаційної й консультативної діяльності, що забезпечує виживання підприємства на етапах стратегічного й тактичного управлін-

ня, а також передбачає використання методів і процедур із бюджетування, стратегічного планування, управлінського обліку, фінансової діагностики підприємства.

Метою фінансового контролінгу є оптимізація результатів фінансової діяльності підприємства через забезпечення оптимального рівня ліквідності, підтримки платоспроможності в довгостроковому періоді, забезпечення рентабельності, максимізацію прибутку і зростання вартості капіталу. Із визначень фінансового контролінгу випливають його завдання. Основними завданнями фінансового контролінгу є: облік витрат, планування витрат, інформаційне забезпечення, контроль за витратами, виявлення відхилень у реалізації планових завдань щодо формування витрат підприємства і розроблення рекомендацій для керівництва щодо ліквідації негативних відхилень.

Таким чином, фінансовий контролінг функціонує як ефективна координаційна система, яка забезпечує взаємозв'язок між формуванням інформаційної бази, фінансовим аналізом, фінансовим плануванням і внутрішнім фінансовим контролем на підприємстві, забезпечуючи контроль фінансової діяльності і фінансових операцій.

Необхідність упровадження контролінгу на підприємстві зумовлена такими причинами: погіршення економічних показників; поява нових цілей в умовах функціонування, що склалися; відсутність узгодження цілей; застарілі методи планування, калькуляції та аналізу, що не задовольняють менеджмент підприємства; відсутність методик обліку та аналізу, невідповідність

вимогам як основа для моніторингу діяльності та ухвалення управлінських рішень; дублювання або відсутність деяких функцій, наявність конфліктних ситуацій при їх виконанні [6, с. 52].

Упровадження контролінгу має низку певних переваг, основні з яких: підвищення якості аналітичної роботи, оскільки нею займаються спеціалісти; підвищення якості обігу інформації між окремими відділами, зростання її прозорості, що забезпечує збільшення контролю за діяльністю всіх структурних підрозділів компанії; комп'ютеризація процесу обробки, зберігання та аналізу різної інформації; підвищення якості аналізу зовнішнього середовища функціонування компанії та виявлення ймовірності настання ризиків, що негативно можуть впливати на її діяльність.

Використання контролінгу принесе підприємству також негативні фактори: зростання витрат на організацію і створення нового відділу, а також подальше його утримання; можливість виникнення конфліктних ситуацій між відділом контролінгу та іншими підрозділами з питань вчасного подання інформації, правильного їх опрацювання; необхідність формування системи дієвого контролю за діяльністю самого відділу контролінгу з метою мінімізувати можливі різні зловживання з боку працівників цієї служби [7, с. 154].

Упровадження контролінгу на підприємстві може відбуватись у трьох напрямках (рис. 1).



Рис. 1. Етапи впровадження контролінгу на підприємстві

Примітка. Розроблено з використанням матеріалів [8].

На першому етапі пропонуємо розробити лише окремі питання, які належать до компетенції служб контролінгу. До цих питань належать:

збір і подання необхідної інформації керівникам вищої ланки управління стосовно виконання ухваленого бюджету, наявності фінансових,

трудова і матеріальних ресурсів, потенційної можливості підприємства в завоюванні ринків збуту, його місця серед конкурентів тощо.

На другому етапі на основі планово-економічного відділу може бути створено окрему групу працівників, які, окрім основних своїх обов'язків, будуть виконувати обов'язки контролерів за додаткову оплату Делегування зобов'язань контролінгу може бути покладено і на працівників інших економічних служб.

На третьому етапі можливе створення цілої експертної групи, яка буде займатися питаннями контролінгу. Оскільки обов'язки, які вони будуть виконувати, перевищують ті, що вони виконували раніше, і мають елемент творчого підходу до їх виконання, то й оплата їхньої праці повинна бути вищою. Експертна група розробляє план діяльності й упровадження контролінгу на підприємстві, розподіляє зобов'язання між її виконавцями, розробляє план інформаційних потоків, її склад, стежить за виконанням бюджету та досягненням поставленої мети підприємства тощо.

Таким чином, використовуючи фінансовий контролінг, можна розпочати розв'язання таких проблем, як: неконтрольована дебіторська заборгованість; низька платіжна дисципліна структурних підрозділів; відсутність або слабке управління витратами: недостатнє розуміння структури, причин їх виникнення, економічної виправданості; брак оборотних коштів; низька оперативність отримання фактичної інформації про поточну діяльність підрозділів і компанії загалом (розрахунки, наявність фінансових ресурсів тощо); сплата необґрунтовано високих податків; недосконалість (з погляду розв'язання управлінських завдань) системи внутрішньої фінансової звітності [9, с. 32].

Аналізуючи проблеми, які розв'язує система фінансового контролінгу, в Україні очевидна необхідність розвитку контролінгу і його впрова-

дження в діяльність підприємства як самостійної складової системи управління, що є чинником підвищення рівня економічної ефективності комплексу напрямів діяльності підприємства.

На сучасному етапі розвитку підприємства спостерігається кризове становище. Інструментом поліпшення фінансово-господарської діяльності має стати введення нової складової в системі управління — контролінгу.

Для встановлення причин кризового становища потрібно провести оцінку фінансового стану суб'єкта господарювання. Такий аналіз допускає поетапну оцінку різних фінансових показників діяльності суб'єкта господарювання: структури власних коштів, дебіторської і кредиторської заборгованості, структури активів, оборотних коштів, прибутковості і т. д.

Базою дослідження обрано публічне акціонерне товариство «Харківський машинобудівний завод «Світло Шахтаря»» (далі — ПАТ «Світло Шахтаря») — одне з найстаріших машинобудівних підприємств вугільної галузі, основною продукцією якого є вибійні скребкові конвеєри, скребкові перевантажувачі, шахтні дробарки, середні і легкі скребкові конвеєри для проходки і роботи в допоміжних виробках, запобіжні гідравлічні муфти, вибухобезпечні головні акумуляторні світильники, у тому числі оснащені метансигналізаторами, фари для електровозів і навантажувальних машин, товари народного споживання [12].

Щодо фінансово-економічних показників діяльності, то починаючи з 2015 року фінансовий результат діяльності підприємства — збиток.

Під час аналізу показників ліквідності виявлено відхилення від норми коефіцієнтів абсолютної та швидкої ліквідності, тобто в підприємства недостатньо грошових коштів для того, щоб найближчим часом погасити свої зобов'язання (табл. 2).

Таблиця 2

Показники ліквідності ПАТ «Світло Шахтаря» за 2013—2017 рр.

Показник	Рік					Нормативне значення
	2013	2014	2015	2016	2017	
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,009	0,025	0,001	0,001	0,0004	0,2-0,3
Коефіцієнт покриття	4,453	3,028	2,099	1,839	1,702	>1
Коефіцієнт швидкої ліквідності	3,761	2,590	1,750	1,535	1,401	0,6—0,8
Чистий оборотний капітал	489 616	580 179	585 208	591 491	537 338	

Примітка. Розроблено з використанням матеріалів [12].

Таким чином, для захисту від можливих негативних ризиків ПАТ «Світло Шахтаря» має збільшувати обсяги ліквідних активів і проводити виважену політику щодо залучення зобов'язань.

Для характеристики фінансової стабільності підприємства проаналізуємо показники фінансової стійкості (табл. 3). За даними табл. 3 бачимо, що значення майже всіх показників входять в інтервали нормативного значення. Слід

звернути увагу, що протягом 2013—2016 років значення зменшуються. Бачимо, що частина оборотних активів, які фінансується власним капіталом, зменшується. Підприємство стає все більш залежним від зовнішніх джерел фінансування (зростає коефіцієнт фінансування), а також бачимо, що підприємство на дослідженому етапі фінансово стійке, але загалом рівень платоспроможності та кредитоспроможності знижується.

Таблиця 3

Показники фінансової стійкості ПАТ «Світло Шахтаря» за 2013—2017 рр.

Показник	Рік					Нормативне значення
	2013	2014	2015	2016	2017	
Коефіцієнт автономії	0,799	0,796	0,597	0,523	0,483	> 0,5
Коефіцієнт фінансової стійкості	0,831	0,734	0,621			0,7—0,9
Коефіцієнт забезпечення власними оборотними коштами	0,731	0,645	0,495	0,456	0,412	↑
Коефіцієнт маневреності власного капіталу	0,567	0,531	0,417	0,738	0,727	> 0
Коефіцієнт фінансування	0,206	0,367	0,634	0,912	1,068	< 1

Примітка. Розроблено з використанням матеріалів [12].

Усі показники ділової активності підприємства згідно з нормативами повинні мати тенденцію до зростання їхніх фактичних значень. Згідно з розрахунками (рис. 2) майже всі коефіцієнти мають додатне значення і після 2015 року

зростають, окрім коефіцієнта оборотності матеріальних запасів. Причиною цього може бути зменшення обсягів продажів, зниження попиту на продукцію підприємства. Тобто товари залежуються на складах і зростає обсяг НЗВ.

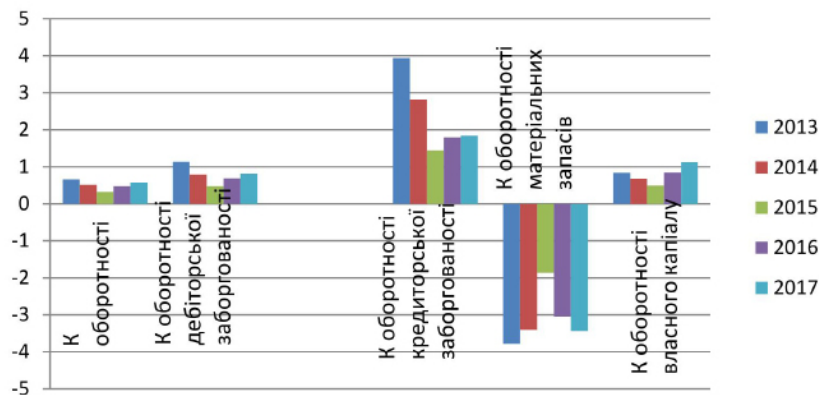


Рис. 2. Динаміка показників ділової активності ПАТ «Світло Шахтаря» за 2013—2017 рр.

Примітка. Розроблено з використанням матеріалів [12].

Найважливішими показниками для оцінки фінансового стану підприємства є показники рентабельності (рис. 3).

Як бачимо з розрахованих показників, ні активи, ні власний капітал не використовувалися

2016 року ефективно, як і діяльність загалом. Сума валового прибутку, що припадає на 100 грн витрат, понесених задля її отримання, становить 0,505 грн. Цей показник (2016 р.) зменшився утричі в порівнянні з 2015 роком.

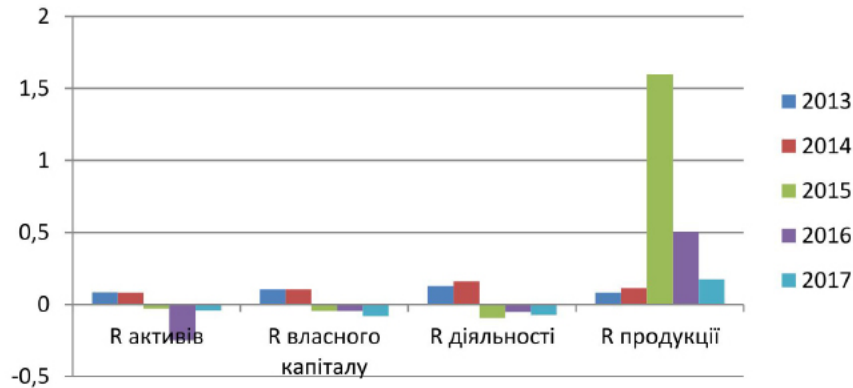


Рис. 3. Показники аналізу рентабельності ПАТ «Світло Шахтаря» за 2013—2017 рр.

Примітка. Розроблено з використанням матеріалів [12].

Систематичний аналіз фінансового стану підприємства, його ліквідності, фінансової стійкості та рентабельності потрібний ще й тому, що дохідність будь-якого підприємства і величина його прибутку багато в чому залежать від його платоспроможності.

Фінансовий аналіз сприяє оптимізації забезпечення фінансових ресурсів, їх формування і використання, удосконалення поточного та довготермінового планування діяльності, а отже, є

основою для управління фінансами підприємства і для роботи контролерів. Для аналізу фінансової ситуації недостатньо лише використовувати загальні коефіцієнти; доцільно використати спеціальні методи контролінгу (наприклад, SWOT-аналіз та ABC-аналіз витрат).

За допомогою SWOT-аналізу ми виявили сильні/слабкі сторони, а також можливості/загрози для подальшого розвитку ПАТ «Світло Шахтаря» (табл. 4).

Таблиця 4

SWOT-аналіз ПАТ «Світло Шахтаря» за 2017 рік

Сильні сторони	Слабкі сторони
1. Багаторічний досвід роботи на ринку (23 роки) 2. Має сертифікат ISO 9001:2001 3. Широкий асортимент товарів	1. Висока собівартість продукції 2. Слабкий фінансовий потенціал підприємства 3. Основні ринки збуту — країни СНД 4. Високий рівень зношеності основних засобів
Можливості	Загрози
1. Скорочення термінів виробництва продукції 2. Розробка власних антикризових заходів	1. Висока вартість кредитних ресурсів 2. Інфляційні очікування 3. Здорожчання ресурсів для виробництва 4. Скорочення попиту на продукцію 5. Нестабільність грошової одиниці

Примітка. Розроблено з використанням матеріалів [12].

За даними проведеного ABC-аналізу найбільшу увагу ПАТ «Світло Шахтаря» має акцен-

тувати на адміністративні витрати і витрати на збут (табл. 5).

Таблиця 5

ABC-аналіз витрат ПАТ «Світло Шахтаря» за 2017 рік

Найменування	Значення, тис. грн	Питома вага	Накопичена питома вага	Група
Адміністративні витрати	62 756	37,219398	37,2193985	A
Витрати на збут	16 033	9,5088695	46,728268	A

Найменування	Значення, тис. грн	Питома вага	Накопичена питома вага	Група
Інші операційні витрати	87 181	51,705405	98,4336728	С
Фінансові витрати	2 641	1,5663272	100	С
Разом	168 611	100		

Примітка. Розроблено з використанням матеріалів [12].

Таким чином, для ПАТ «Світло Шахтаря» 2017 року найбільш важливими є витрати категорії А (адміністративні та витрати на збут).

В Україні в умовах становлення ринкової економіки багато підприємств зіштовхнулися з проблемами неплатоспроможності, низької ліквідності, збиткової діяльності, а також невизначеністю політичних, економічних і соціальних факторів. Першочерговим завданням для вітчизняних підприємств стає фінансове оздоровлення, яке запобігатиме їхньому банкрутству.

Висновки. На підставі проведеного теоретичного аналізу праць вітчизняних і зарубіжних науковців було проаналізовано сутність та завдання фінансового контролінгу.

За результатами проведеного аналізу фінансового стану і стійкості ПАТ «Світло Шахтаря» було визначено необхідність впровадження системи фінансового контролінгу на всіх підприємствах як напрям в управлінні, здатний забезпечити ефективність розвитку кожного підприємства.

Список використаних джерел

1. Терещенко О. О. Фінансова діяльність суб'єктів господарювання : навч. посібник / О. О. Терещенко. — Київ : КНЕУ, 2003. — 554 с.
2. Загородній А. Г. Фінансовий словник / А. Г. Загородній, Г. Л. Вознюк, Т. С. Смовженко. — 4-те вид., випр. і доповн. — Київ : «Знання», 2002. — 566 с.
3. Ліпич Л. Г. Контролінг в системі антикризового управління [Електронний ресурс] / Л. Г. Ліпич, І. О. Гадзевич. — 2012. — Режим доступу : http://www.nbu.gov.ua/portal/natural/Vnulp/Management/2012_722/72.pdf.
4. Циглик І. І. Контролінг. Сутність і основи формування та функціонування на підприємствах України / І. І. Циглик, І. О. Мозіль, Н. В. Кідрякова // Економіка. Фінанси. Право. — 2004. — № 4. — С. 408—411.
5. Приймак С. В. Діагностика фінансового стану підприємства в системі контролінгу : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.00.08 [Електронний ресурс]. — 2007. — Режим доступу : http://www.irbis-nbu.gov.ua/cgi-bin/irbis64r_81/cgiirbis_64.exe.
6. Говорушко Т. А. Проблемні аспекти впровадження контролінгу в Україні / Т. А. Говорушко, Д. О. Кроніковський // Економічний часопис — XXI. — 2011. — № 12. — С. 51—53.
7. Шкарлет С. М. Особливості створення служби контролінгу у страхових компаніях / С. М. Шкарлет, М. В. Дубина, М. В. Тунік // Науковий вісник Полісся. — 2016. — № 3. — С. 150—161.
8. Папп В. В. Фінансовий контролінг як основа ефективного управління фінансами підприємства / В. В. Папп, Н. В. Бошота // Молодий вчений. — 2014. — № 11. — С. 90—92.
9. Дзьоба В. Б. Теоретико-методологічна база побудови і використання системи контролінгу / В. Б. Дзьоба // Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. — 2013. — № 767. — С. 31—34.
10. Стефанюк І. Б. Зарубіжний досвід запровадження контролінгу в управлінні підприємством [Електронний ресурс] / І. Б. Стефанюк // Наукові праці НДФІ. — 2005. — № 4. — С. 214—224. — Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/Npndfi_2005_4_26.
11. Матвієнко-Біляєва Г. Л. Контролінг виробничої діяльності сучасних підприємств [Електронний ресурс] / Г. Л. Матвієнко-Біляєва // Управління розвитком. — 2015. — № 4. — С. 75—79.
12. Офіційний сайт ПАТ «Світло Шахтаря» [Електронний ресурс]. — Режим доступу : http://www.shaht.kharkov.ua/files/index_1.html.

JEL Classification D21

FORMING THE SYSTEM OF MANAGEMENT OF THE ENTERPRISE ON THE BASIS OF CONROLLING

GOLOVKO O.

*Ph. D. in Economics,
Associate Professor,
Associate Professor of Department of Finance, Banking and Insurance,
Kharkiv Institute of Education and Science
of SHEI «Banking University»*

PASHCHENKO T.

*Master of the Department of Finance, Banking and Insurance,
Kharkiv Institute of Education and Science
of the SHEI «Banking University»*

Annotation. *The paper deals with the system of controlling in the enterprises as a concept of successful financial management. The approaches to determining the essence of the definition of "financial controlling" are analyzed, the tasks of financial control are defined. The main advantages and disadvantages of implementation of controlling in the activity of domestic enterprises are noted. The stages of implementation of the controlling system in the activity of the enterprise are analyzed, each stage is described. The necessity of introduction of controlling in the enterprise is substantiated. The monitoring of the financial condition of PJSC "Kharkiv Machine Building Plant "SVET SHAKHTYORA" was carried out, and special methods of financial control were used. The SWOT analysis revealed the strengths / weaknesses, as well as the opportunities / threats for the further development of PJSC "Kharkiv Machine Building Plant "SVET SHAKHTYORA". Using the ABC analysis, the importance of certain cost groups has been proven.*

Key words: *controlling, financial controlling, financial condition, tasks of financial controlling, implementation of controlling, ABC-analysis, SWOT-analysis.*

Introduction. The paper deals with the system of controlling in the enterprises as a concept of successful financial management. It is proved that the efficiency of the company's activity can be improved by introducing financial controlling. Controlling is an effective tool that can bring management to a new level. But the implementation of controlling in enterprises in conditions of an already functioning management system can cause negative consequences, described in the article.

Purpose. The main purpose of controlling is a functional support of financial management. Financial controlling includes information support, planning, coordination, control and internal consulting. The purpose of the article is to investigate of the socio-economic essence of financial controlling and analyze the process of formation of an effective controlling service at domestic enterprises.

Results. As a result of the study of different approaches to the definition of the term "controlling" derived own interpretation of the term. Under the

controlling, we understand the concept of information and advisory activity that ensures the survival of the company in the stages of strategic and tactical management, and also involves the use of methods and procedures for budgeting, strategic planning, management accounting, financial diagnostics of the enterprise. The research base is Public Joint Stock Company "Kharkiv Machine Building Plant "SVET SHAKHTYORA". After analyzing financial ratios, it was revealed that the enterprise is not provided with liquid funds and has many stocks in warehouses.

The recommendations provided in the work should be applied to the enterprise to improve the financial condition and control the size of stocks.

Conclusions. Summarizing the results of the study, we note that at the present stage of development of the economy any enterprise carries out activities in a rigid environment competition. The efficiency of the operation of an enterprise in such circumstances requires ensuring efficient management of own resources, high rates of development,

ensuring solvency, economic efficiency in the long run and increasing its competitiveness. The solution of these tasks will be facilitated by the introduction at the enterprises of Ukraine of a modern managing system — controlling as an integrated system aimed at achieving strategic goals.

