

МІЖНАРОДНИЙ НАУКОВИЙ ЖУРНАЛ «ІНТЕРНАУКА».

ISSN 2520-2294

Серія: «Економічні науки»

INTERNATIONAL SCIENTIFIC
JOURNAL «INTERNAUKA».

Series: «Economic sciences»

МЕЖДУНАРОДНЫЙ НАУЧНЫЙ
ЖУРНАЛ «ИНТЕРНАУКА».

Серия: «Экономические науки»

№ 5 (25) / 2019



**МІЖНАРОДНИЙ НАУКОВИЙ ЖУРНАЛ
«ІНТЕРНАУКА».**

Серія: «Економічні науки»

**INTERNATIONAL SCIENTIFIC JOURNAL
«INTERNAUKA».**

Series: «Economic sciences»

**МЕЖДУНАРОДНЫЙ НАУЧНЫЙ ЖУРНАЛ
«ИНТЕРНАУКА».**

Серия: «Экономические науки»

НАУКОВЕ ФАХОВЕ ВИДАННЯ

*Свідоцтво
про державну реєстрацію
друкованого засобу масової інформації
КВ № 22443-12343Р*

№ 5(25)

Київ 2019

ББК 65
УДК 33
М-43



Повний бібліографічний опис всіх статей Міжнародного наукового журналу «Інтернаука». Серія: «Економічні науки» представлено в: **Polish Scholarly Bibliography; ResearchBib; Наукова періодика України.**

Журнал зареєстровано в міжнародних каталогах наукових видань та наукометричних базах даних: Polish Scholarly Bibliography; ResearchBib; Ulrichsweb Global Serials Directory; Google Scholar; Наукова періодика України; Bielefeld Academic Search Engine (BASE); Electronic Journals Library; Open J-Gate; Academic keys.

НАУКОВЕ ФАХОВЕ ВИДАННЯ

Видання включене у Перелік наукових фахових видань України,
відповідно до Наказу Міністерства освіти і науки України
№ 693 від 10 травня 2017 року.

Засновники:

1. Київський кооперативний інститут бізнесу і права.
2. Приватна установа «Науково-дослідний інститут публічного права».
3. Громадська організація «Міжнародна академія освіти і науки».
4. Товариство з обмеженою відповідальністю «Фінансова Рада України».

У журналі опубліковані наукові статті з актуальних проблем економічної науки.

Для наукових працівників, викладачів, студентів економічних спеціальностей, працівників фінансово-кредитних установ та підприємницьких структур й інших зацікавлених осіб.

Матеріали публікуються мовою оригіналу в авторській редакції.

Редакція не завжди поділяє думки і погляди автора. Відповідальність за достовірність фактів, імен, географічних назв, цитат, цифр та інших відомостей несуть автори публікацій.

У відповідності із Законом України «Про авторське право і суміжні права», при використанні наукових ідей і матеріалів цієї збірки, посилання на авторів та видання є обов'язковими.

© Автори статей, 2019

© Міжнародний науковий журнал «Інтернаука».
Серія: «Економічні науки», 2019

ISSN 2520-2294 = Internauka. Seria: Ekonomičeskie nauki (Kiev)/Meždunarodnyj naučnyj žurnal "Internauka".
Seria: Ekonomičeskie nauki

Редакція:

Головний редактор: **Камінська Тетяна Григорівна** — доктор економічних наук, професор (Київ, Україна)

Заступник головного редактора: **Коваленко Дмитро Іванович** — кандидат економічних наук, доцент (Київ, Україна)

Заступник головного редактора: **Золковер Андрій Олександрович** — кандидат економічних наук (Київ, Україна)

Секретар: **Колодич Юлія Ігорівна**

Редакційна колегія:

Голова редакційної колегії: **Тарасенко Ірина Олексіївна** — доктор економічних наук, професор (Київ, Україна)

Член редакційної колегії: **Баланюк Іван Федорович** — доктор економічних наук, професор (Івано-Франківськ, Україна)

Член редакційної колегії: **Бардаш Сергій Володимирович** — доктор економічних наук, професор (Київ, Україна)

Член редакційної колегії: **Бондар Микола Іванович** — доктор економічних наук, професор (Київ, Україна)