References

1. Tereshchenko, O. O. (2003). *Finansova diialnist subiektiv hospodariuvannia [Financial activity of business entities]*. Kiev: KNEU [in Ukrainian].
2. Zahorodnij, A. H. Vozniuk, H. L. & Smovzhenko T. S. (2002). *Finansovyi slovnyk [Financial dictionary]*. Lviv: KOO [in Ukrainian].
3. Lypych, L. H., & Hadzevych, I. O. (2012). *Kontrolinh v systemi antykryzovoho upravlinnia [Controlling in the system of crisis management]*. Retrieved from http://ena.lp.edu.ua/bitstream/ntb/12490/1/72_377381_Vis_722_menegment.pdf.
4. Tsiglyk, I. I., Mozil, I. O., Kidryakova N. V. (2004). Kontrolinh. Sutnist i osnovy formuvannia ta funkcionuvannia na pidpriemstvakh Ukrainy [Controlling. Essence and bases of formation and functioning at the enterprises of Ukraine]. *Ekonomika. Finansy. Pravo — Economy. Finance. Law*, 4, 408—411.
5. Pryimak, S. V. (2007). Diahnostyka finansovoho stanu pidpriemstva v systemi kontrolinhu [Diagnostics of the financial condition of the enterprise in the system of controlling]. *Extended abstract of candidate's thesis. dspace.uabs.edu.ua*. Retrieved from dspace.uabs.edu.ua/jspui/handle/123456789/12944.
6. Hovorushko, T. A., Kronikovskiy, D. O. (2011). Problemni aspekty vprovadzhennia kontrolinhu v Ukraini [Problem aspects of the introduction of controlling in Ukraine]. *Ekonomichniy chasopys — XXI — Economical magazine — XXI*, 12, 51—53.
7. Shkarlet, S. M., Dubyna, M. V. and Tunik, M. V. (2016). Osoblyvosti stvorennia sluzhby kontrolinhu u strakhovykh kompaniiakh [Creation features of the controlling service in the insurance company]. *Naukovyi visnyk Polissia — Scientific Bulletin Polesie*, 3, 150—161.
8. Papp, V. V and Boshota, N. V. (2014). Finansovyi kontrolinh yak osnova efektyvnoho upravlinnia finansamy pidpriemstva [Financial Controlling as the Basis for Effective Enterprise Finance Management]. *Molodyi vchenyi — Young Scientist*, 11, 90—92.
9. Dzoba, V. B. (2013). Teoretyko-metodolohichna baza pobudovy i vykorystannia systemy kontrolinhu [Theoretical and methodological base of construction and use of controlling system]. *Menedzhment ta pidpriemnytstvo v Ukraini: etapy stanovlennia i problemy rozvytku — Management and entrepreneurship in Ukraine: stages of formation and problems of development*, 767, 31—34.
10. Stefaniuk, I. B. (2005). Zarubizhnyi dosvid zaprovadzhennia kontrolinhu v upravlinni pidpriemstvom [Foreign experience in the introduction of controlling in the management of the enterprise]. *Naukovi pratsi NDFI — Scientific works of NDFI*, 4. Retrieved from irbis-nbuv.gov.ua/.../cgiirbis_64.exe?.
11. Matviienko-Biliaieva, H. L. (2015). Kontrolinh vyrobnychoi diialnosti suchasnykh pidpriemstv [Controlling the Production Activity of Modern Enterprises]. *Upravlinnia rozvytkom — Development Management*, 4, 75—79.
12. Ofitsiinyi sait PAT «Svitlo Shakhtaria» [Official site of PJSC «Svetlo Shakhtar»]. www.shaht.kharkov.ua. Retrieved from http://www.shaht.kharkov.ua/files/index_1.html.

УДК 336.71.01:005.334(477)

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ В ДІЯЛЬНОСТІ БАНКУ

ХРИСТЕНКО Олена Володимирівна,

кандидат економічних наук,

доцент кафедри менеджменту і логістики

Полтавського національного технічного університету імені Юрія Кондратюка

e-mail: khrystenko_lena@ukr.net

ФЕДІЙ Анастасія Анатоліївна,

студентка

Полтавського національного технічного університету імені Юрія Кондратюка

e-mail: nastyafediy@ukr.net

Анотація. Розглянуто економічну природу ризиків у діяльності банку, підходи до трактування цієї категорії, їх класифікацію та специфіку. Досліджено методи аналізу рівня ризику, а також основні етапи управління ними.

Проаналізовано особливості управління ризиками та досвід зарубіжних і вітчизняних банків України в регулюванні їх та мінімізації.

Ключові слова: банк, класифікація, методи, ризик, управління ризиками.

Постановка проблеми. Динамічні процеси розвитку сучасного ринкового середовища призводять до значного посилення конкурентної боротьби як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках. Це, у свою чергу, призводить до появи нових і видозміни вже наявних факторів, які впливають на організацію та ефективність діяльності банків.

Криза у фінансовій системі, яка відбувалася протягом останніх років, показала, що функції управління ризиками в банках не приділяється достатньої уваги, а це створює загрозу ефективності функціонування всього банківського сектору.

Загалом, управління ризиками в діяльності банку – це процес, за допомогою якого банк ідентифікує ризики, контролює їх і враховує взаємозв'язок між різними категоріями ризиків. Таке завдання має бути вирішено банківською системою України в сучасних умовах стратегічної орієнтації країни з метою приєднання до європейських структур. Однак аналіз ситуації в банківському секторі показує, що банки іноді

Аннотация. Рассмотрены экономическая природа рисков в деятельности банка, подходы к трактовке этой категории, их классификация и специфика. Исследованы методы анализа уровня риска, а также основные этапы управления ими. Проанализированы особенности управления рисками и опыт зарубежных и отечественных банков Украины в их регулировании и минимизации.

Ключевые слова: банк, классификация, методы, риск, управления рисками.

зазнають фінансового краху через надзвичайно ризикову політику.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні аспекти сутності ризику в діяльності банку та їх класифікація висвітлені у працях таких науковців, як: Г. Азаренкова, Л. Бондаренко, А. Граділь, Г. М. Марковіц, О. Пернарівський, О. Христофорова, В. Шарп та ін. Дослідження процесу управління ризиками в діяльності банку здійснювали Т. Васильєва, О. Гайдаржийська, А. Єпіфанов, С. Козьменко, Л. Матлага та ін.

Постановка завдання. У зв'язку з тим, що банківська сфера характеризується вищою ризикованістю порівняно з іншими видами діяльності, а уникнути ризиків неможливо, завданням сучасних банків є їхня мінімізація та обмеження. Усіма ризиками можна і потрібно свідомо управляти для ефективного функціонування банку. Метою нашого дослідження є аналіз основних теоретичних положень системи управління ризиками в діяльності банку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Ризик є невід'ємною частиною банківської ді-

альності. Для неї, як і для будь-якої фінансово-господарської діяльності, існує висока залежність управлінських рішень від значного числа факторів і дій контрагентів. Саме з невизначеністю або з ймовірними процесами, зазвичай, асоціюється виникнення ризику, що спричинено складністю точного прогнозування майбутніх подій.

У закордонних словниках для позначення категорії «ризик» використовуються співзвучні слова: в англійській мові — «risk», у французькій — «risqué», італійській — «rischio», німецькій — «risiko», в іспанській «riesgo» тощо. На думку філологів, категорія походить від латинського терміна «rescum», який у перекладі значить

«скеля» або «небезпека» [1] і вживався прадавніми мореплавцями для позначення небезпеки зіткнення з прибережною скелею.

Неоднозначність інтерпретації значимого і змістовного розуміння категорії «ризик» у сучасній вітчизняній і зарубіжній науковій літературі пов'язана зі спробою узагальнити в цій категорії сукупність різних факторів небезпеки і їхні можливі наслідки для тих чи інших видів діяльності. Часто автори намагаються поєднувати різні, іноді радикально відмінні, наукові підходи до визначення категорії «ризик». У цілому, узагальнюючи наявні погляди на цю проблему, ми можемо говорити про існування двох основних трактувань цієї категорії (табл. 1).

Таблиця 1

Основні підходи до трактування категорії «ризик»

Підхід	Суть підходу
Результативний	При визначенні ризику увага акцентується, в першу чергу, на результаті події (успіху або невдачі). При цьому ризик, як правило, розуміється як можливість настання якоїсь несприятливої події.
Процесний	Визначення ризику узагальнює проходження цілісного процесу від дії факторів формування ризикової ситуації до отримання результату внаслідок її існування.

Джерело: [2].

Загальний характер впливу ризику на формування результату від фінансових операцій проявляється в такому:

- якщо виявляється очікувана величина ризику, економічний суб'єкт отримує менше зростання доходу від операцій або навіть збитки;
- якщо через вплив заходів щодо запобігання і нейтралізації ризику фінансова операція дає очікуваний результат, він зазвичай більший від результатів аналогічних операцій, реалізація яких не передбачала ризику на величину премії за ризик;
- ризик за своїм характером має негативний вплив і тільки ефективний супротив такому ризику (або його початкова неправильна оцінка) може призвести до зростання очікуваного доходу;
- вищий ризик потребує відповідно більшої «премії за ризик» — винагороди за діяльність суб'єкта в умовах ризику. Тобто можна окреслити два кінцеві результати дії ризику в економічній сфері: з одного боку — ймовірність отримання збитків, з другого — потенційна, а не гарантована можливість підвищеної доходності операції. Так, на думку Г. Марковіца і В. Шарпа, позитивна дія ризику є лише проявом бажань

різних суб'єктів господарювання отримати більший прибуток у разі здійснення більш ризикових операцій [3], тобто явищем скоріше абстрактним, ідеалістичним, ніж реальним.

Можна визначити такі основні сутнісні аспекти розкриття змісту категорії «ризик»:

- в основі ризику лежить ймовірнісна природа ризикової економічної діяльності;
- ризик притаманний усім процесам і видам економічних відносин незалежно від того, є вони активними чи пасивними;
- негативні наслідки ризику, що виявляються у зростанні витрат і недоотриманні доходів, можуть бути частково усунені за допомогою управлінських заходів;
- більшість ситуацій, яким притаманний ризик, є дуже важко прогнозованими і контрольованими, тому усунути ризик повністю майже неможливо;
- відсутність ризику гальмує розвиток кожної системи, оскільки знижує її динамічність та ефективність.

Відповідно до Методичних рекомендацій щодо організації та функціонування систем ризик-менеджменту в банках України [4]: ризик (з позицій банку) — це потенційна можливість недоотримання доходів або зменшення ринкової

вартості капіталу банку внаслідок несприятливого впливу зовнішніх або внутрішніх факторів.

До складу ризиків у діяльності банку входять різні види ризиків:

- ризики зовнішнього середовища — нормативно-правові ризики, ризики конкуренції, макроекономічні ризики, внутрішні ризики — ризик зловживань, ризик неефективної організації діяльності, ризик неякісних управлінських рішень, ризики шахрайства, ризик неефективності системи стимулювання працівників;
- ризики організації банківських операцій — технологічний ризик, операційний ризик, ризик упровадження нових продуктів і технологій, стратегічний ризик;
- фінансові ризики — процентний ризик, кредитний ризик, ризик ліквідності, валютний ризик, інвестиційний ризик, ризик неплатоспроможності [5—7].

Для того, щоб робота банку була ефективною, потрібно використовувати відповідні концепції управління ризиками. Для забезпечення ефективності процесу управління ризиками в діяльності банку варто враховувати такі моменти:

- усі види ризиків взаємопов'язані;
- ризики, на які наражаються банки, так само безпосередньо пов'язані з клієнтськими ризиками;

– рівень ризику змінюється постійно під впливом динамічного зовнішнього середовища;

– банкіри повинні уникати ризиків навіть більше, ніж інші підприємці, тому що вони мають справу не з власними, а з чужими грошима.

Управління ризиками в діяльності банку — це процес, за допомогою якого банк виявляє (ідентифікує) ризики, проводить оцінку їхньої величини, здійснює їхній моніторинг і контролює свої ризикові позиції, а також ураховує взаємозв'язки між різними категоріями (видами) ризиків.

Об'єктом управління є певний процес у банківській установі, який передбачає реалізацію таких етапів, як вимірювання, контроль, ідентифікація та моніторинг ризику.

Суб'єктом управління є відповідальні особи чи певна група осіб у рамках конкретного підрозділу, на яких покладено функції вимірювання наявних відхилень ризику від потрібних значень і які реалізують управлінські дії за допомогою відповідного інструментарію, метою якого є стабілізація і вдосконалення стану об'єкта управління.

Суб'єкти управління банківськими ризиками залежать від розмірів і структури банку.

Наведемо основні методи аналізу рівня ризику в діяльності банку (рис.).

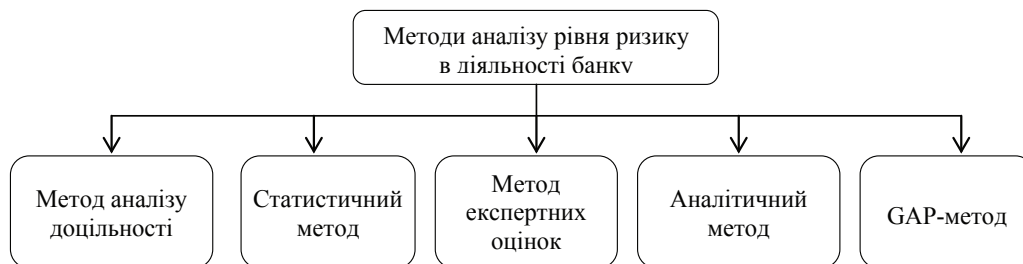


Рис. Види методів аналізу рівня ризику в діяльності банку

Розглянемо їх більш детально.

Метод оцінки фінансової стійкості (аналізу доцільності витрат). Цей метод покликаний оцінювати фінансову стійкість банку та ідентифікувати зону потенційного ризику. Існують два види цього методу. Перший — це фіксація фінансового стану банку (оцінка фінансової стійкості); другий — зіставлення фінансової стійкості банку до і після використання аналізованого проекту (оцінка доцільності витрат).

Статистичний метод визначає вірогідності виникнення втрат на основі статистичних даних попереднього періоду і встановленні об-

ласті (зони) ризику, коефіцієнта ризику тощо. Перевагою такого методу є здатність аналізувати й оцінювати варіанти розвитку подій та враховувати різні чинники ризиків у межах одного підходу. Основним недоліком такого методу вважається необхідність використання в них імовірнісних характеристик. Існують такі статистичні методи: оцінка вірогідності виконання, дерево рішень, аналіз вірогідного розподілу потоку платежів, імітаційне моделювання ризиків, технологія «Risk Metrics» і т. ін.

Метод експертних оцінок являє собою суму математико-статистичних та логічних методів

і процедур з обробки результатів опитування групи експертів. При цьому такі результати – єдине джерело інформації. У цьому разі існує можливість використання життєвого і професійного досвіду учасників, а також їхньої інтуїції. Методи експертної оцінки ризику історично виникли першими.

Перевагою таких методів є те, що експертна оцінка може використовуватися в умовах дефіциту і браку інформації.

Аналітичний метод допомагає окреслити шанси виникнення втрат на основі математичних моделей і використовується часто для аналізу ризику інноваційних та інвестиційних проєктів. Існують такі аналітичні методи: аналіз чутливості, метод коригування норми дисконту

з урахуванням ризику. Це найпростіший метод та найпоширеніший на практиці.

Також для оцінки процентного ризику і ризику ліквідності використовують GAP-метод. Згідно з цим методом деякі активи і пасиви розподіляють на часові періоди. Порівнюючи потоки, отримані від розміщених активів і зобов'язань за кожен часовий період, визначають та оцінюють рівень ліквідності банку.

Контроль за банківськими ризиками, їхній аналіз та управління ними — один із найважливіших факторів, який визначає прибутковість банку на перспективу.

Процес управління ризиками в діяльності банку поділяється на чотири послідовні етапи (табл. 2).

Таблиця 2

Процес управління ризиками в діяльності банку

Назва етапу	Характеристика етапу
Ідентифікація	Визначення джерела ризику, сфери розповсюдження та можливих ризикових ситуацій
Квантифікація	Кількісна оцінка ймовірності настання ризику та можливих збитків за кредитною операцією
Мінімізація	Зниження рівня ризику через використання специфічних для кожного його виду методів управління
Моніторинг	Система заходів, спрямованих на здійснення контролю за ризиковим об'єктом і своєчасне реагування на можливі зміни певних параметрів діяльності

Для того, щоб функціонувати ефективно в тій сфері діяльності, яка характеризується підвищеною ризиковістю, банки повинні створювати і розвивати системи управління ризиками. З їх допомогою керівники банку зможуть вчасно виявляти, оцінювати, локалізувати і проконтролювати будь-який наявний ризик.

Досліджуючи вітчизняні тенденції управління ризиком у банківській діяльності, варто відмітити, що протягом 2017 року стан банківського сектору нормалізувався. Майже всі ключові показники роботи фінансових установ мали позитивну динаміку:

- споживче кредитування почало стрімко зростати від початку року, водночас корпоративне гривневе кредитування почало відновлюватися у другому півріччі;
- НБУ 2018 року очікує прискорення корпоративного кредитування;
- база фондування залишалася стабільною, хоча відсоткові ставки за депозитами знижувалися;
- зниження банками депозитних ставок уповільнилося лише наприкінці року через посилення інфляційних очікувань і спричинене цим підвищення облікової ставки НБУ;

– фінансовий результат банків залишився від'ємним, проте його зумовили значні збитки лише чотирьох банків;

– ключові ризики розвитку сектору — суттєва присутність держави і висока частка непрацюючих кредитів на балансах банків;

– додатковий ризик на 2018 рік — можливе погіршення очікувань бізнесу і населення в разі відсутності співпраці з міжнародними фінансовими організаціями (МФО).

Першого березня 2017 року НБУ презентував нову концепцію побудови системи організації управління ризиками в банках. Участь брали понад 40 представників банківського сектору, шістьох профільних департаментів НБУ та Міжнародного валютного фонду. Основною метою є побудова нового якісного рівня оцінки ризиків, переосмислення системи управління з огляду на підвищення відповідальності органів управління і контролю банків, повноважень ради та акціонерів. Проєкт документа базується на рекомендаціях Базельського комітету з банківського нагляду, досвіді Європейської банківської адміністрації (ЕВА) та інших провідних світових регуляторів.

Під час обговорення банкіри запропонували низку пропозицій, які потрібно розглянути для вдосконалення проекту нової концепції, а саме:

- необхідність доопрацювати положення для того, щоб об'єднати спільні принципи організації системи управління ризиками банку, види ризиків і оптимальні вимоги їх скорочення. Види ризиків повинні бути докладно описані в інших нормативних документах, які потребують окремих посилань;

- управління комплаєнс-ризиком удосконалювати і розвивати з урахуванням складності цього виду діяльності і новизни цієї функції для багатьох банків на українському ринку;

- розглянути розподіл функцій, обов'язків, відповідальності і повноважень між суб'єктами системи управління ризиками банку, зокрема правління і ради.

Національний банк зараз розпочав впровадження в Україні нової методики оцінки ризиків при обстеженні банків (risk-based approach). Методику оцінки банків розроблено на підставі європейської методології SREP (Supervisory Review and Evaluation Process). Вона характеризує загрози для життєздатності банку і вказує на потребу вжиття наглядових дій залежно від ризиків діяльності.

Методологія базується на результатах оцінки чотирьох елементів (без автоматичного підрахунку):

- бізнес-моделі банку;
- корпоративного управління і системи внутрішнього контролю;
- ризиків капіталу (кредитного, ринкового, процентного, операційного) і його достатність для їх покриття;
- ризиків ліквідності і фінансування та достатності ліквідності.

Упровадження такого нагляду здійснюватиметься поступово протягом півтора року. Повний перехід на нову систему НБУ планує завершити до середини 2018 року.

Для розуміння того, чи є стійкою бізнес-модель банку, її аналіз буде проводитися на основі економічних і математичних моделей з використанням елементів стрес-тестування. Будуть переглянуті нормативні вимоги до корпоративного управління на основі кращих світових практик і посилюватиметься контроль виконання рекомендацій НБУ. Оцінки ризику достатності капіталу і покриття ризиків проводитимуть на основі внутрішніх даних оцінки адекватності капіталу, стрес-тестування, а також підтвер-

дження даних (верифікації) під час перевірок регулятором. Оцінку ризику ліквідності та фіндування також проводитимуть на підставі внутрішніх даних адекватності, стрес-тестування та відповідності даних під час перевірок.

Для оцінки ризиків групи, в яку входить банк, і їхнього реального власника вводиться комплексна експертиза ризиків концентрації та ризиків фінансово-промислової групи.

Розглянемо детальніше світові тенденції в управлінні кредитним ризиком і ризиком ліквідності.

Зарубіжні банки для оцінки кредитного ризику застосовують спеціальні методики кредитного рейтингу, що становлять сукупність оціночних параметрів кредитоспроможності позичальника. Для них характерна комплексність і порівнянність усієї палітри факторів кредитного ризику. Англійські клірингові банки здійснюють оцінку потенційного ризику неплатежу за кредитами з використанням методик «PARSEL» і «CAMPARI».

Методика «PARSEL» включає: P (Person) — інформація про особу потенційного позичальника, його репутація; A (Amount) — обґрунтування суми затребуваного кредиту; R (Repayment) — можливість погашення; S (Security) — оцінка забезпечення; E (Expediency) — доцільність кредиту; R (Remuneration) — винагорода банку (відсоткова ставка) за ризик надання кредиту [8].

Методика «CAMPARI» більш розширена в системі оцінки: C (Character) — репутація позичальника; A (Ability) — оцінка бізнесу позичальника; M (Means) — аналіз необхідності звернення за позикою; P (Purpose) — ціль кредиту; A (Amount) — обґрунтування мети кредиту; R (Repayment) — можливість погашення; I (Insurance) — спосіб страхування кредитного ризику [9]. На практиці американські банки використовують «правило п'ятьох С»: customer's character (характер позичальника) — репутація позичальника, ступінь відповідальності, готовності і бажання сплатити борг; scarcity to pay (фінансові можливості) — припускає ретельний аналіз доходів і витрат позичальника і перспективи їхнього розвитку в майбутньому; capital — капітал, майно; collateral — забезпечення позики, достатність, якість і ступінь реалізуваної застави в разі непогашення позички; current business conditions and goodwill (загальні економічні умови) — визначають діловий клімат у країні і впливають на становище банку і

позичальника. Перераховані критерії «С» іноді доповнюють шостим критерієм — control — моніторинг законодавчих основ діяльності позичальника і відповідність його стандартам банку [10].

Широко застосовується західними банками проведення аудиторської перевірки позик. Контроль за великими проблемними позиками може складатись із повторної перевірки бухгалтерської та фінансової звітності, перевірки документації, якості застави та інше. Під час контрольної перевірки розглядається питання про відповідність даної позики кредитній політиці банку, оцінюється кредитоспроможність і фінансовий стан позичальника. Важливою формою контролю за якістю кредитного портфеля, що використовується західними банками, є аудиторська перевірка позик.

Досить поширеним є спосіб захисту від кредитного ризику через продаж кредитів. Банк, виходячи з проведеної ним оцінки кредитного портфеля, може продати певну частину наданих кредитів іншим інвесторам. За рахунок цієї операції банк має змогу повернути кошти, що були спрямовані у кредитні вкладення (повністю або частково).

У США і Західній Європі при кредитуванні широко використовують скоринг — як один із методів оцінки кредитного ризику — автоматизовані системи на основі математичних і статистичних методів.

Кредитний скоринг — технологія, що використовується кредитно-фінансовими установами для визначення та оцінки платоспроможності клієнтів. Кредитний скоринг дозволяє на основі певних характеристик існуючих клієнтів і потенційних постачальників шляхом підрахунку балів визначити ризику, пов'язані з кредитуванням [11].