Член редакційної колегії: **Вдовенко Наталія Михайлівна** — доктор економічних наук, професор (Київ, Україна)

Член редакційної колегії: **Гоблик Володимир Васильович** — доктор економічних наук, кандидат філософських наук, доцент, Заслужений економіст України (Мукачеве, Україна)

Член редакційної колегії: **Гринько Алла Павлівна** — доктор економічних наук, професор (Харків, Україна)

Член редакційної колегії: **Гуцаленко Любов Василівна** — доктор економічних наук, професор (Вінниця, Україна)

Член редакційної колегії: **Дерій Василь Антонович** — доктор економічних наук, професор (Тернопіль, Україна)

Член редакційної колегії: **Дмитренко Ірина Миколаївна** — доктор економічних наук, доцент (Київ, Україна)

Член редакційної колегії: **Зеліско Інна Михайлівна** — доктор економічних наук, професор, академік Академії економічних наук України (Київ, Україна)

Член редакційної колегії: **Зось-Кіор Микола Валерійович** — доктор економічних наук, професор (Полтава, Україна)

Член редакційної колегії: **Клочан В'ячеслав Васильович** — доктор економічних наук, професор (Миколаїв, Україна)

Член редакційної колегії: **Копилук Оксана Іванівна** — доктор економічних наук, професор (Львів, Україна)

Член редакційної колегії: **Кравченко Ольга Олексіївна** — доктор економічних наук, професор (Київ, Україна)

Член редакційної колегії: **Курило Людмила Ізидорівна** — доктор економічних наук, професор (Київ, Україна)

Член редакційної колегії: **Лоханова Наталя Олексіївна** — доктор економічних наук, професор (Одеса, Україна)

Член редакційної колегії: **Малік Микола Йосипович** — доктор економічних наук, професор (Київ, Україна)

Член редакційної колегії: **Олійник Олександр Васильович** — доктор економічних наук, професор (Харків, Україна)

Член редакційної колегії: **Осмятченко Володимир Олександрович** — доктор економічних наук, професор (Ірпінь, Україна)

Член редакційної колегії: **Охріменко Ігор Віталійович** — доктор економічних наук, професор (Київ, Україна)

Член редакційної колегії: **Паска Ігор Миколайович** — доктор економічних наук, професор (Біла Церква, Україна)

Член редакційної колегії: **Разумова Катерина Миколаївна** — доктор економічних наук, доцент (Київ, Україна)

Член редакційної колегії: **Танклевська Наталія Станіславівна** — доктор економічних наук, професор (Херсон, Україна)

Член редакційної колегії: **Токар Володимир Володимирович** — доктор економічних наук, професор (Київ, Україна)

Член редакційної колегії: **Чижевська Людмила Віталіївна** — доктор економічних наук, професор (Житомир, Україна)

Член редакційної колегії: **Шпак Валентин Аркадійович** — доктор економічних наук, професор (Київ, Україна)

Член редакційної колегії: **Белялов Талят Енверович** — кандидат економічних наук, доцент (Київ, Україна)

Член редакційної колегії: **Дудко Павло Миколайович** — кандидат економічних наук (Київ, Україна)

Член редакційної колегії: **Peter Bielik** — Dr. hab. (Словацька Республіка)

Член редакційної колегії: **Eva Fichtnerová** — University of South Bohemia in České Budějovice (Чеська Республіка)

Член редакційної колегії: **József Káposzta** — Dr. hab. (Угорщина)

Член редакційної колегії: **Henrietta Nagy** — Dr. hab. (Угорщина)

Член редакційної колегії: **Anna Törő-Dunay** — Dr. hab. (Угорщина)

Член редакційної колегії: **Mirosław Wasilewski** — Dr. hab., Associate professor WULS-SGGW (Польща)

Член редакційної колегії: **Natalia Wasilewska** — Doctor of Economic Sciences, professor UJK (Польща)

ЗМІСТ

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Братішко Юлія Сергіївна, Світлична Карина Станіславівна, Кубасова Ганна Володимирівна
 АНАЛІЗ ПОТРЕБИ ФАРМАЦЕВТИЧНОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ У ФАХІВЦЯХ З УПРАВЛІННЯ
 СОЦІАЛЬНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ 9