Розглядаючи зарубіжний досвід управління ризиком ліквідності, слід відмітити, що відповідно до законодавчих вимог з боку Федеральної резервної системи США здійснюється перевірка дотримання законодавства і регулювання банківськими установами, у тому числі оцінка їхньої ліквідності та оцінка управління ризиком ліквідності. Аудитори Федеральної резервної системи керуються Посібником про перевірку комерційних банків, який містить розділ «Ліквідність». Відповідно до цього посібника з метою ефективного управління ризиком ліквідності керівникам банку потрібно:

- розробити стратегію, політику і процедури управління ресурсами та використання коштів організації в різних напрямках і часових проміжках, що включає оцінку і планування коротко-, середньо- та довгострокових потреб у ліквідності;

- визначити систему заходів управління ризиком ліквідності, які відповідають розмірам, складності та особливостям цієї банківської установи. Залежно від установи такі системи заходів можуть варіювати від звичайної оцінки розриву у грошових потоках до застосування досить складних моделей моделювання грошових потоків;

- здійснювати адекватні процеси внутрішнього контролю і внутрішнього аудиту (перегляд внутрішніх контролерів та аудиторів потрібний для забезпечення дотримання внутрішньої політики управління ліквідністю і процедур);

- забезпечити повну ліквідність банку, що вимагає планування на випадок непередбачуваних подій. Таке планування має містити добре обґрунтовані розрахунки і широкий вибір потенційних заходів щодо підтримання ліквідності, яким можна скористатися залежно від специфіки діяльності установи та виду ризику ліквідності.

Федеральна резервна система використовує програму першочергового кредиту (discount window), тобто можливість отримання банками дисконтного кредиту в цій установі для управління ліквідністю в банках, і пропонує банкам додатковий ресурс доступного фінансування з метою управління короткостроковим ризиком ліквідності (за вищою ставкою, ніж ставка планового федерального фінансування).

Керівництво банку повинно повністю оцінити потенційну роль програми Федеральної резервної системи першочергового кредитування в управлінні ліквідністю банку. Програма першочергового кредитування може бути прийнятним джерелом лише для дуже короткострокових резервних фондів.

Висновки. Таким чином, управління ризиками є невід'ємним атрибутом діяльності банків. Мистецтво успішної діяльності банків полягає в тому, щоб до настання ризикової ситуації своєчасно ідентифікувати та оцінити всі можливі варіанти розвитку подій і розробити єдино правильну та обґрунтовану ризикову стратегію. Використання в українських банках зарубіжного

досвіду формування системи управління ризиками в діяльності банку має тривати шляхом створення комплексного механізму управління ризиками, дія якого полягає у страхуванні

від імовірних, небажаних відхилень фактичних результатів від прогнозованих за допомогою фінансових інструментів, котрі застосовують у світовій практиці.

Список використаних джерел

1. Граділь А. І. Фінансові ризики у банківській діяльності : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.04.01 «Фінанси, грошовий обіг і кредит» / А. І. Граділь. — Харків : ХНУ, 2006. — 20 с.
2. Ризик-менеджмент інновацій : монографія / Т. А. Васильєва, О. Н. Діденко, А. А. Єпіфанов [та ін.]. — Суми : Ділові перспективи, 2005. — 260 с.
3. Марковіц Гаррі М. Портфоліо відбір / М. Гаррі Марковіц // Журнал фінансів. — 1952. — Т. 7. — № 1 (березень). — С. 77—91.
4. Методичні рекомендації щодо організації та функціонування систем ризик-менеджменту в банках України : Постанова Правління Національного банку України від 02.08.2004 № 361 [Електронний ресурс] — Режим доступу : https://bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=45294.
5. Набок Р. Концептуальна схема рейтингування банків України / Р. Набок, О. Набок // Вісник НБУ. — 2006. — № 8. — С. 20—25.
6. Пернарівський О. Аналіз, оцінка та способи зниження банківських ризиків / О. Пернарівський // Вісник НБУ. — 2004. — № 4. — С. 44—48.
7. Потійко Ю. Теорія та практика управління різними видами ризиків у комерційних банках / Ю. Потійко // Вісник НБУ. — 2004. — № 4. — С. 58—60.
8. Дзюблюк О. Механізм забезпечення якості кредитного портфеля й управління кредитним ризиком банку в період кризових явищ в економіці / О. Дзюблюк // Журнал європейської економіки. — 2010. — № 1. — С. 108—124.
9. Гайдаржийська О. М. Напрями удосконалення управління кредитним ризиком / О. М. Гайдаржийська, О. Г. Чернікова // Проблеми підвищення ефективності інфраструктури. — 2014. — № 38. — С. 47—50.
10. Стешенко О. Д. Управління кредитним ризиком комерційного банку / О.Д. Стешенко, А. П. Нікітенко // Вісник економіки транспорту і промисловості. — 2013. — № 42. — С. 327—330.
11. Бобиль В. Сучасний ризик-менеджмент у банківській діяльності: теоретичний аспект / В. Бобиль // Вісник Національного банку України. — 2008. — № 11. — С. 28—32.

JEL Classification G21

THEORETICAL ASPECTS OF FUNCTIONING OF THE RISK MANAGEMENT SYSTEM IN THE ACTIVITIES OF THE BANK

KHRYSTENKO Olena,*Ph. D in Economic,**Associate Professor of the Department of Management and Logistics**Poltava National Technical Yuri Kondratyuk University***FEDII Anastasiia,***Student**Poltava National Technical Yuri Kondratyuk University*

Annotation. *The given paper deals with the economic nature of risks in the activities of the bank. The main approaches to the interpretation of this economic category are defined, as well as the main types of risks, their classification and specifics are considered. The methods of analyzing of the level of risk are described. The main stages of the risk management process are studied in the paper. The key features of risk management and the available experience of foreign and domestic banks of Ukraine in regulation and minimization of risks are analyzed.*

Key words: *bank, classification, methods, risk, risk management.*

Risk is an integral part of banking business. As like in any financial and economic activity, there is a high dependence of management decision depended upon a large number of factors and the actions of counterparties. And as a rule, the uncertainty with its incredible processes is associated with the emergence of the risk caused by its complexity of giving a firm projection of future events.

In order for the work of a bank to be effective, relevant risk management frameworks should be followed. To ensure the effectiveness of the risk management process in banking next steps below should be followed:

- all kinds of risks are interrelated;
- banking risks and customer risks are connected;
- the level of the risk influenced by the external dynamic environment always changes;
- bankers have to avoid risks more than entrepreneurs, because they are dealing with other people's money.

The main task of the management framework is the identification, quantification, minimization and monitoring of the risks occurred in a bank work. All risks should be consciously controlled for the effective functioning of the bank.

The approaches of different authors to the theoretical aspects of a nature of a risk in banking system and their classifications are analyzed. Also, the main stages of the risk management process in banking business are explored. The main methods of the risk level in banking system analysis: the method of analyzing the viability, expert opinions, statistical, analytical and GAP-method.

The brand new method of risk assessment during the inspection of the banks (risk-based approach) was addressed. This method was drawn up on the basis of the European methodology SREP (Supervisory Review and Evaluation process). It describes the threat to the vital activities of a bank and faces the need for taking special measures depending on a risk activity.

References

1. Gradil, A. I. (2006). *Finansovi ryzyky u bankivskii diialnosti* [Financial risks in banking activities]. *Extended abstract of candidate's thesis*. Kharkiv: KhNU [in Ukrainian].
2. Vasiliev, T. A., Didenko, O. N., & Epiphanov, A. A. (2005). *Ryzhik-menedzhment innovatsii* [Risk management of innovations]. Sumy: Business Perspectives [in Ukrainian].

3. Markowitz, Harry M. (1952). Portfolio vidbir [Portfolio Selection]. *Zhurnal finansiv — Journal of Finance*, 1, Vol. 7, 77—91 [in Ukrainian].
4. *Metodychni rekomendatsii shchodo orhanizatsii ta funktsionuvannia system ryzyk-menedzhmentu v bankakh Ukrainy: Postanova Pravlinnia Natsionalnoho banku Ukrainy vid 02.08.2004 № 361* [Methodical recommendations on the organization and functioning of risk management systems in banks of Ukraine : Resolution of the Board of the National Bank of Ukraine of 02.08.2004 № 361] (2004). Retrieved from https://bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=45294 [in Ukrainian].
5. Nabok, R. (2006). Kontseptualna skhema reitynhuvannia bankiv Ukrainy [Conceptual scheme of ratings of Ukrainian banks]. *Visnyk NBU — Bulletin of the National Bank of Ukraine*, 8, 20—25 [in Ukrainian].
6. Pernarovsky, O. (2004). Analiz, otsinka ta sposoby znyzhennia bankivskykh ryzykiv [Analysis, assessment and methods for reducing bank risks]. *Visnyk NBU — Bulletin of the National Bank of Ukraine*, 4, 44—48 [in Ukrainian].
7. Potiyyko, Y. (2004). Teoriia ta praktyka upravlinnia riznymy vydamy ryzykiv u komertsiiynykh bankakh [Theory and practice of managing various types of risks in commercial banks]. *Visnyk NBU — Bulletin of the National Bank of Ukraine*, 4, 58—60 [in Ukrainian].
8. Dzlyublyuk, O. (2010). Mekhanizm zabezpechennia yakosti kredytnoho portfelia y upravlinnia kredytnym ryzykom banku v period kryzovykh yavlyshch v ekonomitsi [The mechanism of quality assurance of the loan portfolio and management of the bank's credit risk in the period of crisis phenomena in the economy]. *Zhurnal yevropeiskoi ekonomiky — Journal of the European Economy*, 1, 108—124 [in Ukrainian].
9. Gaydarzhys'kaya, O. M. (2014). Napriamy udoskonalennia upravlinnia kredytnym ryzykom [Directions of improvement of credit risk management]. *Problemy pidvyshchennia efektyvnosti infrastruktury — Problems of increasing the efficiency of infrastructure*, 38, 47—50 [in Ukrainian].
10. Steshenko, O. D. (2013). Upravlinnia kredytnym ryzykom komertsiiinoho banku [Credit risk management of a commercial bank]. *Visnyk ekonomiky transportu i promyslovosti — Bulletin of the Economy of Transport and Industry*, 42, 327—330 [in Ukrainian].
11. Bobyl, V. (2008). Suchasnyi ryzyk — menedzhment u bankivskii diialnosti: teoretychnyi aspekt [Modern Risk Management in Banking: The Theoretical Aspect]. *Visnyk Natsionalnoho banku Ukrainy — Bulletin of the National Bank of Ukraine*, 11, 28—32 [in Ukrainian].

УДК 331.101.3

ІННОВАЦІЙНІ ПІДХОДИ ДО МОТИВАЦІЇ ПРАЦІ

КРАВЧЕНКО Олена Олександрівна,

кандидат економічних наук,

доцент кафедри менеджменту та інформаційних технологій

Черкаського навчально-наукового інституту

ДВНЗ «Університет банківської справи»

e-mail: olena_kravchenko17@ukr.net

Анотація. Розглядаються основні мотиваційні фактори, які впливають на працівників. Розглянуто і проаналізовано мотиваційні механізми, які застосовуються в провідних країнах світу. А також запропоновано основні інноваційні підходи до мотивації, які можна застосовувати на вітчизняних підприємствах, в установах, організаціях.

Ключові слова: інновації, мотивація, управління, інноваційні підходи до мотивації.

Постановка проблеми. У сучасних умовах стрімко зростає роль інноваційно активного персоналу, проблеми та формування інноваційного потенціалу країни, що дає змогу реорганізувати економіку, прискорено розвивати науково-технічну діяльність. Інноваційна активність персоналу формує підхід, який дає змогу підприємствам не тільки орієнтуватися на потреби ринку, а й навіть впливати на їх формування.

Проте це вимагає від них активної інноваційної діяльності, пошуку чи створення таких інноваційних продуктів, які можуть забезпечити їм довгострокові чи короткострокові конкурентні переваги.

Необхідність інновацій продиктована не тільки зміною зовнішнього середовища, а й загрозою неактуальності наявних продуктів, робіт чи послуг. Розроблення ефективних методів мотивації персоналу є одним із найважливіших завдань у сучасних умов господарювання. У результаті трансформацій середовища виникають як нові потреби, так і нові знання та способи задоволення цих потреб. Підприємства, нездатні модернізувати виробництво, рано чи пізно поступаються місцем на ринку технологічно передовим організаціям. Різноманіття теоретичних підходів створює непросту ситуацію для керівників служб управління персоналом промислових підприємств. Саме тому обговорення до-

Анотація. Рассматриваются основные мотивационные факторы, влияющие на работников. Рассмотрены и проанализированы мотивационные механизмы, которые применяются в ведущих странах мира. А также предложены основные инновационные подходы к мотивации, которые можно применять на отечественных предприятиях, в учреждениях, организациях.

Ключевые слова: инновации, мотивация, управление, инновационные подходы к мотивации.

цільності застосування новітніх підходів щодо вибору методів мотивації персоналу набирає все більшого значення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питаннями ефективної мотивації праці на підприємстві займалися як вітчизняні, так і зарубіжні вчені. Серед них: А. Афонін, В. Абрамов, Д. Богиня, А. Грішнова, Г. Дмитренко, М. Дороніна, А. Єськов, І. Завадський, М. Карлін, А. Колот, О. Віханський, Н. Любомудрова, В. Сладкевич, К. Альдефер, В. Врум, Ф. Герцберг, О. Кузьмін, Д. Мак-Грегор, Д. Мак-Клелланд, А. Маслоу, Е. Мейо, М. Мескон, Р. Оуен та ін.

У працях учених із різних поглядів досліджуються теоретичні й практичні питання щодо ефективного управління персоналом. Але попри це, більшість вітчизняних підприємств на сьогодні мають неефективну систему мотивації персоналу.

Метою цієї роботи є дослідження інноваційних методів мотивації праці персоналу.

Виклад основного матеріалу. Інноваційна форма філософії управління людськими ресурсами являє собою сукупність методологічних підходів і елементів, що є, з одного боку, результатом різних теоретичних уявлень, а з другого — продуктом історично складеної практики управління. Для підвищення ефективності використання елементів тих або інших концепцій

управління персоналом потрібно, перш за все, зрозуміти передумови такого аналізу.

Жодна теорія не здатна охопити всі аспекти мотивації людей. Для менеджера-практика особливо важливо знати ключові елементи різноманітних теорій, щоб усвідомлено підходити до їх застосування, мати широкий спектр можливих рішень для структурування винагороди, найбільш відповідальної мотиваційним потребам конкретної робочої сили; теорії мотивації допомагають поєднати особисті цілі і цілі організації, а також скласти більш адекватне уявлення про себе, виходячи на рівень саморефлексії особистості.

Мотивація не є рисою характеру, її присутність чи відсутність варіюється залежно від ситуації, тому потрібно, з одного боку, мати уявлення про результати теоретичних досліджень у сфері управління персоналом, а з другого — зрозуміти соціально-історичний контекст, у якому формуються ті чи інші концепції [2, с. 105].

Інноваційна форма управління персоналом включає сфери і методи, що використовуються на різних етапах розвитку ринкової економіки:

- залучення персоналу з наданням мінімально ринкової конкурентоспроможної заробітної платні;
- розходи на навчання — мінімально потрібні;
- форми навчання — переважно у процесі роботи;
- стиль керівництва — переважно демократичний;
- регламентація дій працівника — практично завжди сувора;
- мотивація до праці — індивідуальне матеріальне стимулювання;
- функції кадрових служб — переважно облікові;
- планування розвитку персоналу — короткострокове;
- піклування про соціальний захист працівників — по можливості;
- оцінка ефективності персоналу — переважно за короткостроковими фінансовими критеріями [4, с. 167—175].

Інновації є головним засобом забезпечення конкурентоспроможності продукції та забезпечення стійкості успіху підприємства (корпорації) на ринку в цілому. У силу цього управління інноваційною діяльністю є складовою частиною і одним з основних напрямів стратегічного управління підприємством.

Інновації часто пов'язують із упровадженням нових продуктів або послуг. Але вони також можуть бути пов'язані зі зміною способу ведення бізнесу. Щоб бути успішним, інновації повинні бути підтримані керівництвом, персоналом, діловими партнерами.

Переваги інновацій полягають у тому, що коли увага зосереджується на нововведеннях у бізнесі, відповідно поліпшується його ефективність і продуктивність.

Деякі інші переваги включають:

- підвищення конкурентоспроможності;
- ефективне використання всіх наявних ресурсів;
- поліпшення кадрового потенціалу — співробітники надають перевагу працювати на інноваційних і складних робочих місцях, які сприяють ефективній роботі.

Ставлення керівників до інновацій залежить від їхньої ділової стратегії, здібностей, розуміння потреб ринку. Конкурентоспроможність бізнесу і виживання безпосередньо пов'язані із здатністю до інновацій.

Співробітники компанії чи підприємства, організації є одним із найбільших її активів. Створюючи інноваційне середовище на підприємстві, керівництво тим самим заохочує інноваційне мислення та дії у працівників, надихає їх на обмін знаннями, досвідом, навичками, пропозиціями та рекомендаціями.

Для ефективної роботи підприємства (організації) чи компанії потрібно постійно мотивувати працівників, надавати їм можливість самостійно ухвалювати рішення у процесі їхньої діяльності, створювати однакові умови для всіх співробітників і виправляти недоліки в побудові роботи з персоналом.

Кожна організація хоче бути успішною, особливо в сучасних конкурентних умовах. Тому компанії, незалежно від розміру і ринку, прагнуть зберегти найкращих працівників, визнаючи їхню важливу роль і вплив на ефективність організації. Щоб подолати ці виклики, компанії повинні створювати міцні, позитивні стосунки зі своїми співробітниками і спрямовувати їх на вирішення завдань.

Для досягнення своїх цілей і завдань організації мають розробляти нові стратегії на висококонкурентних ринках та підвищувати їхню ефективність. Тим не менш, лише незначна кількість організацій вважає людський капітал головним своїм ресурсом, здатним привести їх до успіху. Вони розуміють, якщо працівники не

задоволені своєю роботою і належним чином не мотивовані, організація приречена до провалу. Якщо менеджери здатні розуміти, передбачати і контролювати поведінку працівників, вони також повинні знати, чого очікують працівники від своїх робочих місць.

Мотивована і кваліфікована робоча сила потрібна будь-якій компанії, яка прагне підвищити продуктивність і задоволення потреб клієнтів. У цьому контексті мотивація означає готовність робити зусилля і вживати заходів для досягнення організаційних цілей.

Виклик для будь-якого менеджера — знайти засоби для створення і підтримки мотивації працівників. З одного боку, керівники повинні зосереджуватися на зниженні незадоволеності робочих місць (умови праці, оплата праці, нагляд, відносини з колегами), а з другого — слід використовувати мотиваційні фактори, такі як досягнення, визнання, відповідальність і сама діяльність.

Безперечно, важливим мотиваційним фактором є заробітна плата, оскільки гроші є найважливішим стимулом, говорячи про його впливове значення. Фінансові винагороди мають здатність підтримувати і мотивувати людей до підвищення продуктивності, особливо працівників виробничих компаній, оскільки людина може використовувати ці гроші для задоволення своїх потреб. Тому плата має значний вплив на старанність і відданість працівників, що є ключовим мотиватором для працівників. Численні дослідження також вказали, що винагорода призводить до задоволеності роботою, що, у свою чергу, позитивно впливає на продуктивність працівників.

Більш того, винагороди є одним із найбільш ефективних інструментів управління, коли намагаються впливати на індивідуальну або групову поведінку, щоб поліпшити ефективність організації.

Відповідно до теорії потреб А. Маслоу [7], задоволення фізіологічних потреб, може згодом привести до задоволення вищих рівнів, що включають самореалізацію і самоповагу. З цього можна зробити висновок, що для мотивування працівника на якісне та сумлінне виконання роботи потрібно спочатку надати йому можливість отримання гідної заробітної плати за її виконання.

Переважає більшість зарубіжних фірм використовують кілька систем оплати праці, які, на їхню думку, є найбільш ефективними.

1. Комісійні. Працівник отримує фіксований відсоток від проведеної ним угоди з клієнтом. Сутність цього методу полягає в тому, що зарібок безпосередньо залежить від кількості угод, укладених працівником.

2. Грошові винагороди за виконання завдань, що не входять у повноваження співробітника. Такою формою оплати праці користуються більшість зарубіжних компаній. Працівникам виплачують преміальні (винагороди) за якісне виконання роботи або за виконання завдань, що не належить до їхньої основної діяльності.

3. Спеціальні індивідуальні винагороди. Такі винагороди виплачують працівникам як нагороду за їхню важливість і незмінність для компанії, за досвід роботи, а також за володіння певними навичками.

4. Програми з розділення прибутку. У цьому разі співробітники отримують певний відсоток прибутку організації. Такий спосіб розглядається з двох сторін. З одного боку, ця програма є індивідуальною винагородою за якісну роботу, а з другого — психологічним способом об'єднання співробітників компанії.

5. Акції. Використовуючи таку систему оплати, співробітникам надають у власність певну кількість акцій або право на придбання пакета акції обумовленого розміру [6].

Стимулювання ефективної діяльності сьогодні є найскладнішим завданням, тому що деякі українські підприємства через об'єктивні причини працюють із неповним навантаженням. Аналіз їхньої роботи свідчить про відсутність чітких критеріїв оцінки діяльності управлінських працівників, оскільки багато факторів, що негативно впливають на результати роботи підприємства і конкретних осіб, часто не залежать від управлінців. Тому керівники залишаються незадоволеними як результатами своєї праці, так і апаратом управління.

Кадрова політика на підприємствах, які працюють із неповним навантаженням, характеризується неможливістю звільнити тих працівників, які працюють незадовільно, оскільки на таких підприємствах відсутня пропозиція працівників, які здатні працювати ефективно. Це об'єктивно, адже досвідчений працівник потрібний і може працювати там, де вже є матеріальні стимули, що відповідають його внескові до загальних результатів фірми [4; 5].

Як результат, на підприємствах, які працюють неефективно, стан погіршується ще й тим, що працівники, постійно шукаючи додаткові

джерела прибутку, не здатні забезпечувати його перспективний розвиток. У такій ситуації потрібні неординарні, новаторські ідеї та фахівці, здатні втілювати їх. Потрібні мотиви, які сприяють появі таких спеціалістів, які б ставали реальною силою перебудови економічного та соціального мислення новообраного нами шляху розвитку. Тому потрібний ефективний мотиваційний механізм, який спрямовує діяльність працівників на кінцевий результат відповідно до поставленої мети. І як показують дослідження, мотивація, перш за все, має забезпечувати матеріальну зацікавленість, тобто відповідний рівень заробітної плати і матеріального винагородження в цілому.

Таким чином, розроблення системи показників, що характеризують значущість працівника на підприємстві та ефективність його роботи, є необхідним напрямом реалізації ідеї створення ефективного мотиваційного механізму. Фахівці в галузі управління вважають за доцільне виробити п'ять-шість показників, які найповніше відповідають специфіці роботи підприємства, з яких один-два, базові — визначатимуть рівень корисності фахівця, інші — ефективність його роботи.

Цілком імовірно, що на цій основі можна визначати посадовий оклад.

За неякісного виконання робіт або порушення термінів, передбачених планом, доходи виконавців мають знижуватися.

Досвід зарубіжних фірм показує, що розмір заробітної плати відповідно до посади регулюється рівнем освіти, якості диплома (середній, вищий, спеціальний навчальний заклад). Стаж роботи також впливає на збільшення заробітної плати, але для різних категорій керівників і фахівців тарифи різні [5].

Такий підхід досить обґрунтований, тому що збільшення стажу безпосередньої роботи у виробничих структурах (цехах, дільницях) впливає на підвищення кваліфікації фахівця, його досвід, здатність прогнозувати можливі ситуації та своєчасно запобігати неполадкам у роботі, готовність ухвалювати найефективніші та найраціональніші рішення.

Досвід США та інших країн щодо зацікавленості придбання акцій працівниками в нашій країні поки що не виправдав, оскільки акціонування підприємств не призвело до поліпшення їхньої роботи, а економічні фактори (стиму-

ли) у зв'язку з цим не спрацювали. У країнах із розвинутою ринковою економікою в 1970-х роках століття почалася перебудова мотиваційних механізмів відповідно до концепцій «гуманізації праці» і «якості трудового життя», зорієнтованих на індивідуалізацію мотиваційно-управлінських рішень. У 1980—1990-х роках помітним явищем у цих країнах був перехід до гнучкої заробітної плати як найважливішого засобу посилення мотивації найманої праці і підвищення на цій основі ефективності виробництва. Установлювалася тісна залежність заробітку як від індивідуальних якостей і досягнень робітників, так і від результатів діяльності підприємства в цілому.

Водночас практика показала ущербність мотиваційного механізму, якщо в ньому матеріальні стимули не підкріплюються моральними. Тому на багатьох фірмах застосовуються усе більш різноманітні форми морального стимулювання (гарантування зайнятості, надання можливостей підвищення кваліфікації і просування по службі, поглиблення змісту і форм трудової діяльності, розширення самостійності у процесі виконання трудових функцій і в керуванні виробництвом на відповідній ділянці тощо).

Описані вище підходи до формування системи мотивації та стимулювання персоналу певною мірою реалізовані у практиці господарювання мережі ресторанів Мак-Дональдс — Україна, партнерами якої, поряд з іноземними інвесторами, виступають і українські підприємства.

Важливим елементом системи стимулювання праці в цій фірмі є проведення переатестації усіх без винятку робітників на основі заповнення й аналізу спеціальних перевірочних анкет — так званих чек-листів, тобто переліку стандартних перевірочних питань, що стосуються всіх основних (наведених вище) вимог до персоналу. Анкету заповнюють на кожного робітника його безпосередній керівник, який урахує також думку колег і підлеглих того, кого атестують. Зафіксовані в анкеті характеристики співробітника оцінюють визначеною кількістю балів, потім визначають інтегральний оціночний показник, на основі якого і встановлюється рівень його фахової значимості і корисності для фірми.

Можливі оцінки поділять на п'ять рівнів значимості, відповідно до яких виробляють і ухвалюють рішення з оплати праці робітника і застосування інших заходів стимулювання (табл.).

Шкала зміни оплати праці робітників з урахуванням результатів атестації

№ групи	Рівень оцінки співробітника	Величина одноразових виплат за результатами атестації	Надбавки до окладу
1	Винятковий рівень	150 % окладу	60 %
2	Відмінна робота	100 % окладу	40 %
3	Виконує стандарти	50 % окладу	
4	Потрібні поліпшення в роботі	-	-
5	Незадовільна робота	-	-

Джерело: [10].

Як бачимо, співробітників, що потрапили в перші три (вищі) групи оцінки, преміюють у разовому порядку (подібно до преміювання, що мало місце в минулому на держпідприємствах за підсумками року, кварталу), а також одержують постійні персональні надбавки до окладу за якість праці (перші дві групи оцінки).

Дуже істотний стимувальний засіб, особливо для честолюбних, цілеспрямованих робітників, — зарахування співробітників, атестованих за першими двома рівнями оцінки, у резерв на заміщення вакансій більш високого рангу. Причому це не порожній формальний засіб, а реальне управлінське рішення керівництва, яке, загалом відомо, обов'язково реалізується (з використанням результатів раніше проведених атестацій).

Як винагороди за результатами атестації робітників застосовуються і такі, як надання путівок на відпочинок за рахунок фірми, оплата занять спортом (басейн, спортивні секції), танцювальні гуртки.

Великий стимулювальний ефект мають рішення, ухвалені керівництвом щодо незадовільних результатів атестації. Зазвичай, незадовільна оцінка (5-й рівень) або постійна протягом низки атестацій (двох-трьох) оцінка робітника за четвертим рівнем служить підставою для його звільнення з фірми. Стимулювальну роль такого заходу щодо недбайливих, недостатньо акуратних, виконавчих і працьовитих робітників важко переоцінити. Крім суцільної перетестації персоналу, проведеної з інтервалом у шість місяців, щорічно організовують змагання за звання кращого працівника. Переможців заохочують морально і нагороджують цінними подарунками.

Тим не менше, дослідження показали, що заробітна плата не підвищує продуктивність у довгостроковій перспективі. Існують інші, не фінансові чинники, які позитивно впливають на мотивацію. Можна виділити декілька

практик, які при впровадженні разом являють собою інтегрований підхід до інновацій та мотивації працівників.

1. Обізнаність про кожного працівника. Менеджер середнього рівня практично не може мотивувати своїх працівників, не знаючи їх. Кожного разу, розпочинаючи роботу над новим проектом, керівник повинен знайти спільну мову з кожним членом своєї команди. Менеджерам, які не знають, чим займається кожен працівник, буде дуже важко їх мотивувати. Відповідно, якщо менеджер не знає сильних і слабких сторін працівника, він навряд чи зможе знайти для нього потрібну роль.

2. Випробовування працівників для поліпшення роботи. Один із способів для керівників, щоб чітко зрозуміти, що вони схвалюють внесок і пропозиції, — дати кожному працівникові чіткий мандат у своїх вимогах до роботи, щоб уважно оцінити всю операцію і представити рекомендації щодо вдосконалення. Це встановлює маркер, який передбачає, що всі співробітники внесуть свої ідеї. Не менш важливо коментувати зусилля кожного співробітника в період роботи.

3. Співробітники самі пишуть план свого розвитку. Співробітники вітчизняних компаній завжди очікують, що керівник складе їм план розвитку: куди рухатися у професійному плані, які тренінги відвідати та ін. Але працівники повинні дбати про те, чим можуть бути корисні компанії, що здатні внести в її роботу, і самі пропонувати конкретні кроки.

4. «Клієнт на день». В офісах, які працюють із клієнтами, незалежно від того, чи є вони внутрішніми чи зовнішніми, корисно оцінити операцію з позиції клієнта. Найбільш активні та творчі працівники, імовірно, визначають перелік речей, які можна поліпшити, щоб зробити купівлю клієнта більш комфортною, прозорою та ефективною. Цей досвід підвищуватиме чутливість працівників до будь-яких труднощів, з якими стикається замовник. Працівникам

насправді не потрібно бути «клієнтом» протягом усього дня, але потрібно мати достатньо часу, щоб пройти весь процес, а потім написати свої враження і пропозиції для керівника.

5. Винагорода ідеї. Важливо також знайти спосіб винагороди чи визнання працівників, пропозиції яких допоможуть поліпшити роботу. Один із варіантів — нарахування премії та вручення індивідуального сертифіката або навіть вихідного.

6. Реалізація. Важливою частиною цього є реалізація найкращих ідей, запропонованих працівниками. Без цього організація просто закінчує довгий список невикористаних пропозицій і отримує невдоволеність з боку співробітників. Наскільки це можливо, керівники повинні призначити особу, яка запропонувала цю ідею, відповідальною за її фактичну реалізацію. Ініціатор інноваційної ідеї, зазвичай, має почуття власності та має високу мотивацію, щоб побачити її реалізацію.

7. Пільги, які пов'язані з графіком роботи. До цієї категорії відносять пільги, пов'язані з оплатою неробочого часу, такі як відпустка, святкові дні, перерва на відпочинок і обід, оплата декретної відпустки і надання гнучкого графіка роботи.

8. Заохочення досягнень співробітників щотижня. Наприклад, у Facebook є правило: розміщувати пости про досягнення своєї команди за підсумками кожного дня. Раз на тиждень засновник і головний виконавчий директор компанії Марк Цукерберг оголошує імена кращих. Переможцям дарують квитки на бейсбольний матч або концерт відомого гурту.

9. Матеріальні нефінансові винагороди. Прикладом такого способу винагороди є різні подарунки співробітникам від фірми, що включають сувеніри, подарунки як символ цінності працівника і подарунки на день народження, на Новий рік, на день заснування фірми. Крім того, до цієї категорії винагороди належать оплата медичної страховки і знижки на придбання продукції організації.

10. Співробітники оцінюють роботу один одного. Так, наприклад, у компанії Zappos, що займається онлайн-продажем взуття, кожен співробітник має право раз на місяць вручити колезі 50 віртуальних доларів за хороший вчинок, уважне ставлення, дружелюбність тощо. Якщо людина нікому не віддала гроші, вони згорають. У кінці року компанія видає кожному співробітникові накопичену їм суму справжніми доларами.

11. Організаційні заходи. Такими заходами виступають корпоративні свята, ювілеї фірми, Новий рік, екскурсійні та замські поїздки.

12. Винагорода, пов'язані зі змінами робочого місця співробітника. Метод полягає в наданні окремого робочого кабінету, офісного обладнання, наймання секретаря, надання службового автомобіля [1, с. 18].

Особливої уваги заслуговують заходи і важелі морального стимулювання робітників, не розрахованого на задоволення їхніх економічних інтересів, а такого стимулювання, що впливає на їхні цивільні, колективістські, духовні прагнення. Тут маються на увазі зусилля керівництва фірми в напрямі згуртованості її трудового колективу, психологічного пристосування робітників різних рангів один до одного, виховання в них почуття гордості за свою фірму, усвідомлення причетності до загальноулюбленої справи.

Для досягнення цього проводиться, зокрема, так звана «політика відчинених дверей», відповідно до якої будь-який співробітник має можливість підійти і звернутися до будь-якого керівника (у встановлений час) з питанням або проханням, розраховуючи на розуміння і допомогу.

Полегшують відносини в колективі, позбавляють їхнього надмірного формалізму й офіційності загальні збори колективу, поєднані з дружньою вечерею, які проводять два рази на рік; а також вечори відпочинку, що організовуються у клубах.

Важливо, щоб усіх робітників фірми безоплатно забезпечували уніформою і вони проходили фахове навчання, у тому числі за кордоном; користувалися 50-відсотковою знижкою на оплату харчування на роботі.

Умови праці і відпочинку (сучасне технологічне устаткування, просторі приміщення, чистота на робочих місцях, затишна й обладнана кондиціонером, телевізором кімната відпочинку) мають відповідати найвищим вимогам комфорту і техніки безпеки.

Поряд з таким переліком позитивних інноваційних мотивацій існують і певні проблеми, а саме:

- фахівці одного рівня в різних підрозділах одержують неоднакову винагороду (така ситуація стає можливою, якщо не переглядати систему мотивації співробітників малих підприємств у разі зміни стратегічних цілей діяльності компанії);

- неоднакова заробітна плата співробітників одного рівня, що прийняті на роботу до компанії в різний час;
- більшість малих підприємств зацікавлені сплатити своїм співробітникам лише мінімальні оклади (оклади, що відповідають розміру мінімальної заробітної плати згідно з чинним законодавством), а не змінювати їх відповідно до загальних тенденцій розвитку світового ринку праці, що свідчать про те, що, можливо, компанії не проводять моніторинг ринку праці;
- компенсація низьких окладів за рахунок різних надбавок за виконання безпосередніх посадових обов'язків;
- система оплати праці непрозора для керівників нижньої ланки і має велику кількість складових, що значно ускладнює процес розрахунку заробітної плати [1].

Висновки. Таким чином можна сказати, що інновації — це не данина моді чи повсякденні витрати, а інвестиції в майбутнє. Потрібно вті-

лювати нові ідеї в невеликих масштабах, щоб побачити, чи вони працюють.

Зазвичай і деякі інші елементи внутрішньо-фірмового менеджменту являють собою фрагменти продуманої, логічно обґрунтованої і чітко організованої єдиної системи стимулювання праці, що включає комплекс взаємозалежних форм, методів і заходів матеріального і морального стимулювання праці, зорієнтованого як на досягнення глобальних цілей фірми, так і на задоволення різнобічних потреб робітників, їхніх соціальних очікувань і життєвих прагнень. У цій системі матеріалізовано досвід кращих закордонних фірм і міжнародних корпорацій щодо організації виробництва і праці, стимулювання високої ефективності господарювання.

На нашу думку, застосування таких інноваційних підходів на вітчизняних підприємствах сприятиме мотивації працівників, підвищенню продуктивності праці та зміцненню корпоративного духу колективу.

Список використаних джерел

1. Варданян И. С. Национально-страновые аспекты мотивации персонала : учебное пособие / И. С. Варданян. — Санкт-Петербург : Изд.-во СПбГУЭФ, 2010. — 68 с.
2. Грищенко В. Ф. Інноваційні підходи до удосконалення системи мотивації персоналу підприємств України у сучасних умовах господарювання / В. Ф. Грищенко, М. С. Чернова // Маркетинг і менеджмент інновацій. — 2011. — № 1. — С. 103—112.
3. Гудсков А. К. Формування та функціонування ефективного механізму мотивації результатів діяльності / А. К. Гудсков, О. М. Мезенцева // Регіональні перспективи : наук.-практ. журнал. — 2012. — № 3—4. — С. 90—91.
4. Гунченко М. В. Особливості формування та реалізації кадрової політики підприємства у сфері мотивації праці / М. В. Гунченко // Науковий вісник Херсонського державного університету. — 2014. — Вип. 8 (1). — С. 80—82. — (Сер. : Економічні науки).
5. Гур'янова Л. І. Формування системи мотивації праці на підприємстві / Л. І. Гур'янова // Економіка і менеджмент культури. — 2013. — № 1. — С. 85—88.
6. Дряхлов Н. Система мотивації персоналу в Западній Європі і США [Електронний ресурс] / Н. Дряхлов, Е. Купріянов // Бизнес-образование online. — Режим доступу : http://www.bizeducation.ru/library/management/hrm/motiv/3/motiv_dryahlov.html.
7. Колот А. М. Мотивація персоналу : підручник / А. М. Колот. — Київ : КНЕУ, 2005. — 337 с.
8. Кравченко О. О. Психологічні аспекти управління персоналом / О. О. Кравченко, С. В. Кикоть // Молодий вчений. — 2016. — № 3. — С. 101—103.
9. Руденко М. В. Навчання персоналу як ресурсна складова управління підприємством [Електронний ресурс] / М. В. Руденко // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. — Хмельницький : Хмельницький національний університет, 2016. — № 2. — Т. 1. — С. 33—38. — Режим доступу : http://journals.khnu.km.ua/vestnik/pdf/ekon/pdfbase/2016/VKNU-ES-2016-N2-Volume1_234.pdf#page=33.
10. Стаценко Є. В. Адаптація міжнародних нематеріальних методів мотивації персоналу до сучасної системи стимулювання праці в Україні / Є. В. Стаценко, Ю. В. Лобода // Економіка та управління. — 2011. — С. 11—13.
11. Теория приобретенных потребностей Д. МакКлеланда [Электронный ресурс] // Энциклопедия менеджмента. — 2013. — Режим доступу : <http://www.pragmatist.ru/motivaciya-truda/teoriya-priobretennyx-potrebnostej-d-makklellanda.html>.

JEL Classification J32, M12

INNOVATIVE APPROACHES TO MOTIVATION OF LABOR

KRAVCHENKO Olena,

Ph. D. in Economics,

Assistant Professor Department of management and IT

Cherkasy Educational-Scientific Institute

of SHEL «Banking University»

Annotation. *The article deals with the main motivational factors that affect employees. The author examines and analyzes the motivational mechanisms that are used in the leading countries of the world. The main innovative approaches to motivation, which can be applied at domestic enterprises, institutions and organizations, are also proposed.*

Key words: *innovations, motivation, management, innovative approaches to motivation.*

The importance of innovative active personnel, the problems of forming the country's innovative potential, which enables to reorganize the economy, accelerates the development of scientific and technical activities in today's conditions. The development of effective methods for motivating staff is one of the most important tasks under the current conditions of management. As a result of the transformation of the environment there are both new needs and new knowledge and ways to meet these needs. That is why the discussion of the need to apply the latest approaches to choosing methods for motivating staff is gaining increasing importance.

The purpose of this work is to study the innovative methods of motivation of work of personnel.

To be successful, innovation should be supported by management, staff, and business partners. The attitude of managers to innovation depends on their business strategy, abilities, understanding of market needs. Business competitiveness and survival are directly related to the ability to innovate.

An important motivating factor is wages, since money represents the most important stimulus, speaking of its influential importance. Financial rewards have the ability to support and motivate

people to increase productivity, especially workers in manufacturing companies, since people can use this money to meet their needs. The vast majority of foreign firms use several pay systems that they think are the most effective: commissions, cash rewards for performing tasks that are not part of the employee's mandate, special individual rewards, profit sharing programs, shares.

Nevertheless, studies have shown that wages do not increase productivity in the long run. There are other non-financial factors that positively influence the motivation: 1) awareness of each employee; 2) testing of employees for improvement of work; 3) employees themselves write a plan for their development; 4) "Customer for the day"; 5) the reward of the idea; 6) realization; 7) benefits related to the schedule of work; 8) encouraging employee achievements weekly; 9) material non-financial rewards; 10) employees evaluate each other's work; 11) organizational measures; 12) remuneration associated with changes in the employee's place of work.

Thus, it can be said that innovation is not a tribute to fashion, nor daily expenses, but investments in the future. New ideas need to be embedded on a small scale to see if they work.

References

1. Vardanian, Y. S. (2010). *Natsyonalno-stranovue aspektu motyvatsyy personala [National-country aspect of personnel motivation]*. St. Petersburg: Publishing house of SPbGUEF [in Russian].
2. Hryshchenko, V. F. (2011). *Innovatsiini pidkhody do udoskonalennia systemy motyvatsii personalu pidpriemstv Ukrainy u suchasnykh umovakh hospodariuvannia [Innovative approaches to improvement of the system of motivation of personnel of enterprises of Ukraine in modern economic conditions]*. *Marketynh i menedzhment innovatsii — Marketing and Innovation Management*, 1, 103—112 [in Ukrainian].

3. Hudskov, A. K., Mezentseva, O. M. (2012). Formuvannya ta funktsionuvannya efektyvnoho mekhanizmu motyvatsii rezultativ diialnosti [Formation and functioning of an effective mechanism for motivating the results of activities]. *Rehionalni perspektyvy. Naukovo-praktychnyi zhurnal. Regional perspectives. Scientific and practical journal*, 3—4, 90—91 [in Ukrainian].
4. Hunchenko, M. V. (2014). Osoblyvosti formuvannya ta realizatsii kadrovoi polityky pidprijemstva u sferi motyvatsii pratsi [Features of the formation and implementation of personnel policy of the enterprise in the field of motivation of labor]. *Naukovyi visnyk Khersonskoho derzhavnogo universytetu. Ser.: Ekonomichni nauky — Scientific Herald of Kherson State University. Sir: Economic Sciences*, 8 (1), 80—82 [in Ukrainian].
5. Hurianova, L. I. (2013). Formuvannya systemy motyvatsii pratsi na pidprijemstvi [Formation of the system of motivation of labor at the enterprise]. *Ekonomika i menedzhment kultury — Economy and management of culture*, 1, 85—88 [in Ukrainian].
6. Driakhlov, N., & Kupryianov, E. (n. d.). Systema motyvatsyy personala v Zapadnoi Evropi y SShA [System of motivation of personnel in Western Europe and the USA]. Retrieved from http://www.bizeducation.ru/library/management/hrm/motiv/3/motiv_dryakhlov.html [in Russian].
7. Kolot, A. M. (2005). *Motyvatsiia personalu [Motivation of staff]*. Kyiv: KNEU [in Ukrainian].
8. Kravchenko, O. O., Kykot, S. V. (2016). Psykholohichni aspekty upravlinnia personalom [Psychological aspects of personnel management]. *Molodyi vchenyi — Young scientist*, 3, 101—103 [in Ukrainian].
9. Rudenko, M. V. (2016). Navchannia personalu yak resursna skladova upravlinnia pidprijemstvom [Training of the personnel as a resource component of the management of the subordination]. *Visnyk Khmelnytskoho natsionalnogo universytetu. Ekonomichni nauky — Bulletin of the Khmelnytsky National University*, 2, 1, 33—38 [in Ukrainian].
10. Statsenko, Ye. V. (2011). Adaptatsiia mizhnarodnykh nematerialnykh metodiv motyvatsii personalu do suchasnoi systemy stymuliuвання pratsi v Ukraini [Adaptation of international non-material methods of motivation of personnel to the modern system of simulation of labor in Ukraine]. *Ekonomika ta upravlinnia — Economics and Management*, 11—13 [in Ukrainian].
11. Teoriya priobretennyih potrebностей D. MakKlelanda [D. McClelland's Theory of Acquired Needs] (2013). *Entsiklopediya menedzhmenta — Encyclopedia of Management*. Retrieved from <http://www.pragmatist.ru/motivaciya-truda/teoriya-priobretennyx-potrebnoyey-d-makklellanda.html> [in Russian].

УДК 338.1

УМОВИ І ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ВІТЧИЗНЯНИХ ПИВОВАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ

ОСОКІНА Алла Вікторівна,

кандидат економічних наук,

доцент кафедри менеджменту

ДВНЗ «Київський національний університет імені Вадима Гетьмана»

НИКИФОРЧИН Мар'яна Дмитрівна,

здобувач кафедри менеджменту

ДВНЗ «Київський національний університет імені Вадима Гетьмана»

e-mail: dvnz@inbox.ru

Анотація. Представлено результати ретроспективного аналізу діяльності вітчизняних пивоварних підприємств. Здійснено діагностику факторів макро- та мезосередовища. Визначено загрози і можливості їх функціонування та розвитку, які систематизовано в матриці стейкхолдерського аналізу.

Ключові слова: пивоварні підприємства, стейкхолдерський аналіз, фінансові результати, рентабельність продукції.

Постановка проблеми. Пивна індустрія займає значну частку в переробній промисловості багатьох країн світу.

Доцільно відзначити, що пивоварні підприємства виступають вагомим «донором» Державного бюджету України (частка у формуванні доходної частини становить близько 15 %) не лише за рахунок сплати податків, а й акцизних зборів.