Ємельянов Олександр Юрійович
 ІНСТРУМЕНТАРІЙ ОЦІНЮВАННЯ ПОТЕНЦІАЛУ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ... 15

Мрихіна Олександра Борисівна, Ковальчук Юрій Мар'янович
 СУЧАСНІ ОСОБЛИВОСТІ ОЦІНЮВАННЯ ВАРТОСТІ НЕМАТЕРІАЛЬНИХ АКТИВІВ
 СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ..... 24

Петрушка Тетяна Олексіївна, Ємельянов Олександр Юрійович, Симак Анастасія Валеріївна
 РЕСУРСОЗБЕРЕЖЕННЯ ЯК ЧИННИК ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ..... 34

МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ ТА МОДЕЛІ В ЕКОНОМІЦІ

Овсяннікова Наталія Володимирівна, Желага Олександр Васильович
 МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ВИКОРИСТАННЯ НЕЙРОННИХ МЕРЕЖ ДЛЯ ПРОГНОЗУВАННЯ
 ФОНДОВОГО РИНКУ 42

ОБЛІК І ОПОДАТКУВАННЯ

Ковач Світлана Іванівна, Шарапка Катерина Олександрівна
 ОБЛІК РОЗРАХУНКІВ І ЗВІТНІСТЬ ЗА ПОДАТКОМ НА ДОДАНУ ВАРТІСТЬ ЩОДО ОПЕРАЦІЙ,
 ЯКІ НЕ Є ГОСПОДАРСЬКОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПЛАТНИКА ПОДАТКУ 49

Кучеренко Тамара Євгеніївна, Михайловина Світлана Олексіївна,
 Підлубна Ольга Дмитрівна, Оляднічук Наталія Володимирівна
 ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ ДІЯЛЬНОСТІ: ОБЛІК, ПОРЯДОК ФОРМУВАННЯ,
 УДОСКОНАЛЕННЯ 56

Оляднічук Наталія Володимирівна, Кучеренко Тамара Євгеніївна,
 Іванова Наталія Анатоліївна, Підлубна Ольга Дмитрівна
 УДОСКОНАЛЕННЯ ДОКУМЕНТАЛЬНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ОБЛІКУ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ.... 65

Шульга Світлана Володимирівна, Новіченко Людмила Степанівна, Щирська Ольга Василівна
 ПРОБЛЕМНІ ПИТАННЯ, ТЕНДЕНЦІЇ ТА НАПРЯМИ РОЗВИТКУ ПРОФЕСІЙНОЇ ЕТИКИ
 АУДИТОРА 76

ПРОБЛЕМИ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

- Снігур Катерина Володимирівна**
ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ПРОЦЕСУ ФОРМУВАННЯ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ РЕКРЕАЦІЙНИХ СИСТЕМ..... 85
- Старченко Григорій Володимирович**
ПРОЕКТНИЙ ПІДХІД ТА ЙОГО ВПЛИВ НА ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЙНИХ ВИКЛИКІВ..... 90
- Хадиева Айдан Илхам кызы**
ОЦЕНКА ПРОИЗВОДСТВА МЕТАЛЛУРГИЧЕСКОЙ ПРОДУКЦИИ В АЗЕРБАЙДЖАНЕ С ПОМОЩЬЮ ФУНКЦИИ ПРОИЗВОДСТВА КОББА-ДУКЛАСА 100
- Ходжаян Алла Рубенівна**
ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ОПТИМІЗАЦІЇ СТРУКТУРНО-ГАЛУЗЕВИХ ПРОПОРЦІЙ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ 106

СВІТОВА ЕКОНОМІКА ТА МІЖНАРОДНІ ВІДНОСИНИ

- Барвінська Єлизавета Стефанівна, Барвінська Христина Анатоліївна**
УПРАВЛІННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНОЮ ПОВЕДІНКОЮ АВТОТРАНСПОРТНОГО ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ МІЖНАРОДНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ..... 121

ФІНАНСИ, БАНКІВСЬКА СПРАВА ТА СТРАХУВАННЯ

- Іванюк Сергій Русланович, Приказюк Наталія Валентинівна**
КРЕДИТНИЙ РИЗИК ТА ЙОГО ВИЗНАЧАЛЬНІ ФАКТОРИ В УКРАЇНІ 130