Крім того, соціальна роль цих компаній полягає у створенні робочих місць (більш ніж 20 тис. на власному виробництві та більш ніж 200 тис. робочих місць на суміжних виробництвах).

Так, одне робоче місце в пивоварній індустрії зумовлює: одне робоче місце у сфері медіа та маркетингу, одне — у логістиці, одне — у торгівлі, одне — у сільському господарстві, одинадцять — у сфері послуг.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Різні аспекти діяльності вітчизняних пивоварних підприємств традиційно перебувають у фокусі уваги науковців: так, Л. А. Бичікова [1] досліджує структуру споживання пива і забезпечення споживчої цінності продукції; О. А. Легкий, О. М. Сохацька [2] концентрують увагу на

Annotation. The article presents the results of a retrospective analysis of the activity of domestic breweries.

Diagnostics of macro- and meso-environmental factors is carried out. The threats and possibilities of their functioning and development are determined, which are systematized in the stacking analysis matrix.

Key words: brew enterprises, stealth analysis, financial results, profitability of implementation.

маркетингових комунікаціях пивоварних підприємств; О. В. Шереметинська і А. В. Азіян — на аналізі конкурентоспроможності продукції провідних українських підприємств на ринку пива [3].

Мета статті. Попри вагому частку пивоварного виробництва в обсягах реалізованої продукції харчових підприємств, за останні п'ять років вона має негативну тенденцію до зниження.

З огляду на вищезазначене, метою статті є діагностування факторів, що впливають на діяльність вітчизняних пивоварних підприємств і дослідження умов їх функціонування і розвитку.

Виклад основного матеріалу. На сьогодні в Україні виробляють 20 ліцензійних брендів пива і 400 сортів пива [1, с. 21].

Вітчизняний ринок пива є висококонсолідованим і має ознаки прихованої олігополії: найбільшими компаніями є: ПАТ «САН ІнБев Україна» (частка ринку станом на 2016 рік — 28,9 %), ПАТ «Карлсберг» (29,9 %), ПАТ «Оболонь» (23,9 %).

Частка ринку середніх і малих підприємств 2016 року становила 17,3 % (рис. 1).

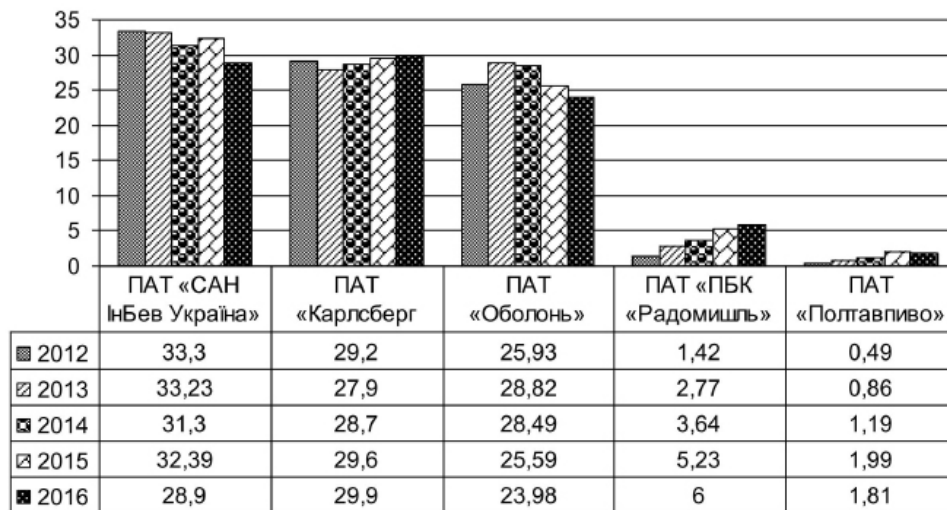


Рис. 1. Частка ринку досліджуваних пивоварних підприємств у 2012—2016 рр., %

Примітка: Розраховано авторами.

Розвиток вітчизняного ринку пива протягом незалежності України корелював із формуванням умов ринкової економіки. У XXI столітті українські підприємства отримали доступ до іноземних джерел формування капіталу, що дозволило оновити їхню техніко-технологічну базу на всіх стадіях виробництва, фасування та упакування пива. Унаслідок цих процесів замість 150 низькопотужних і низькоконкурентоздатних підприємств 80-х років ХХ століття на ринку залишилося близько 40 потужних та інноваційно орієнтованих компаній. Протягом останнього десятиріччя пивний ринок України контролювався чотирма корпораціями, з яких лише ПрАТ «Оболонь» не фінансувалася іноземним капіталом, інші три (ПАТ «САН ІнБев Україна», ПАТ «Карлсберг Україна» і ПАТ «Efes Ukraine») були викуплені протягом

2000—2008 рр. трьома глобальними гравцями ринку пива: АВ InBEV, Carlsberg та AnadoluEfes (остання стала на початку 2012-го правонаступником пивоварної корпорації SABMiller [3, с. 54]).

За результатами ретроспективного аналізу вітчизняного ринку пива, виокремлюють такі періоди: 1990—1999 рр. — стагнація; 2000—2003 рр. — вирівнювання; 2004—2008 рр. — стабільне зростання; 2009—2012 рр. — рівноважний стан.

Статистичні дані, наочно представлені на рис. 2, дозволяють продовжити цей хронологічний ряд і визначити 2013—2016 роки — як період стрімкого скорочення обсягів виробництва: у цілому, протягом досліджуваного періоду обсяг виробництва пива в Україні скоротився на 47,1 % (з 342 млн дол. у 2012 році до 181 млн дол. у 2016 році).

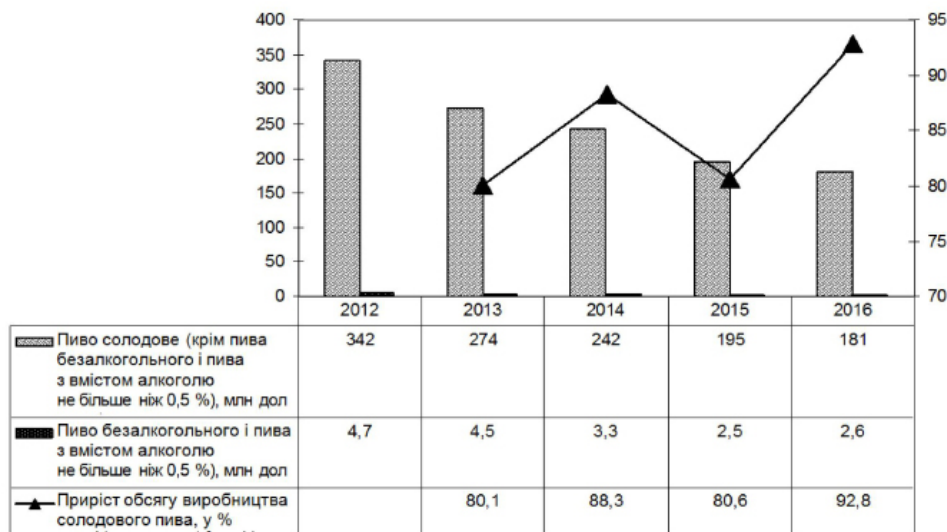


Рис. 2. Виробництво пива в Україні у 2012—2016 рр., млн дол.

Примітка. Сформовано за даними Державної служби статистики України [4, с. 113].

Основною причиною втрати п'ятої частини виробництва у 2014 та 2015 роках виступило «закриття» ринків на Сході України і у Криму. Так, виробничі потужності одного з лідера ринку компанії Ефес Україна — у Донецьку, 2015 рік вона закінчила зі збитком 1 272 млн грн, на сьогодні робота підприємства призупинена. Для 2016-го характерні найменші темпи скорочення обсягів виробництва, що дозволяє ідентифікувати початок періоду стабілізації пивоварного виробництва у країні.

Однак цьому процесові перешкоджає зростання акцизів і, відповідно, цін на продукцію. Так, унаслідок безпрецедентного стрибка інфляції та проблем із наповненням Держбюджету уряд країни ухвалив рішення про зростання удвічі акцизу на пиво з 1 січня 2016 року (з 1,24 грн/л до 2,48 грн/л). У цілому, протягом досліджуваного періоду ставка акцизу зросла з 0,81 грн/л у 2012 році до 2,48 грн/л у 2016 році, або на 206 %. При цьому акциз на пиво 2017 року збільшився до рівня 2,98 грн/л (або на 20 % у порівнянні з 2016 роком).

За висновками експертів, уповільнення темпів приросту обсягів виробництва пива 2016 року на фоні поступової стабілізації соціально-економічних факторів зумовлене саме зниженням «доступності» пива внаслідок зростання його цінових параметрів [5]. Вищезазначені тенденції призвели до значних змін у структурі ринку, сегментованого за ціновими параметрами: конкурентна боротьба перемістилася в економічний сегмент ринку, обсяги реалізації в якому зросли протягом досліджуваного періоду з 29 до 53 %, або на 24 відсоткові пункти. Таке зростання відбулося переважно за рахунок скорочення преміум сегмента, середньоціновий

сегмент має ознаки сталості (на рівні 20 %), а суперпреміальний сегмент має критично низьку частку (1—5 %) і, відповідно, суттєво не впливає та зміну структури ринку пива за ціною. При цьому доцільно відзначити, що глобальним трендом пивного ринку є перехід від «уніфікованого» пива до зростання обсягів виробництва та реалізації саме преміальних сортів пива, зокрема крафтового. Так, лише у Бельгії протягом 2011—2016 рр. кількість крафтових пивоварень зросла на 86 % [6]. Натомість, за даними Г. Коренькової (ПАТ «Укрпиво»), частка крафтових пивоварень у загальному обсязі виробництва пива в Україні становить лише 0,3—0,5 %. Таким чином, незважаючи на асортиментне ускладнення вітчизняного пивного ринку, відбувається його депреміалізація.

Інфляція в Україні спровокувала стрімке зростання індексу споживчих цін. Підвищення акцизів і вартості сировини позначилися на перевищенні темпів зростання цін на пиво над продуктами харчування, безалкогольними та алкогольними напоями. Зростання цін при скороченні обсягів виробництва пива у натуральному вираженні позначилося на динаміці виторгу від його реалізації (табл. 1).

До 2015 року підвищення відпускних цін не компенсувало падіння натуральних обсягів, лише протягом 2015—2016 рр. виторг пивоварів зростав, але за винятком її доларового еквіваленту. Девальвація гривні та скорочення обсягів виробництва пива в натуральному вимірі вплинули на зниження привабливості вітчизняного ринку для міжнародних компаній, що конвертують гривневий прибуток в іншу валюту, відповідно, це спричинило скорочення їхньої частки ринку.

Таблиця 1

Обсяги реалізації продукції вітчизняними пивоварними підприємствами у 2012-2016 рр.

Показник	Роки				
	2012	2013	2014	2015	2016
Обсяги реалізації пива, млн грн, у т. ч.:	13 359,8	11 675,8	11 207,7	13 195,1	14 174,7
пиво солодове (крім пива безалкогольного і пива із вмістом алкоголю не більше ніж 0,5 %)	13 176,8	11 339,3	10 954,3	12 893,7	13 808,1
пиво безалкогольне	183,0	336,5	253,4	301,4	366,6
Темп приросту обсягів реалізації пива, у % до попереднього року	-	87,4	96,0	117,7	107,4
Середня ціна пива, грн/дол.	38,5	41,9	45,7	66,8	77,2

Примітка. Сформовано і розраховано за [4; 7].

Значний вплив на результативність діяльності вітчизняних пивоварних підприємств має також зростання цін на сировину, енергоносії, збір за спецводокористування. Попри наявний в Україні потенціал у вирощуванні ячменю, на сьогодні спостерігається його дефіцит для виготовлення солоду. Річ у тому, що в нашій країні превалює виробництво світлого солоду, якість якого, за ДСТУ, відповідає другому класу [8, с. 25]. Дефіцит солоду першого класу зумовлює високу залежність від імпортних поставок: частка імпорту становить 60 % ринку товарного солоду і близько 30 % від усього обсягу використаного солоду (ставка ввізного митного збору на солод становить 30 % від його вартості). Для покриття нестачі солоду броварники використовують хміль. Зростання врожаїв хмелю в Україні зумовлене державною політикою: однопровенті відрахування і директива викупувати весь хміль у вітчизняних виробників.

Вагомим стримувальним чинником розвитку пивоварних підприємств в Україні є законодавче підґрунтя. З 1 липня 2015 року пиво було прирівняне до алкоголю, отже, на нього поширені всі законодавчі обмеження, які діють щодо міцного алкоголю. Ключові зміни торкнулися, перш за все, реклами і ліцензій. Так, згідно із статтею 22 Закону України «Про рекламу», забороняється пропаганда алкогольних напоїв: на радіо й телебаченні з 6.00 до 23.00; в усіх друкованих ЗМІ, крім спеціалізованих видань; за допомогою рекламних заходів; засобами внутрішньої і зовнішньої реклами; реклама на відстані менш ніж 300 метрів від території шкіл, дитячих садків та інших навчальних закладів; розповсюдження і продаж будь-яких товарів із зображенням бренду (торгової марки) виробника. До того ж пивним виробникам заборонили виступати спонсорами на низці заходів. Ліцензія для точки продажу пива тепер коштує 8 000 грн/рік. Крім того, обмеження торкнулися і торговельних мереж, продавати пиво в кіосках тепер не можна, його можна реалізовувати лише в магазинах площею більше ніж 20 м².

Голова *Carlsberg Ukraine* Є. Шевченко оцінює втрати компанії від упровадження Закону, як мінімум, на рівні 7,5 млн грн [9]. За висновками спеціалістів ЛІГА.net, вітчизняне законодавство для пивоварів є найбільш «жорстким» у порівнянні з країнами ЄС (Бельгія, Німеччина, Польща, Литва, Латвія, Естонія). Позитивним зрушенням у законодавстві України стало зниження вартості ліцензії на гуртову торгівлю пива для міні-пивоварень із 500 тис. грн до 30 тис. грн, що сприяло збільшенню їх кількості 2017

року та зростанні обсягів виробництва. Однак на сьогодні існує низка ініціатив, які у прогнозованому періоді можуть отримати статус законодавчих директив, вони полягають у такому: додатковий податок на переробку упакування, введення заборони на продаж пива у наборах (для кафе і пропозицій 1+1) і пропозиція про введення електронного акцизу [9].

Обмеження реклами і заборона брендингової продукції (столи, холодильники, стакани тощо) вимагають пошуку пивоварними компаніями нових шляхів утримання і залучення нових споживачів. У цьому контексті варто відзначити їх перехід до спонсорства і збільшення кількості промоакцій. Так, за даними аналітиків брендингового агентства *KOLORO*, серед 100 % споживачів 36 % постійно знаходить у пошуку акцій та промопропозицій. Зокрема, 2015 року завдяки останнім було реалізовано 43 % пива, а 2016-го — 45 %. У середньому знижки за той період зросли і становили 22 %. Найбільші знижки представлені в середньоціновому сегменті та економсегменті [9].

Стан сучасної економіки, поступове насичення вітчизняного ринку пива, різноманітність сортів пива і торговельних марок вимагають посилення комунікаційної діяльності, яка передбачає не лише активну рекламну політику, а й пошук нових місць реалізації продукції. У такому контексті варто відзначити, що вітчизняні виробники пива мають неосвоєні можливості, а саме канали *HoReCa*, на які на сьогодні припадає лише 10 % реалізації [1, с. 23].

Також варто акцентувати увагу на очевидних, але важливих факторах: сезонності виробництва пива і залежності від погодних умов. Як приклад, дослідження аналітиків міжнародного аналітичного порталу «Пивне діло» [10]: у липні 2016 року температура була вищою, ніж 2015-го, ціни на цей період стабілізувалися і доводи пивоварів підвищилися.

Однак середня температура в серпні та вересні була нижчою і різниця середніх температур (у порівнянні з попереднім роком) стала суттєвим фактором зниження обсягів реалізації пива. Безперечно, падіння обсягів виробництва і реалізації не можна однозначно пояснити впливом погодних факторів, однак вони входять до негативної «синергії» з іншими факторами (проаналізованими вище).

Як наслідок, виокремлених негативних макроекономічних тенденцій: зниження інвестиційної привабливості вітчизняних пивоварних підприємств і скорочення експорту пива (*рис. 3*).

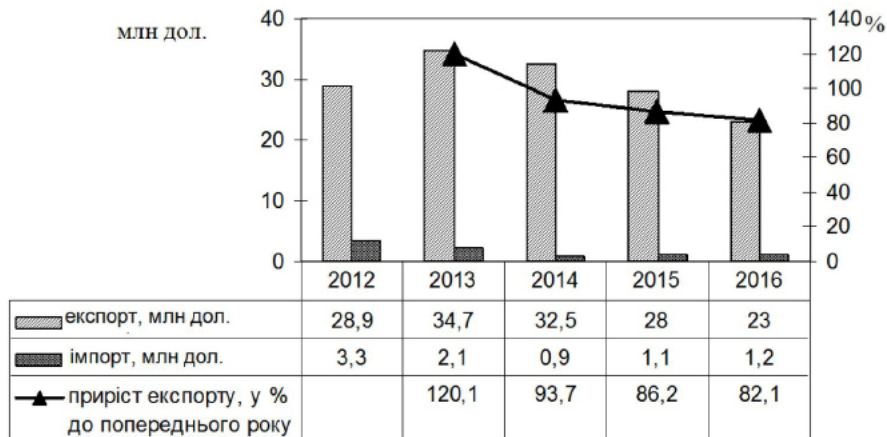


Рис. 3. Динаміка експорту-імпорту пива в Україні за 2012—2016 рр.

Примітка. Сформовано за [4].

Варто відзначити, що вітчизняне пиво екпортується більш ніж у сорок країн світу, однак протягом досліджуваного періоду експорт українського пива скоротився з 28,9 млн дол. у 2012 році до 23 млн дол. у 2016 році, або на 20,4 %.

Серед основних причин негативної динаміки варто зазначити втрату ринку збуту в Росії (2014 року), яка протягом тривалого періоду виступала найбільшим споживачем українського пива.

З огляду на це найбільша трійка імпортерів вітчизняного пива зазнала певних змін і 2016-го була такою: Молдова (36 %), Білорусь (31 %), Литва (12 %) [9].

Лідером з експорту пива є національна корпорація «Оболонь», її частка в загальній структурі експорту в натуральному вимірі становила 2016 року 49 % і зросла в порівнянні з 2015-м на 10 %.

На другому місці (27 %) — ПБК «Славутич», що належить компанії *Carlsberg Ukraine*, для якого характерним є зниження частки експорту на 11 % відповідно до попереднього року.

На третьому місці, за даними маркетингового дослідження *Alliance Capital Management*, — вітчизняний підрозділ пивоварного концерну *Anheuser-Busch InBev* — САН ІнБев Україна («14%»), за ним — дочірнє підприємство компанії «Оболонь» — Фастівський пивзавод (Пивоварня Зіберта) (6 %) і Галицький пивовар (2 %).

Скорочення імпорту майже в три рази (з 3,3 млн дол. у 2012 році до 1,2 млн дол. у 2016 році) зумовлене зниженням купівельної спроможності населення, оскільки імпортовані сорти пива з Європи відповідають «елітному»

ціновому сегменту (від 25,0 до 45,0 грн за 0,5 л скляну пляшку), що в декілька разів вище, ніж вартість вітчизняного пива. Найдорожчі сорти пива поставляються в Україну з Норвегії, Італії та Австрії.

Однак 2016 року припинилися поставки пива з Росії, хоча 2015-го її частка в загальній структурі імпорту становила 15 %, при цьому лише за перше півріччя 2016-го поставки пива з країни-агресора в Україну зросли з 1,86 млн дол. до 6,06 млн дол. (62,4 % сумарного експорту пива), які реалізуються на окупованій території Донбасу.

Торгове ембарго змінило географічну структуру імпорту пива, яка, станом на 2016 рік була такою: Бельгія (54 %), Німеччина (14 %), Молдова (6 %) [9].

Також доцільно зауважити, що потужності вітчизняних товаровиробників пива здатні задовольнити потреби населення країни в будь-яких сегментах. Крім того, вони достатні для збільшення обсягів виробництва пива мінімум на 30—40 %, що дозволяє відзначити значний потенціал нарощування експорту вітчизняними товаровиробниками.

Проведений аналіз підтверджує висновки дослідників, що функціонування пивоварних підприємств, перебуваючи під перманентним впливом змін умов господарювання, які продукують невизначеність результатів їхньої господарської діяльності [8, с. 25].

Узагальнення результатів дослідження дозволяє виокремити можливості та загрози, що визначаються ключовими стейкхолдерами вітчизняних пивоварних підприємств (рис. 4 і 5).

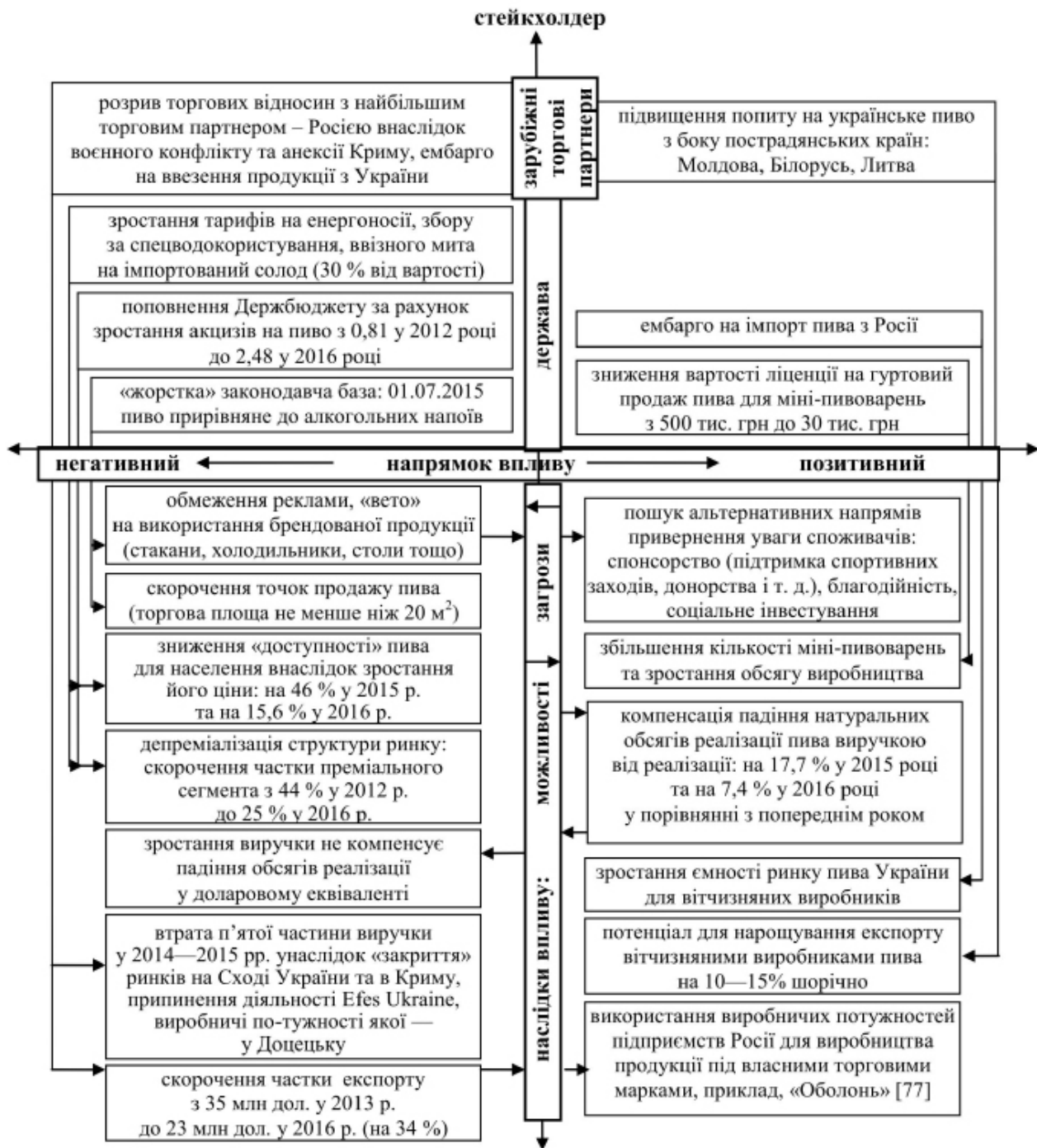


Рис. 4. Стейкхолдерський аналіз діяльності вітчизняних пивоварних підприємств (макрорівень)

Примітка. Розроблено авторами.