ІНШЕ

- Разінькова Міла Юріївна, Небаба Наталія Олександрівна**
ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ТУРИСТИЧНОГО МАРКЕТИНГУ В УКРАЇНІ 140

CONTENTS

ECONOMICS AND ENTERPRISE MANAGEMENT

- Bratishko Yuliya, Svitlychna Karyna, Kubasova Anna**
ANALYSIS OF THE NEEDS OF THE PHARMACEUTICAL INDUSTRY OF UKRAINE IN THE SPECIALISTS FOR SOCIAL RESPONSIBILITY MANAGEMENT9
- Yemelyanov Olexandr**
TOOLKIT FOR ASSESSING THE POTENTIAL OF ECONOMIC DEVELOPMENT OF ENTERPRISES ...15
- Mrykhina Oleksandra, Kovalchuk Yurii**
MODERN FEATURES OF THE INTANGIBLE ASSETS COST VALUATION OF ECONOMIC ENTITIES...24
- Petrushka Tetyana, Yemelyanov Olexandr, Symak Anastasiya**
RESOURCE SAVINGS AS A FACTOR OF ECONOMIC DEVELOPMENT OF ENTERPRISES..... 34

MATHEMATICAL METHODS AND MODELS IN ECONOMICS

- Ovsyannikova Natalya, Zhelaga Alexander**
A METHODOLOGY FOR BUILDING NEURAL NETWORKS FOR STOCK MARKET PREDICTIONS ...42

ACCOUNTING AND TAXATION

- Kovach Svitlana, Sharapka Katerina**
VALUE ADDED TAX ACCOUNTING AND REPORTING FOR OPERATIONS NOT RELATED TO THE TAXPAYER'S ECONOMIC ACTIVITY 49
- Kucherenko Tamara, Mykhailovyna Svitlana, Pidlubna Olha, Olyadnichuk Nataliya**
FINANCIAL PERFORMANCE: ACCOUNTING, FORMATION, IMPROVEMENT..... 56
- Olyadnichuk Nataliya, Kucherenko Tamara, Ivanova Nataliya, Pidlubna Olha**
IMPROVEMENT OF DOCUMENTAL SUPPORT FOR MAIN ACCOUNTING 65
- Shulha Svitlana, Novichenko Lyudmila, Cshyrs'ka Ol'ga**
PROBLEM ISSUES, TRENDS AND DIRECTIONS FOR DEVELOPING PROFESSIONAL ETHICS OF AUDITOR 76

PROBLEMS OF NATIONAL ECONOMY

- Snihur Kateryna**
THEORETICAL FRAMEWORK OF TERRITORIAL RECREATIONAL SYSTEMS FORMATION PROCESS 85
- Starchenko Grygoriy**
PROJECT APPROACH AND ITS IMPACT ON THE INNOVATIVE DEVELOPMENT OF THE NATIONAL ECONOMY IN THE CONDITIONS GLOBALIZATION CALLS 90

Hadiyeva Aidan Ilham EVALUATION OF METALLURGICAL PRODUCTION IN AZERBAIJAN USING THE COBB-DOUGLAS PRODUCTION FUNCTION	100
---	-----

Khodzhaian Alla GOVERNMENT REGULATION FOR OPTIMIZATION OF STRUCTURAL AND SECTORAL PROPORTIONS OF UKRAINIAN ECONOMY	106
---	-----

WORLD ECONOMY AND INTERNATIONAL RELATIONS

Barvinska Yelyzaveta, Barvinska Khrystyna MANAGEMENT OF THE ORGANIZATIONAL BEHAVIOR OF A MOTORVEHICLE COMPANY IN INTERNATIONAL ECONOMIC ACTIVITIES	121
---	-----

FINANCE, BANKING AND INSURANCE

Ivaniuk Serhii, Prykaziuk Nataliia CREDIT RISK AND ITS DETERMINING FACTORS IN UKRAINE.....	130
--	-----

OTHER

Razinkova Mila, Nebaba Natalia PROBLEMS AND PROSPECTS OF TOURIST MARKETING IN UKRAINE	140
---	-----