Наочна візуалізація впливу факторів на діяльність вітчизняних пивоварних підприємств, запропонована авторами, в координатах «напрямок впливу — наслідки впливу» та диференційована за ключовими стейкхолдерами компа-

ній створює комплексний інформаційний базис для виявлення причинно-наслідкового зв'язку функціонування пивоварних підприємств з урахуванням динамічних змін умов господарювання.

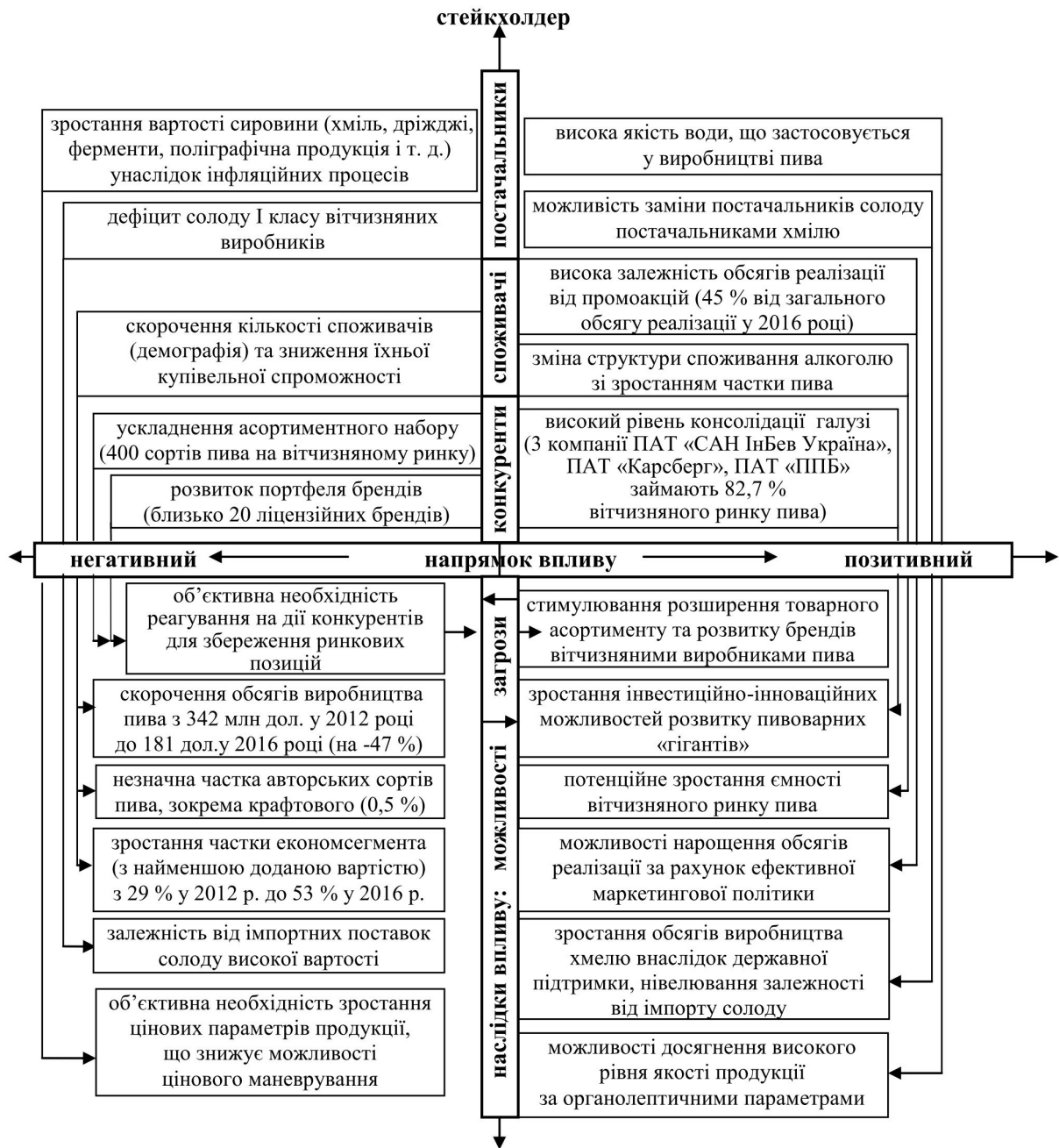


Рис. 5. Стейкхолдерський аналіз діяльності вітчизняних пивоварних підприємств (мезорівень)

Примітка. Розроблено авторами.

Ключові параметри діяльності пивоварних підприємств визначаються на основі як технологічних особливостей виробництва, так і на специфіці самого продукту — пива. За результатами дослідження до них віднесено такі:

- пиво є харчосмаковим (а не харчовим) продуктом, тому кількість виготовленої продукції не регламентується законодавчо;
- пиво є продукцією з обмеженим терміном зберігання, що унеможливує акумулювання запасів готової продукції на складі з очікуванням поліпшення ринкової кон'юнктури;

– нетривалий термін придатності пива зумовлює високий ступінь залежності від обсягів споживання і визначає управлінські пріоритети, спрямовані на максимізацію споживчої цінності;

- високий ступінь залежності від сезонності: при цьому, якщо сезонність виробництва можна частково нівелювати за рахунок пастеризованих сортів із подовженим терміном зберігання, то сезонність закупівель сільськогосподарської сировини (ячмінь, хмелю та ін.) дуже складно;

– однорідність структури технологічного процесу пивоварного виробництва: не потрібно виділяти окремі цехи для виготовлення різних сортів пива;

– технологія пивоваріння є складною і містить значну кількість технологічних переділів (переділи представлені цехами — солодовий, варильний, бродильний і лагерний цехи, цех розливу) та технологічних операцій [11, с. 44];

– значна тривалість циклу отримання продукції внаслідок складного підготовчого етапу.

Виробництво пива складається з таких процесів: очищення, сортування солоду і ячменю;

подрібнення зернопродуктів; отримання пивного суслу через затирання й оцукрення, затор, фільтрування, кип'ятіння з хмелем, відділення від хмельової дробини, освітлення суслу і його охолодження; підготовку дріжджів; зброджування пивного суслу; доброджування і дозрівання пива; фільтрування пива; розлив готового пива у пляшки, іншу тару [11, с. 44].

Частка основних засобів у структурі активів досліджуваних підприємств коливається на рівні 50 %. Однак, попри впровадження технологічних новацій, доцільно зазначити негативну тенденцію до скорочення коефіцієнта придатності основних засобів (табл. 2).

Таблиця 2

Коефіцієнт придатності основних засобів пивоварних підприємств

Показник	Роки				
	2012	2013	2014	2015	2016
ПАТ «САН ІнБев Україна»	0,460	0,413	0,361	0,320	0,314
ПАТ «Карлсберг Україна»	0,571	0,524	0,478	0,424	0,385
ПрАТ «Оболонь»	0,486	0,477	0,445	0,410	0,555
ПАТ «ПБК «Радомишль»	0,470	0,452	0,439	0,406	0,411
ПАТ «Полтавпиво»	0,637	0,632	0,588	0,411	0,438

Примітка. Розраховано авторами.

Для вибірки досліджуваних підприємств характерним є орієнтація керівництва на постійне вдосконалення бізнес-процесів і впровадження техніко-технологічних новацій. На корпоративних сайтах представлена інформація щодо пріоритетних напрямів підвищення операційної ефективності компаній: упровадження енергозберігальних технологій, масштабне застосування технологій комплексної переробки сировини в напрямі скорочення твердих відходів, викидів вуглекислого газу і раціонального використання водних ресурсів. Так, лише 2016 року ПАТ «Карлсберг Україна» вдалося досягти значного зниження витрат природного газу за рахунок нарощення частки біогазу у структурі енерговитрат. У цілому компанія інвестувала в розвиток виробництва в той період близько 244 млн грн. У ПрАТ «Оболонь» були встановлені також

енергозберігальне обладнання, що дозволило, починаючи з 2014 року, скоротити споживання природного газу на 27 %, води — на 23 %, пари — на 20 %, електроенергії — на 30 %, викидів у атмосферу — на 19 %.

Поряд із модернізацією та оптимізацією виробництва, упровадженням нових ліцензійних пивних брендів і безалкогольних напоїв на досліджуваних підприємствах реалізуються програми нарощення обсягів реалізації продукції, орієнтовані на впровадженні маркетингових новацій та розподілі готової продукції. Виробнича програма всіх без винятку досліджуваних підприємств відповідає попиту на їхню продукцію. Відповідно обсяг реалізації має незначні відхилення від обсягу виробництва, з огляду на це в табл. 3 представлені лише обсяг реалізації досліджуваних підприємств.

Таблиця 3

Реалізація продукції вітчизняними пивоварними підприємствами у 2012—2016 рр.

Показник	Роки				
	2012	2013	2014	2015	2016
ПАТ «САН ІнБев Україна»					
Обсяг реалізації пива: у натуральному вимірі, Гл	9 534 245	7 469 541	6 433 559	5 190 163	5 136 958
- у грошовому вимірі, тис. грн	3 950 401	3 280 742	3 217 715	3 706 048	4 170 094
Темп приросту обсягів реалізації пива, %					
- у натуральному вимірі	-	78,3	86,1	80,7	99,0
- у грошовому вимірі	-	83,0	98,1	115,2	112,5

Закінчення табл. 3

Показник	Роки				
	2012	2013	2014	2015	2016
ПАТ «Карлсберг Україна»					
Обсяг реалізації пива: у натуральному вимірі, Гл	7 398 798	7 453 602	6 630 215	6 177 862	5 450 008
- у грошовому вимірі, тис. грн	3 192 956	3 336 167	3 290 675	4 213 744	4 641 802
Темп приросту обсягів реалізації пива, %	-	100,7	89,0	93,2	88,2
- у натуральному вимірі	-	104,5	98,6	128,1	110,2
- у грошовому вимірі	-	104,5	98,6	128,1	110,2
ПрАТ «Оболонь»					
Обсяг реалізації пива: у натуральному вимірі, Гл	8 867 453	7 897 636	6 895 639	4 989 789	4 340 380
- у грошовому вимірі, тис. грн	3 529 183	3 377 418	2 765 649	3 135 759	3 020 878
Темп приросту обсягів реалізації пива, %	-	89,1	87,3	72,4	87,0
- у натуральному вимірі	-	95,7	81,9	113,4	96,3
- у грошовому вимірі	-	95,7	81,9	113,4	96,3
ПАТ «ПБК «Радомишль»					
Обсяг реалізації пива: у натуральному вимірі, Гл	484 123	759 130	879 720	1 020 772	1 085 646
- у грошовому вимірі, тис. грн	339 695	605 961	769 067	1 042 137	1 427 783
Темп приросту обсягів реалізації пива, %	-	156,8	115,9	116,0	106,4
- у натуральному вимірі	-	178,4	126,9	135,5	137,0
- у грошовому вимірі	-	178,4	126,9	135,5	137,0
ПАТ «Полтавпиво»					
Обсяг реалізації пива: у натуральному вимірі, Гл	168 231	236 745	287 845	388 231	327 621
- у грошовому вимірі, тис. грн	76 706	104 847	148 459	216 627	208 334
Темп приросту обсягів реалізації пива, %	-	140,7	121,6	134,9	84,4
- у натуральному вимірі	-	136,7	141,6	145,9	96,2
- у грошовому вимірі	-	136,7	141,6	145,9	96,2

Примітка. Сформовано та розраховано авторами.

Збільшення частки економсегмента пива спровокувало доцільність «ревізії» міжнародних сортів і брендів. Статистичні дані, систематизовані в табл. 3, свідчать про перевищення темпів приросту товарної продукції у грошовому вимірі над темпами її приросту в натуральному вимірі протягом досліджуваного періоду. Відповідно, можна зробити висновок, що зростання ціни протягом досліджуваного періоду дозволило нівелювати негативні структурні зрушення у продуктовому портфелі національних лідерів пивного ринку. Однак такі ринкові можливості є моментними, а відсутність стратегічної орієнтації на збереження і нарощення частки преміальних сортів пива створює загрози для досягнення бажаного рівня операційної ефективності в перспективі.

Крім того, наведені дані дозволяють констатувати реактивне пристосування національних лідерів до змін зовнішнього середовища, хоча їхні ринкові позиції створюють передумови для значного впливу на його формування, тобто проактивної поведінки задля підвищення умов основної діяльності. Так, скорочення ринку

пива позначилося на тому, що починаючи з 2015 року підприємства створювали умови для виробництва нових сортів пива, але не виводили на ринок нові бренди.

Розширюючи асортимент торгових марок (ТМ), компанії традиційно фокусуються на ТМ, що мали найбільший попит у минулому: ПАТ «САН ІнБев Україна» — ТМ «Чернігівське», ПАТ «Карсберг Україна» — ТМ «Львівське». Несвоєчасна відмова від попередніх формул успіху не виправдовує себе в умовах динамічних змін: як наслідок, стрімке скорочення частки ринку ТМ «Чернігівське» і ТМ «Львівське». Реагування постфактум на ці зміни не дозволяє забезпечити бажані показники ефективності: так, падіння попиту на економічні сорти ТМ «Львівське» керівництво ПАТ «Карсберг Україна» намагалося компенсувати запуском саббренду *Robert Dorms* на межі середньоцінового і преміального сегментів. Однак реактивне реагування не дозволило створити необхідні умови для забезпечення бажаного рівня операційної ефективності.

Натомість у ПАТ «ПБК «Радомишль» були використані потенційні резерви розширення

продуктового портфеля за рахунок виробництва за ліцензією пива *Heineken* і запуску бренду *Krusovice*.

За півтора року бренд *Heineken* зайняв 1 % вітчизняного ринку.

Темпи приросту обсягів виробництва і реалізації продукції мають найвищі значення на цьому підприємстві, не зважаючи на складність ринкової кон'юнктури в той період.

Крім того, не зважаючи на ринкові тренди, компанія нарощує статус виробника преміальних марок пива, чим створює передумови для

забезпечення бажаного рівня операційної ефективності протягом тривалого проміжку часу.

Для вибірки досліджуваних підприємств характерним є переважання дистриб'юторської системи продажу пива, яка доповнюється прямими каналами реалізації через мережі супермаркетів та гіпермаркетів. Крім того, високий рівень якості продукції, що відповідає світовим стандартам, дозволяє вітчизняним пивоварним компаніям нарощувати обсяги експорту. Так, лише ПАТ «Оболонь» експортує свою продукцію у 39 країн світу (табл. 4).

Таблиця 4

Показники експорту пива вітчизняними підприємствами

Показник	Роки				
	2012	2013	2014	2015	2016
ПАТ «САН ІнБев Україна»					
Обсяг експорту пива, тис. грн	79 008	79 617	60 940	62 464	79 633
Частка експорту у структурі обсягів реалізації пива, %	2,00	2,43	1,89	1,69	1,91
ПАТ «Карлсберг Україна»					
Обсяг експорту пива, тис. грн	130 911	158 419	124 998	136 578	129 535
Частка експорту у структурі обсягів реалізації пива, %	4,10	4,75	3,80	3,24	2,79
ПАТ «Оболонь»					
Обсяг експорту пива, тис. грн	1 794 690	2 199 980	1 446 250	1 097 600	1 127 000
Частка експорту у структурі обсягів реалізації пива, %	50,9	65,1	52,3	35,0	37,3
ПАТ «ПБК «Радомишль»					
Обсяг експорту пива, тис. грн	2 796	4 972	11 032	7 354	4 318
Частка експорту у структурі обсягів реалізації пива, %	0,8	0,8	1,4	0,7	0,3
ПАТ «Полтавпиво»					
Обсяг експорту пива, тис. грн	138 071	220 178	326 609	238 290	354 169
Частка експорту у структурі обсягів реалізації пива, %	1,8	2,1	2,2	1,1	1,7

Торговельні мережі на сьогодні оцінюються як більш масштабні та перспективні канали реалізації пива, оскільки характеризуються стійким зростанням обсягів реалізації. Натомість спостерігається стрімке скорочення обсягів збуту у традиційних продуктових магазинах унаслідок посилення споживчого раціоналізму, що зумовлює переорієнтацію до планових купівель у великих супермаркетах. На відміну від лідерів ринку, середні підприємства (ПАТ «Полтавпиво», ПАТ «ПБК «Радомишль») мають збалансований розвиток каналів роздрібної торгівлі, що дозволило їм нарости обсяги реалізації у традиційних магазинах і мережевому роздробі. Аналогічна тенденція «витиснення» лідерів ринку середніми підприємствами характерна здебільшого для невеликих населених пунктів, у яких нараховується найбільша кількість немережових продуктових магазинів. За прогнозованими висновками аналітиків, укріплення позицій

середніх підприємств — довгостроковий тренд, що визначається не лише лояльністю регіональних споживачів, а й розвитком спеціалізованого роздробу. Також їх суттєво підтримує місцева влада: акцизи і непрямі ефекти операційної діяльності регіональних пивоварів стали важливою статтею поповнення місцевих бюджетів.

Таким чином, спостерігається поляризація каналів збуту продукції: національні лідери нарощують обсяги реалізації завдяки супермаркетам, середні орієнтуються на спеціалізований роздріб.

Продажі пива у кегах у магазинах розливного пива — їхній основний канал збуту, на який припадає майже 50 % реалізації. Крім того, ринок тарованого пива регіональних брендів теж має тенденцію до зростання. Варто відзначити, що саме середні підприємства найбільше використовують потенціал збуту *HoReCa*, пивні паби, ресторани і бари все більше приваблюють

споживачів, а оскільки відвідувачі таких закладів здебільшого забезпечені особи, регіональні компанії мають можливість збільшувати частку цього сегмента в обсягах реалізації, відповідно, їхні середньореалізаційні ціни значно перевищують аналогічний показник лідерів ринку. Крім того, середні підприємства орієнтовані на відкриття власних фірмових закладів.

Статистичні дані, наочно представлені на рис. 6, дозволяють констатувати таке: по-перше, попри те, що підприємства пивоварної галузі перебувають під впливом однакових факторів макро- і мезосередовища, тренд фінансових результатів операційної діяльності має хаотичний характер і не дозволяє виокремити типові тенденції їхніх змін; по-друге, динамічний характер середовища функціонування та адаптивні ситуаційні реакції підприємств на них унемож-

ливають виокремлення кращої «еталонної» (за М. Портером) практики та підтверджують необхідність їх ідентифікації крізь призму не галузевого позиціонування, а пошуку потенційних (не існуючих на сьогодні) резервів підвищення операційної ефективності.

Варто акцентувати увагу на тому, що тенденції, які характерні для пивоварних «гігантів», не корелюють з тенденціями змін фінансових результатів діяльності середніх підприємств. Попри негативні фактори макро- і мезосередовища, вони стрімко нарощують обсяги виробництва і реалізації пива: так, протягом досліджуваного періоду цей показник у натуральному вимірі збільшився на 124 % у ПАТ «ПБК «Радомишль» і на 94,7 % — у ПАТ «Полтавпиво», що призвело до зростання їхньої частки ринку з 1,4 до 6 % та з 0,49 до 1,81 % за 2012—2016 рр. відповідно.

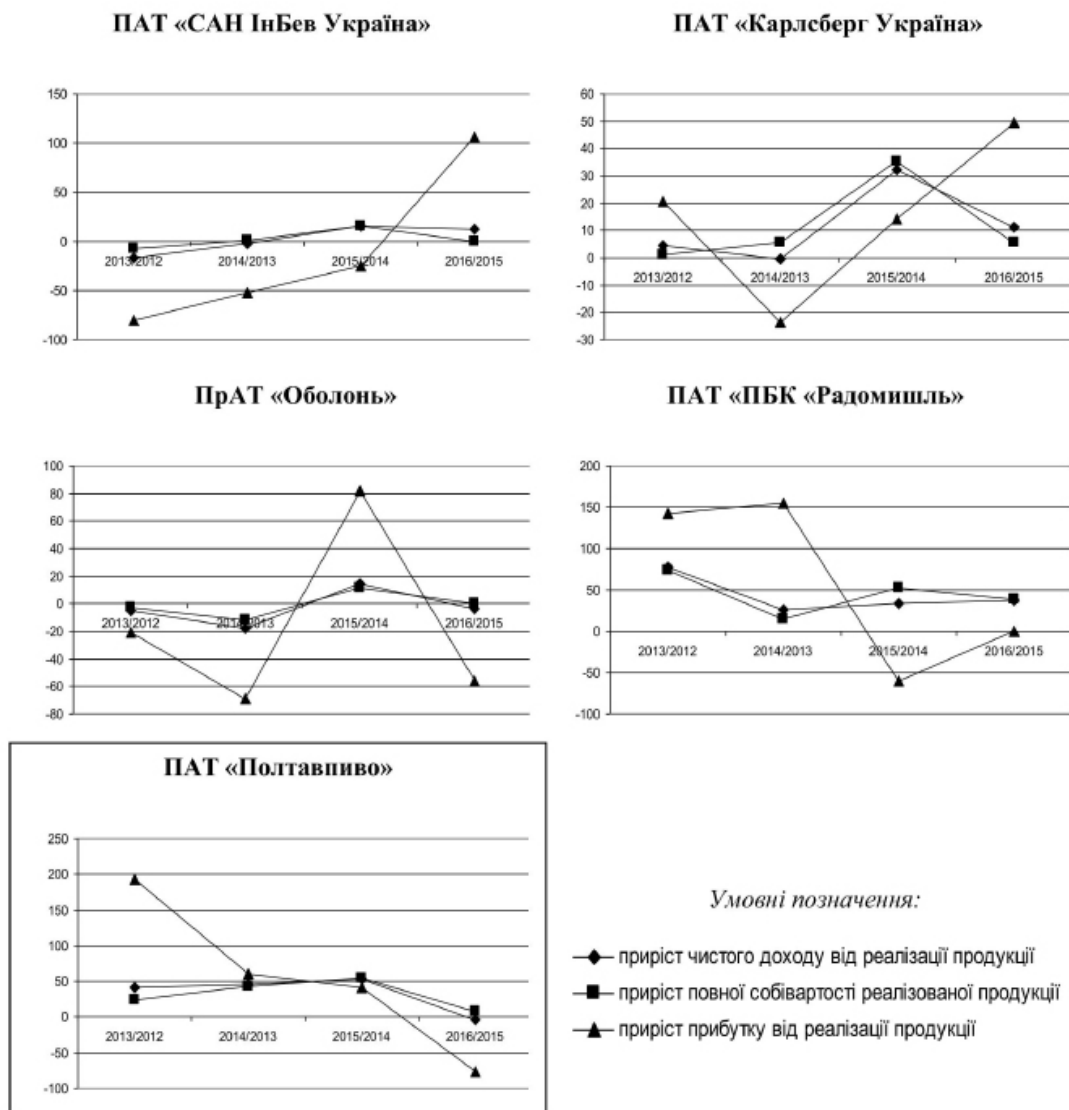


Рис. 6. Динаміка фінансових результатів операційної діяльності вітчизняних пивоварних підприємств у 2012—2016 рр.

Примітка. Розраховано авторами за даними фінансової звітності підприємств.

Причина стрімкого збільшення цього показника лежить не у площині причин оптимізації бізнес-процесів, скорочення витрат тощо. Вона полягає саме в тому, що ці підприємства (ПАТ «ПБК «Радомишль» і ПАТ «Полтавпиво») презентують середні пивоварні компанії, які мають незначні обсяги виробництва, а відповідно й більший резерв до зростання.

Обсяг реалізації пивоварних «гігантів», обсяг реалізації яких досяг більш ніж 5 млн Гл у натуральному еквіваленті та вимірюється мільярдами гривень унеможливорює такі темпи

приросту. Ці підприємства є лідерами галузі, що досягли стану «гіперстійкості», яка свого часу створювала передумови для їх позиціонування на пивному ринку, а зараз стримує їх зростання внаслідок досягнення критичних точок росту.

Аналізуючи середні підприємства, варто відзначити, що свою продукцію вони презентують переважно у преміум сегменті. Тобто їхні середньореалізаційні ціни вищі, ніж у великих пивоварних компаній, а портфель брендів більш збалансований (табл. 5).

Таблиця 5

**Рентабельність продукції вітчизняних пивоварних підприємств
у 2012—2016 рр., %**

Показник	Роки				
	2012	2013	2014	2015	2016
ПАТ «САН ІнБев Україна»	5,8	-5,1	-7,6	-8,2	2,9
ПАТ «Карлсберг Україна»	20,8	24,8	17,9	15,1	21,5
ПАТ «Оболонь»	14,1	11,4	4,1	6,6	2,9
ПАТ «ПБК «Радомишль»	6,6	9,2	20,4	5,3	3,8
ПАТ «Полтавпиво»	0,6	15,0	16,8	15,2	3,3

Не можна погодитися з висновками науковців, які, урахувавши фактори зовнішнього середовища (зростання акцизів, вартості сировини, зниження купівельної спроможності споживачів і, як наслідок, зростання ціни пива), визначають ключовим резервом підвищення ефективності скорочення витрат.

Не заперечуючи об'єктивну необхідність управління витратами, прагнемо акцентувати увагу на такому:

по-перше, більшість витрат на пивоварних підприємствах не підконтрольні менеджменту;

по-друге, інноваційний і проактивний характер діяльності вітчизняних пивоварних «гігантів» призвів до майже повного вичерпування таких резервів (створення власного виробництва солоду, упровадження енергоефективних і ресурсозберігальних технологій тощо).

Висновки. Установлено, що негативний тренд фінансових результатів вибірки досліджуваних пивоварних підприємств зумовлений впливом факторів зовнішнього середовища. Основними факторами зовнішнього середовища, які мали найбільший вплив на рівень операційної ефективності в досліджуваному періоді, є такі: анексія Криму, розрив торговельних відносин із найбільшим імпортером пива — Росією, депреміалізація структури ринку пива, скорочення споживчого попиту, низка законодавчих актів, що обмежує рекламу пива і кількість торговельних точок та ін. Сукупність негативних факторів, на які топ-менеджмент досліджуваних підприємств не має впливу, актуалізує пошук можливостей бізнес-середовища задля ідентифікації, оцінювання та реалізації потенційних резервів їхнього розвитку.

Список використаних джерел

1. Бичікова Л. А. Стан та особливості розвитку ринку пивоварної промисловості / Л. А. Бичікова // Вісник Хмельницького університету. — 2016. — № 5. — Т. 1. — С. 20—23.
2. Легкий О. А. Розвиток інструментів маркетингових комунікацій пивоварних підприємств у цифровій економіці / О. А. Легкий, О. М. Сохацька // Інтелект ХХІ. — 2016. — № 5. — С. 84—90.
3. Шереметинська О. В. Аналіз конкурентоспроможності продукції провідних українських підприємств на ринку пива / О. В. Шереметинська, А. В. Азіян // Інвестиції: практика та досвід. — 2016. — № 4. — С. 53—57.

4. Україна у цифрах 2016 : стат. збірник / за ред. І. Є. Вернера. — Київ : Державна служба статистики України, 2017. — 240 с.
5. Рынок пива Украины: большая тройка стала меньше [Электронный ресурс]. — 2017. — Режим доступа : <http://www.pivnoe-delo.info/2017/02/03/rynok-piva-ukrainy-bolshaya-trojka-stala-menshe>.
6. Сравнительная характеристика пивной отрасли в Украине и странах ЕС [Электронный ресурс]. — Режим доступа : <https://koloro.ua/media/upload/images/issledovanie-ukrainskogo-rynka-piva.jpg>.
7. Реалізація промислової продукції за видами за переліком PRODCOM [Електронний ресурс]. — 2016. — Режим доступу : http://ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2016/pr/vr_rea_ovpp/vr_rea_ovpp_u/arh_gprvr_u.html.
8. Підвищення ефективності діяльності підприємств харчової та переробної галузей АПК : матеріали V Всеукраїнської науково-практичної конференції, м. Київ, 17—18 листопада 2016 р. : тези доповідей. — Київ : НУХТ, 2016. — 219 с.
9. Ляшко К. Исследование украинского рынка пива: тенденции и прогноз [Электронный ресурс] // Koloro. — 2016. — 18 ноября. — Режим доступа : <https://koloro.ua/blog/issledovaniya/issledovanie-ukrainskogo-rynka-piva.html>.
10. Рынок пива Украины 2017 [Электронный ресурс]. — Режим доступа : <http://www.pivnoe-delo.info/2017/09/03/rynok-piva-ukrainy-2017>.
11. Вигівська І. М. Проблемні питання бухгалтерського обліку і контролю незавершеного виробництва пивоварних підприємств / І. М. Вигівська // Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу. — 2015. — Вип. 2. — С. 38—49. — (Сер. : Бухгалтерський облік, контроль і аналіз).

JEL Classification L100, L660

CONDITIONS AND TRENDS OF DEVELOPMENT OF DOMESTIC BEVERAGES ENTERPRISES

OSOKINA Alla,

Ph. D. in Economics,

Associate Professor of the Department of Management

Vadym Hetman Kyiv National University

NIKIFORCHIN Mariana,

Applicant of the Department of Management

Vadym Hetman Kyiv National University

Annotation. *The article presents the results of a retrospective analysis of the activity of domestic breweries. Diagnostics of macro- and meso-environmental factors is carried out. The threats and possibilities of their functioning and development are determined, which are systematized in the stacking analysis matrix.*

Key words: *brew enterprises, stealth analysis, financial results, profitability of implementation.*

The tendencies of development of domestic breweries are singled out. It is established that for 2013—2016, the rapid decrease of beer production in Ukraine is characteristic. The main factors of negative dynamics are identified: the closure of markets in the East of Ukraine and the Crimea, political and economic instability, reduction of purchasing power of the population, increase of excises, rising prices of resources, imperfect legislation, restrictions on advertising and prohibition of branded products. As a consequence, isolated negative macroeconomic trends: reducing the investment attractiveness of domestic breweries and reducing the export of beer. Attention is drawn to the fact that, despite the negative factors, there are perspective opportunities for the development of domestic breweries, which are systematized in the stacking analysis matrix.

The key parameters of the activity of brewing enterprises are systematized. The capital-intensive nature of their production and a significant degree of depreciation of fixed assets on the background of continuous improvement of business processes, implementation of resource-saving technologies and new beer varieties are determined. By expanding the range of brands, companies traditionally focus on those who enjoyed the greatest demand in the past.

It is established that despite the fact that enterprises of the brewing industry are under the influence of identical factors of macro and meso environments, the trend of financial results of operating activity is chaotic and does not allow to distinguish typical tendencies of their changes. The dynamic nature of the functioning environment and the adaptive situational reactions of enterprises impede the identification of the best "reference" (according to M. Porter) practices and confirm the need for their identification through the prism of non-sectoral positioning, and the search for potential (not existing today) reserves to increase operational efficiency.

Attention is drawn to the fact that the tendencies that are characteristic for brewing "giants" do not correlate with the tendencies of changes in the financial results of the activities of medium-sized enterprises. Despite the negative factors of the macro- and meso-environments, they are rapidly increasing the volume of beer production and sales. The reason for this is that they have a larger reserve for growth. Instead, the leaders of the industry have reached a state of "hyper-stability", which now holds back their growth as a result of reaching critical growth points.

References

1. Bichikova, L. A. (2016). Stan ta osoblivosti rozvitku rinku pivovarnoyi promislovosti [State and characteristics of the market for the brewing industry]. *Visnik Hmel'nitskogo universitetu — Bulletin of the Khmel'nitsky University*, 5, 1, 20—23 [in Ukrainian].

2. Legkiy, O. A. (2016). Rozvitok instrumentiv marketingovih komunikatsiy pivovarnih pidpriemstv u tsifrovoy ekonomitsi [Development of marketing communications tools for breweries in the digital economy]. *Intelekt HHI — Intelekt XXI*, 5, 84—90 [in Ukrainian].
3. Sheremetinska, O. V. (2016). Analiz konkurentospromozhnosti produktsiyi providnih ukrayinskih pidpriemstv na rinku piva [Analysis of the competitiveness of the leading Ukrainian enterprises in the beer market] *Investitsiyi: praktika ta dosvid — Investments: practice and experience*, 4, 53—57 [in Ukrainian].
4. (2017). *Ukrayina u tsifrah 2016. Statistichniy zbirnik za redaktsiyu I. E. Vernera* [Ukraine in figures 2016: Stat. compilation for ed. I. E. Werner]. Kiyiv: Derzhavna sluzhba statistiki Ukrayini [in Ukrainian].
5. *Rynok piva Ukrainyi: bolshaya trojka stala menshe* [The beer market of Ukraine: the big three became smaller]. (2017). Retrieved from: <http://www.pivnoe-delo.info/2017/02/03/rynok-piva-ukrainy-bolshaya-trojka-stala-menshe> [in Russian].
6. *Sravnitel'naya harakteritiska pivnoy otrasli v Ukraine i stranah ES* [Comparative characteristics of the beer industry in Ukraine and the EU countries]. (n. d.). Retrieved from: <https://koloro.ua/media/upload/images/issledovanie-ukrainskogo-rynka-piva.jpg> [in Russian].
7. Realizatsiya promislivoyi produktsiyi za vidami za perelikom PRODCOM [Implementation of industrial products by types in the list of PRODCOM]. (2016). Retrieved from: http://ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2016/pr/vr_rea_ovpp/vr_rea_ovpp_u/arh_rppvp_u.html [in Ukrainian].
8. Pidvischennya efektyvnosti diyalnosti pidpriemstv harchovoyi ta pererobnoyi galuzey APK [Increasing the efficiency of the enterprises of the food and processing industries of the agroindustrial complex]. (2016). *Materials of the All-Ukrainian scientific and practical conference*. Kyiv: NUHT [in Ukrainian].
9. Ljashko K. (2016, November 18). *Issledovanie ukrainskogo ryinka piva: tendentsii i prognoz* [Research of the Ukrainian beer market: trends and forecast]. Retrieved from: <https://koloro.ua/blog/issledovaniya/issledovanie-ukrainskogo-rynka-piva.html> [in Russian].
10. Rynok piva Ukrainyi 2017 [The beer market of Ukraine 2017]. *www.pivnoe-delo.info*. Retrieved from: <http://www.pivnoe-delo.info/2017/09/03/rynok-piva-ukrainy-2017> [in Russian].
11. VigIvska, I. M. (2015). Problemni pitannya buhgalterskogo obliku i kontrolyu nezavershenogo virobnitstva pivovarnih pidpriemstv [Problematic issues of accounting and control of the incomplete production of brewing enterprises]. *Problemi teorii ta metodologiyi buhgalterskogo obliku, kontrolyu i analizu — Problems of the theory and methodology of accounting, control and analysis*, 2, 38 —49 [in Ukrainian].

УДК 330.342

ІНТЕЛЕКТУАЛЬНІ ДРАЙВЕРИ АДАПТАЦІЇ СУЧАСНИХ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ «ІНДУСТРІЇ 4.0»

САГАЙДАК Михайло Петрович,

*професор кафедри економіки та підприємництва
ДВНЗ «Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана»
e-mail: michael_p_s@ukr.net*

КРИВОРУЧКІНА Олена Володимирівна,

*доцент кафедри економіки та підприємництва
ДВНЗ «Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана»
e-mail: elena.k1810@ukr.net*

Анотація. *Визначено принципові зміни бізнес-середовища під впливом ключових трендів «Індустрії 4.0».*

Актуалізовано основні інтелектуальні драйвери адаптації підприємств і прогнозну трансформацію їхньої ієрархічності. Структуровано ключові компетенції персоналу. Встановлено їхній взаємозв'язок із забезпеченням адаптації підприємств до умов Четвертої промислової революції. Обґрунтовано пріоритетні напрями розвитку компетенцій майбутнього.

Ключові слова: *адаптація, «Індустрія 4.0», компетенції, компетентності, інтелектуальні драйвери.*

Постановка проблеми. Сучасний етап функціонування і розвитку бізнес-структур характеризується принциповими змінами середовища господарювання, що актуалізує проблематику дослідження інтелектуальних драйверів адаптації вітчизняних підприємств в умовах розгортання Четвертої промислової революції. Статистичні дані, оприлюднені компанією KPMG, свідчать, що сучасними загрозами для зростання бізнесу в Україні є ризик кадрового дефіциту, що становить 86 % відповідей респондентів (топ-менеджмент 64 різногалузевих компаній) проти 20 % загальносвітового [1, с. 10-11]. При цьому 51 % опитаних керівників вважають, що цей ризик є найбільш небезпечним для адаптації підприємств в умовах динамічних змін, зумовлених масштабуванням ключових трендів «Індустрії 4.0».

Аннотация. *Определены принципиальные изменения бизнес-среды под влиянием ключевых трендов «Индустрии 4.0». Актуализированы основные интеллектуальные драйверы адаптации предприятий и прогнозную трансформацию их иерархичности. Структурированы ключевые компетенции персонала. Установлено их взаимосвязь с обеспечением адаптации предприятий к условиям Четвертой промышленной революции. Обоснованы приоритетные направления развития компетенций будущего.*

Ключевые слова: *адаптация, «Индустрия 4.0», компетенции, компетентности, интеллектуальные драйверы.*

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематика адаптації підприємств до динамічних змін умов господарювання розглядається в наукових працях як зарубіжних, так і вітчизняних науковців, зокрема, Р. Аккофа, Б. Бенсусана, П. Браунінга, О. Гребешкової, П. Друкера, Д. Кінга, М. Ковені, О. Колодіної, В. Нагорянської, І. Отенко, О. Рачкован, Б. Уільямса. Доцільність розвитку наукового доробку адаптації підприємств визначається загальносвітовими трендами, які призводять до прискорення змін (технологічних, економічних, культурних, соціальних), посилення мобільності капіталу, технологій, інформації та ін. Для збереження цілісності економічних систем будь-якого рівня, забезпечення їхнього ефективного функціонування і розвитку необхідним є фокусування управлінської уваги на інтелектуальних драй-

верах адаптації компаній, які набувають статус ключових у сучасних умовах зміни бізнес-середовища.

Мета статті. На основі ключових трендів, які визначають принципи зміни умов господарювання в контексті «Індустрії 4.0», охарактеризувати інтелектуальні детермінанти адаптації сучасних підприємств і визначити напрями їх активізації.

Виклад основного матеріалу. Для можливостей своєчасного реагування підприємства на динамічні зміни середовища господарювання важливого значення набувають узагальнення і систематизація основних трендів концепції «Індустрія 4.0», до яких за результатами дослідження віднесено такі:

- масштабування технологій штучного інтелекту, трансформація операційних моделей у нові цифрові моделі;
- принципова зміна системи бізнес-відносин, формування нових форм партнерства, що об'єктивно вимагає нових підходів до конструктивної взаємодії зі стейкхолдерами;
- зростання ролі персоналу як творця і носія інноваційних рішень, принципова зміна у затребуваних професіях при дотриманні ключової вимоги – своєчасного ситуаційного пристосування до змін та перманентного розвитку професійних навичок і компетенцій;
- пріоритетність інвестування в розвиток людських ресурсів, що кумулятивно продукує зміну наявних бізнес-моделей та сприяє транс-

формації портфелю продуктів та послуг компанії;

– скорочення попиту на працівників, що виконують виключно рутинізовані операції та зростання попиту на нові, креативні професії, які вимагають нових навичок і здатностей;

– фокусування управлінської уваги на довгостроковому і сталому зростанні компаній, при цьому фінансові результати втрачають позиції найважливішого показника комерційного успіху підприємства.

К. Шваб характеризує сучасні соціально-економічні зміни бізнес-середовища як феноменальні за масштабами [2, с. 42]. Відповідно, не можна не погодитися з висновками науковців стосовно того, що несвоечасна адаптація до цих змін загрожує факту виживання компаній [3, с. 170]. Парадоксальність ситуації полягає в тому, що в епоху «Індустрії 4.0» найважливішого значення набувають не роботи, не цифрові технології, не великі дані, а, перш за все, люди як носії інтелектуальних ресурсів. Прискорення темпу поширення нововведень, ускладнення змін об'єктивно вимагають зміни моделей і стилю управління.

Розвиток автоматизації та штучного інтелекту полегшує, з одного боку, фізичну працю, з другого – призводить до посилення її творчого початку, що зумовлює не стільки зростання вимог до рівня кваліфікації персоналу, скільки до здатностей і можливостей проактивного реагування на майбутні зміни.



Рис. 1. Ієрархічна трансформація інтелектуальних драйверів адаптації сучасних підприємств

Примітка. Сформовано за [8].

Ще з кінця XX століття увага науковців почала фокусуватися на ментально-когнітивних факторах забезпечення ефективного функціонування і розвитку компаній в умовах динамічних змін середовища господарювання. Так, К. Прахалад актуалізував поняття «домінантна логіка» як адекватність і своєчасність реагування менеджерів на зміни різного характеру з урахуванням специфіки бізнесу та управлінського досвіду [4, с. 490]. У XXI столітті перелік інтелектуальних детермінант адаптації доповнювався талантом, креативністю, спонтанністю в ухваленні рішень та уявленнями, що існують у підсвідомості суб'єктів управління та визначають відчуття особливих ситуацій і способів дій у них [5, с. 188]; можливостями адекватної операціоналізації майбутнього, змісту змін і процесуальних змін по досягненню бажаного стану підприємства, творчою уявою [6, с. 249]; здатностями до використання непередбачуваних обставин і випадковостей [7, с. 298].

Розвиток наукової думки стосовно інтелектуальних драйверів адаптації підприємств, поряд з акумулюванням емпіричних даних, дозволив сформувати певний конструкт їхньої ієрархічності (рис. 1).

Кардинальні зрушення, що відбуваються в сучасному бізнес-середовищі, підтверджують їхню значущість, але трансформують пріоритетність. Здатності персоналу до розв'язання комплексних проблем і 2020 року матимуть ключове значення в управлінській практиці. При цьому на перший план виходять критичне мислення і творчість у всіх її проявах, яку не здатні на сьогодні замінити ані роботи, ані штучний інтелект. Варто зазначити, що пріоритетність інтелектуальних детермінант адаптації сучасних підприємств визначається такими позиціями. По-перше, це посилення чутливості компаній до змін середовища господарювання, що зумовлює виключну увагу як до реагування на його слабкі сигнали, так і передбачення майбутнього. По-друге, збереження вектору руху підприємства не на основі авторитарного управління і чітких схем контролю, а на забезпеченні комунікаційної і координаційної взаємодії всіх учасників економічних відносин. По-третє, зростання ролі ініціатив, експериментів, здатностей відчувати ірраціональні аспекти, які забезпечують лідируючі позиції в бізнесі та дозволяють виходити за рамки традиційного і відомого.

Технологічні зміни, притаманні цифровій економіці, створюють нові ринкові умови і ви-

значають об'єктивну необхідність активізації інтелектуальних чинників адаптації підприємства. Для утримання позицій у сучасному високотехнологічному світі персонал підприємства має володіти певним набором сучасних компетенцій і компетенцій майбутнього. Підхід до розвитку і посилення власних компетенцій персоналу в контексті концепції «Індустрія 4.0» має відбуватись у ланцюжку таких складових: вивчати, шукати, думати, співпрацювати, діяти, змінюватися, ухвалювати рішення і відповідати за них.

Зазначені складові мають ціннісно-змістовні, загальнокультурні, навчально-пізнавальні, інформаційні, комунікаційні, соціальні та особистісні змісти, які скрізь призму критичного мислення дозволять не лише сприймати, переоцінювати і переосмислювати інформацію, а перш за все мінімізуватимуть когнітивні викривлення, постійно навчатись і професійно удосконалюватись, адекватно сприймати інновації та адаптовуватись до складного, мінливого і складнопредбачуваного світу.

Визначення особистісних, професійних і ділових якостей персоналу дозволяє розробити модель компетенцій, застосування якої на практиці дозволить підприємствам більш швидко і гнучко адаптуватись до зміни агресивного середовища і поведінкових реакцій споживачів. Для побудови такої моделі перш за все варто дійти узгодженості у визначенні сутності понять «компетенція» і «компетентність», які в літературних джерелах іноді ототожнюються. Науковці здебільшого під поняттям «компетенція» розуміють, з одного боку, комплексний інтегрований показник, що характеризує професійний рівень фахівця, а з другого – сукупність професійних і особистісних його якостей, потрібних для здійснення ефективної трудової діяльності. Компетенції, на думку С. Кучерової, являють собою комплекс необхідних характеристик (якостей) працівника, які він проявляє в реальній діяльності для успішного досягнення поставлених цілей у конкретних умовах. До компетенцій відносять як знання і навички, так і особистісні характеристики: природжені здібності, емоційні особливості і вольові установки, що проявляються в поведінці [9]. Ґрунтуючись на такому баченні, переважна більшість науковців під компетенцією розуміє поінформованість, обізнаність, кваліфікацію.

Під поняттям «компетентність» розуміють сукупність таких складових, як освіченість,

майстерність, обдарованість особистості тощо. Як зазначає М. Чошанов: «Компетентність – це не просто володіння знаннями, а постійне прагнення до їх оновлення і використання в конкретних умовах» [10].

На думку С. Кучерової, компетентність – це вміння виконувати функції відповідно до передбачених посадою стандартів. Причому компетентність дозволяє продемонструвати вміння в дії, тобто в реальних робочих ситуаціях (включаючи пов'язаний із цим психологічний тиск), а не тільки знання теорії або розуміння того, як це робиться [9].

Відтак компетентність характеризує фраза «Знаю, що потрібно робити».

Узагальнюючи, зазначимо, що компетентність – характеристика спеціаліста, а компетентність – характеристика його діяльності. Таким чином, ці поняття близькі та взаємопов'язані: щоб бути компетентним (уміти виконувати вимоги), потрібно володіти компетенціями (мати необхідні ділові якості) [9]. Отже, на нашу думку, компетенція є складовою ширшого поняття «компетентність».

Для формування набору компетенцій персоналу в умовах Четвертої промислової революції виявляється недостатньо його наявних знань, умінь, навичок і досвіду. Ключові компетенції персоналу підприємств в контексті концепції «Індустрія 4.0» наведено на *рис. 2*.



Рис. 2. Ключові компетенції персоналу підприємств у контексті концепції «Індустрія 4.0»

Примітка. Розроблено авторами.

На основі сформульованих науковцями положень відносно того, що людина проявляється в системі відносин до суспільства, інших людей, до себе, до праці, І. Зимня пропонує виділити три групи ключових компетентностей, які повинні бути притаманні персоналу за сучасних умов функціонування підприємств:

1) компетентності, що відносять до самого себе як до особистості, як до суб'єкта життєдіяльності;

2) компетентності, що належать до взаємодії людини з іншими людьми;

3) компетентності, що відносять до діяльності людини, проявляються в усіх її типах і формах [11].

У структурі компетенцій, що віддзеркалює стратегію, цінності та конкурентні переваги підприємства в умовах «Індустрії 4.0», є такі види компетенцій персоналу:

1) корпоративні – загальні для всього підприємства, їхню основу формують здібності, цінності та установки, що характеризують людину як особистість;

2) професійні, основу яких формують знання і вміння, які характеризують людину як професіонала, а не як особистість:

– клієнтоорієнтовані (знання, вміння, навички і досвід потрібні для виявлення і найкращого задоволення потреб клієнта і досягнення маркетингових цілей підприємства);

– менеджерські (знання і вміння, потрібні керівникові для ефективної організації діяльності, своєї та співробітників підприємства);

– процесні (вміння, потрібні для взаємодії і досягнення результатів з урахуванням правил і стандартів роботи підприємства);

– технічні (знання про об'єкти і вміння користуватися сучасною технікою і програмним забезпеченням) (рис. 3).



Рис. 3. Види компетенцій персоналу підприємств в умовах концепції «Індустрія 4.0»

Примітка. Доповнено за [12].

З урахуванням названих видів компетенцій можна побудувати модель компетенцій персоналу, яка, з одного боку, являє собою сукупність ключових його компетенцій (портрет «ідеального співробітника»), потрібних для вирішення бізнес-завдань, досягнення цілей і успіху підприємства, з другого боку, вона є одним із інструментів ефективного управління корпоративною культурою і сприйняття інновацій та вміння гнучко адаптуватися до умов середовища.

Формування корпоративної культури, у т. ч. пов'язане з низкою інновацій, які направ-

лені на досягнення бізнес-цілей і збереження конкурентоспроможності підприємства. При цьому варто особливо підкреслити комплексний взаємопов'язаний характер професійних і особистісних якостей персоналу (рис. 4). Щоб остаточно визначитись із професійними та особистісними якостями персоналу, доцільно здійснити аналіз його роботи за окремими компонентами. Використовуючи перелік критеріїв для оцінювання компетентності, побудований на аналітичній оцінці дій, рішень і поведінки персоналу в кожній конкретній ситуації, можна отримати «портрет ідеального працівника».

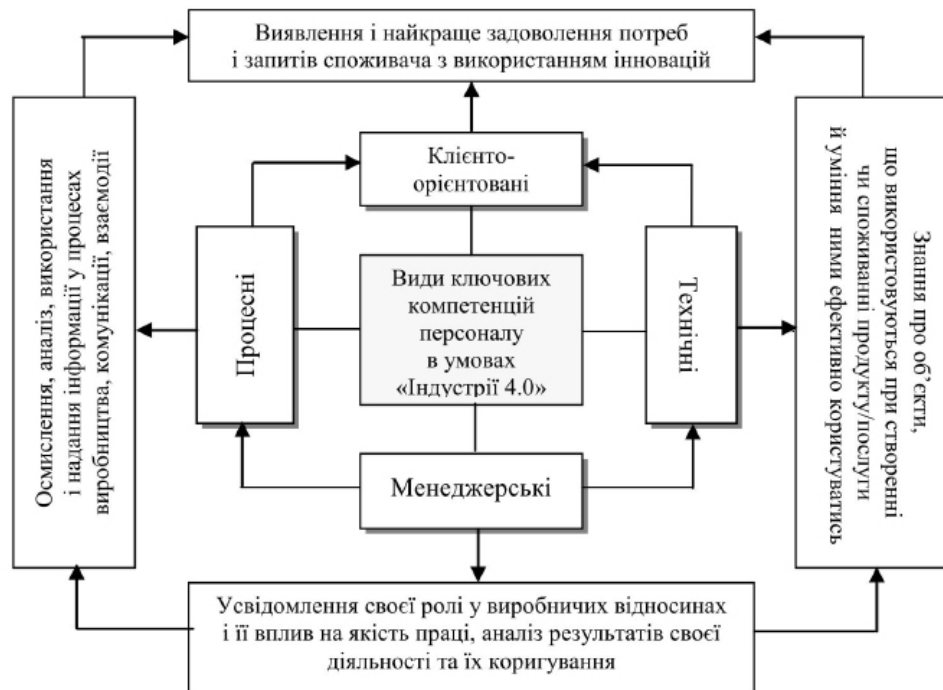


Рис. 4. Взаємозв'язок компетенцій персоналу в забезпеченні адаптації сучасних підприємств до умов «Індустрії 4.0»

Примітка. Авторська розробка.

Грунтуючись на описі ключових компетенцій персоналу, можна чітко сформулювати поведінкові індикатори для визначення того, як кожна компетенція реалізується. Згідно з традиційним підходом, усі функціональні обов'язки співробітників підприємства описувалися через перерахування основних функцій, дій і операцій. Проаналізувавши якості, якими повинен володіти персонал, для того, щоб виконувати ці операції, і згрупувавши схожі елементи робочої поведінки, можна отримати опис компетенцій через поведінкові індикатори. Такі поведінкові індикатори можна вважати стандартним набором компетенцій для виконання вимог конкретної посади.

Орієнтирами сучасного управління підприємством повинні стати відповідність і своєчасність дій менеджменту природі змін; «природний відбір» кращих практик та набуття нових навичок і розвитку професійних компетенцій, забезпечення оптимального поєднання можливостей самоорганізації та гнучких підходів до управління підприємством.

Значний потенціал у цьому контексті мають практики особистого розвитку персоналу. Інструментарій їх реалізації на сьогодні представлений широким спектром: від самонавчання в режимі реального часу до евристичної – посилення творчого початку і натхнення у професійній діяльності, що стимулює персонал до нових

досягнень та амбіційності. Це створює передумови до залученості працівників як основи формування культури співучасті, позитивними наслідками якої є зростання відповідальності, ініціативності та «виходу» за рамки суто професійних обов'язків. Дедалі більше бізнес-практиків акцентують увагу на ролі залученості персоналу в реагуванні на зміни середовища і визначають фактори її активізації: ефективна взаємодія керівництва і співробітників, розвиток лідерства і зворотного зв'язку між менеджерами і персоналом, робота з талантами.

Особливого значення набуває «виращування» команди змін – команди найактивніших працівників, які мають потенціал до забезпечення еволюціонування компанії на основі синергетичної єдності досвіду, когнітивних здатностей і здатностей до передбачення майбутнього, тобто органічного поєднання «спадкоємності» компанії з її «мінливістю», що інституалізується в нових управлінських практиках. Основними факторами ефективної командної роботи є: автономність, умови для розвитку її членів, створення атмосфери співробітництва і взаємного збагачення ідеями, високий рівень ентузіазму. Ці положення отримали розвиток у праці Ф. Лалу, в яких науковець зазначає виключне значення самоуправління для забезпечення максимальної відповідності компаній вимогам майбутнього [13, с. 86–90]. Високий рівень ентузіазму членів команди Ф. Лалу пояснює кризь призму емоційного підйому, що виникає внаслідок активного пошуку ідей та способів дій у невизначених умовах, які сприяють розв'язанню загальних проблем функціонування і розвитку підприємства.

Адаптивні можливості команди змін також визначаються також прозорістю їхньої діяльності на основі участі зацікавлених сторін в апробації та оцінюванні результатів її діяльності на різних етапах. При цьому варто зазначити, що формування команди змін не є стихійним процесом і потребує цілеспрямованих дій. Відповідно, сучасний менеджмент розширює стандартні дії з планування, координації, стимулювання і контролю системою заходів щодо формування ефективних команд змін системою заходів, спрямованих на формування ефективних команд, культивування командного духу, розвиткові відповідних цінностей. Зростання вимог до персоналу підприємства визначає доцільність розширення стандартних практик управління персоналом на основі поєднання

HR-аналітики і діджиталізації. Інструментарієм реалізації цього напряму виступає предикативна HR-аналітика, що інтегрує дані про працівників із різних джерел, дозволяє прогнозувати їхню поведінкову модель і потреби [1; 13].

Іншим напрямом розвитку інтелектуальних чинників адаптації підприємства в сучасних умовах є формування екосистем взаємовідносин, що стимулює пошук та обмін ідеями, мінімізує субординацію та активізує ініціативність. Цей напрям ґрунтується на принципі критичної маси, сутність якого полягає в тому, що коли частину співробітників (25–30%) залучають до процесу конструктивних комунікацій, далі відбувається ланцюгова реакція. Удосконалення комунікаційних практик у бік адаптаційної проблематики створює передумови для впровадження нових правил, інституцій, способів дій. Унікальним інструментом формування екосистем взаємовідносин є створення ситуаційних центрів як інформаційно-аналітичної системи підтримки ухвалення рішень в умовах невизначеності середовища господарювання.

На сьогодні трансформація економічних відносин повинна виходити за межі підприємства, що зумовлено появою нових моделей, які в узагальненому варіанті ідентифікуються як «економіка спільного споживання» (*sharing economy*). Чинниками появи і розповсюдження таких моделей є широкомасштабне використання Інтернету, використання соціальних мереж, геолокаційних даних у режимі реального часу. Ці чинники дозволяють оптимізувати процеси створення і пропонування споживчих цінностей на основі використання глобальних платформ. Застосування вищезазначених моделей сприяє генерації нових ідей і швидкості їх реалізації.

Висновки. Розвиток сучасних підприємств у довгостроковій перспективі пов'язаний із масштабуванням концепції «Індустрія 4.0», відповідно до якої можливості адаптації економічних систем будь-якого рівня визначаються, перш за все, інтелектуальними чинниками. Їхнє домінуюче значення зумовлене зростанням складності, невизначеності та динамічності бізнес-середовища, а ієрархічна трансформація доводить ключову роль творчості і креативності персоналу. Це визначає об'єктивну потребу своєчасного формування і подальшого розвитку компетенцій майбутнього задля адекватного реагування на зміни будь-якої природи. Пріоритетними напрямами активізації інтелектуальних чинників адаптації сучасних підприємств є використання

новітнього інструментарію практик особистого розвитку персоналу, створення команди змін, формування екосистеми відносин, що дозволяє координувати інтереси різних груп стейкхолдерів на основі конструктивної комунікаційної взаємодії та можливостей цифрових технологій.

Реалізація вищезазначених напрямів зумовлює доцільність застосування принципів управління, відповідно до яких посади топ-менеджерів повинні займати найбільш талановиті і креативні суб'єкти незалежно від їхнього соціального і економічного походження, тобто принципів меритократії.

Список використаних джерел

1. Карпушин К. Цифрові перегони. Як бізнесу безпечно розвиватись в умовах надшвидких змін / К. Карпушин // Журнал Бізнес. — 2018. — № 24. — С. 10—13.
2. Шваб К. Четвертая промышленная революция : пер. с англ. / К. Шваб. — Москва : Эксмо, 2016. — С. 42.
3. Виханский О. С. Управление бизнесом: взгляд из учебной аудитории / О.С. Виханский // Вестник Московского университета. — 2017. — № 4. — С. 161—175. — (Серия 6 : Экономика).
4. Prahalad C. K. The dominant logic: A new linkage between diversity and performance / C. K. Prahalad, R. A. Bettis // Strategic Management Journal. — 1986. — Vol. 7 (6). — P. 485—501.
5. Herbert P. Creating a global mindset / P. Herbert // Thunderbird International Business Review. — 2000. — Vol. 42 (2). — P. 187—200.
6. Chiles T. On Lachmannian and Effectual Entrepreneurship: A Rejoinder to Sarasvathy and Dew / T. Chiles, V. Gupta, A. Bluedorn // Organization Studies. — 2008. — Vol. 29. — № 2. — P. 247—253.
7. Harmeling S. Contingency as an Entrepreneurial Resource: How Private Obsession Fulfills Public Need / S. Harmeling // Journal of Business Venturing. — 2011. — Vol. 26. — № 3. — P. 293—305.
8. IV промышленная революция: какие навыки будут нужны в 2020 году [Электронный ресурс]. — Режим доступа : <http://finance.bigmir.net/business/65363-IV-promishlennaya-revoluciya-kakie-naviki-bydyt-nujni-v-2020-god>.
9. Кучерова С. Модель компетенций на службе эффективной работы организации [Электронный ресурс] / С. Кучерова. — Режим доступа : <http://hrliga.com/index.php?id=1036&module=profession&or=view>.
10. Польшкина С. Н. Компетентностный подход как методологическая основа обновления содержания образования [Электронный ресурс] / С. Н. Польшкина. — Режим доступа : http://www.orenipk.ru/kp/didakt/docs/2b/lek2_1.htm.
11. Зимняя И. А. Ключевые компетенции — новая парадигма результата образования [Электронный ресурс] / И. А. Зимняя. — Режим доступа : <http://www.eidos.ru/journal/2006/0505.htm>.
12. Компетенция, модель компетенций. Реферативное изложение работы Дэвида МакКлелланда «Тестирование компетенций, а не интеллекта» (Testing for Competence Rather Than for Intelligence; American Psychologist) [Электронный ресурс]. — Режим доступа : https://issuu.com/formatta/docs/002_informatter.
13. Лалу Ф. Открывая организации будущего / Ф. Лалу. — Москва : Манн, Иванов и Фербер, 2016. — С. 86—90.

JEL Classification O33, O38, M21, M31

INTELLIGENT DRIVERS OF ADAPTATION OF MODERN ENTERPRISES IN THE CONDITIONS OF INDUSTRY 4.0

SAHAIDAK Myhailo,

*Professor of the Department of Economics and Entrepreneurship
Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman*

KRYVORUCHKINA Olena,

*Associate Professor of the Department of Economics and Entrepreneurship
Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman*

Annotation. *The basic changes of the business environment under the influence of the key trends of "Industry 4.0" are determined. The main intellectual drivers of adaptation of enterprises and the forecast transformation of their hierarchy are updated. The key competencies of the staff are structured. It is established their interrelation with ensuring the adaptation of enterprises to the conditions of the Fourth Industrial Revolution. Grounded the priority directions of competence development of the future.*

Keywords: *adaptation, "Industry 4.0", competency, competence, intelligent drivers*

The basic changes of the business environment under the influence of scale of key trends of "Industry 4.0" are determined. It is proved that modern threats to business growth in Ukraine are the risks of personnel shortage. It updates the problems of intellectual drivers of adaptation of domestic enterprises. The main trends of the concept "Industry 4.0" are systematized. Taking into account the fundamental changes in the business environment in the context of Industry 4.0, the intellectual determinants of adaptation of modern enterprises are described and directions of their activation are determined. It is established that the historical sources of modern intellectual drivers were based on the concept of "dominant logic", as the adequacy and timeliness of managers' responses to changes of different nature, taking into account the specifics of business and managerial experience. The accumulation of empirical data allowed to form a certain construct of the hierarchy of intelligent adaptation drivers for enterprises, taking into account the competences of the future and the fundamental changes that will take place in the modern business environment. It is proved that the mental and cognitive factors of ensuring the effective functioning and development of companies in the conditions of dynamic changes in the environment of the economy should be supplemented with a list of modern intellectual determinants of adaptation, namely talent, creativity, spontaneity in decision making and ideas existing in the

subconscious of the subjects of management and determine the feeling of special situations and ways of acting in them; the possibilities of adequate operationalization of the future, the content of changes and procedural changes to achieve the desired state of the enterprise, creative imagination; the ability to use unpredictable circumstances and randomness.

The guidelines of modern enterprise management are determined, which include the correspondence and timeliness of actions of nature management of changes; "Natural selection" of best practices and acquisition of new skills and the development of professional competences, providing the optimal combination of self-organization and flexible approaches to enterprise management. Significant potential in this context is the practice of personal development of personnel and involvement of employees as the basis for creating a culture of complicity, the positive effects of which are increased responsibility, initiative and going beyond purely professional responsibilities.

Defined priority directions of activation of intellectual factors of adaptation of modern enterprises, namely: use of the latest tools of personal development practices of personnel, creation of a team of changes, formation of an ecosystem of relations, which allows coordinating the interests of different groups of stakeholders on the basis of constructive communication interaction and digital technologies.

Implementation of the above-mentioned directions leads to the expediency of applying the principles of management, according to which top man-

agers should occupy the most talented and creative subjects, regardless of their social and economic background.

References

1. Karpushyn, K. (2018). Tsyfrovi perehony. Yak biznesu bezpechno rozvyvatys v umovakh nadshvydkykh zmin [Digital racing. How to grow a business safely under conditions of over-rapid change]. *Zhurnal Biznes — Business Magazine*, 24, 10—13 [in Ukrainian].
2. Shvab, K. (2016). *Chetvertaya promyshlennaya revolyuciya [Fourth industrial revolution]*. Moscow: Eksmo [in Russian].
3. Vihanskij, O. S. (2017). Upravlenie biznesom: vzglyad iz uchebnoj auditorii [Business management: a view from the classroom]. *Vestnik Moskovskogo universiteta (Seriya 6: Ekonomika) — Moscow University Bulletin (Seria 6: Economics)*, 4, 161—175 [in Russian].
4. Prahalad, C., & Bettis, R. (1986). The dominant logic: A new linkage between diversity and performance. *Strategic Management Journal*, 7 (6), 485—501.
5. Herbert, P. (2000). Creating a global mindset. *Thunderbird International Business Review*, 42 (2), 187—200.
6. Chiles, T., Gupta, V., & Bluedorn, A. (2008). On Lachmannian and Effectual Entrepreneurship: A Rejoinder to Sarasvathy and Dew. *Organization Studies*, 29 (2), 247—253.
7. Harmeling, S. (2011). Contingency as an Entrepreneurial Resource: How Private Obsession Fulfills Public Need. *Journal of Business Venturing*, 26 (3), 293—305.
8. IV promyshlennaya revolyuciya: kakie navyiki budut nuzhnyi v 2020 godu [IV industrial revolution: what skills will be needed in 2020]. Retrieved from: <http://finance.bigmir.net/business/65363-IV-promishlennaya-revoluciya-kakie-naviki-bydyt-nyjni-v-2020-god> [in Russian].
9. Kucherova, S. (2009). *Model kompetentsiy na sluzhbe effektivnoy raboty organizatsii [Model of competences in the service of effective work of the organization]*. Retrieved from <http://hrliga.com/index.php?id=1036&module=profession&op=view> [in Russian].
10. Polkina, S. N. (2016). *Kompetentnostnyiy podhod kak metodologicheskaya osnova obnoveniya soderzhaniya obrazovaniya [Competence approach as a methodological basis for updating the content of education]*. Retrieved from http://www.orenipk.ru/kp/didakt/docs/2b/lek2_1.html [in Russian].
11. Zimnyaya, I. A. (2006). *Klyuchevyye kompetentsii — novaya paradigma rezultata obrazovaniya [Key competencies — a new paradigm of the result of education]*. Retrieved from <http://www.eidos.ru/journal/2006/0505.htm> [in Russian].
12. *Kompetentsiya, model kompetentsiy. Referativnoe izlozhenie raboty Devida MakKlellanda «Testirovanie kompetentsiy, a ne intellekta» [Competence, competency model. The abstract of American Psychologist David McClelland's work «Testing for Competence Rather Than for Intelligence»]*. Retrieved from https://issuu.com/formatta/docs/002_informatter [in Russian].
13. Lalu, F. (2016). *Otkryivaya organizatsii buduschego [Discovering the organizations of the future]*. Moscow: Mann, Ivanov i Ferber [in Russian].