Братішко Юлія Сергіївна

*кандидат фармацевтичних наук,
доцент кафедри управління та економіки підприємства
Національний фармацевтичний університет*

Братишко Юлия Сергеевна

*кандидат фармацевтических наук,
доцент кафедры управления и экономики предприятия
Национальный фармацевтический университет*

Bratishko Yuliya

*PhD in Pharmacy, Associate Professor of the Department of
Management and Economy of the Enterprise
National University of Pharmacy*

Світлична Карина Станіславівна

*кандидат фармацевтичних наук,
доцент кафедри управління та економіки підприємства
Національний фармацевтичний університет*

Светличная Карина Станиславовна

*кандидат фармацевтических наук,
доцент кафедры управления и экономики предприятия
Национальный фармацевтический университет*

Svitlychna Karyna

*PhD in Pharmacy, Associate Professor of the Department of
Management and Economy of the Enterprise
National University of Pharmacy*

Кубасова Ганна Володимирівна

*викладач кафедри управління та економіки підприємства
Національний фармацевтичний університет*

Кубасова Анна Владимировна

*преподаватель кафедры управления и экономики предприятия
Национальный фармацевтический университет*

Kubasova Anna

*Teacher of the Department of
Management and Economy of the Enterprise
National University of Pharmacy*

DOI: 10.25313/2520-2294-2019-5-4925

**АНАЛІЗ ПОТРЕБИ ФАРМАЦЕВТИЧНОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ
У ФАХІВЦЯХ З УПРАВЛІННЯ СОЦІАЛЬНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ**

**АНАЛИЗ ПОТРЕБНОСТИ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ УКРАИНЫ
В СПЕЦИАЛИСТАХ ПО УПРАВЛЕНИЮ СОЦИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ**

**ANALYSIS OF THE NEEDS OF THE PHARMACEUTICAL INDUSTRY
OF UKRAINE IN THE SPECIALISTS FOR SOCIAL RESPONSIBILITY MANAGEMENT**

Анотація. У статті зроблений аналіз потреби ринку праці у менеджерах із соціальної та корпоративної відповідальності, визначені та згруповані основні вимоги роботодавців до зазначених посад. Авторами проведений аналіз професійних прав та обов'язків менеджерів із соціальної відповідальності. Зроблений висновок, що на теперішній час функціональні обов'язки всіх перелічених посад покладаються на фахівців різного профілю. Вивчення фактичного складу персоналу вітчизняних фармацевтичних підприємств довело, що питаннями формування, управління та розвитку соціально відповідальної діяльності на фармацевтичних підприємствах сьогодні найчастіше займаються PR-менеджери, контент-менеджери, менеджери з розвитку, копірайтери, регіональні менеджери, менеджери з продажів та маркетингологи. Але сьогодні в Україні (згідно із Класифікатором професій від 15.02.2019) існують такі посади працівників, які безпосередньо мають займатися питаннями соціальної відповідальності, а саме менеджер (управитель) із соціальної та корпоративної відповідальності та експерт із соціальної відповідальності. Визначені ключові компетентності менеджера із соціальної відповідальності фармацевтичних підприємств.

Ключові слова: фармацевтичне підприємство, соціальна відповідальність, менеджер.

Аннотация. В статье сделан анализ потребности рынка труда в менеджерах по социальной и корпоративной ответственности, определены и сгруппированы основные требования работодателей к указанным должностям. Авторами проведен анализ профессиональных прав и обязанностей менеджеров по социальной ответственности. Сделан вывод, что в настоящее время функциональные обязанности всех перечисленных должностей возлагаются на специалистов различного профиля. Изучение фактического состава персонала отечественных фармацевтических предприятий показало, что вопросами формирования, управления и развития социально ответственной деятельности на фармацевтических предприятиях сегодня чаще всего занимаются PR-менеджеры, контент-менеджеры, менеджеры по развитию, копирайтеры, региональные менеджеры, менеджеры по продажам и маркетингологи. Но сегодня в Украине (согласно Классификатору профессий от 15.02.2019) существуют такие должности персонала, которые непосредственно должны заниматься вопросами социальной ответственности, а именно менеджер (управляющий) по социальной и корпоративной ответственности и эксперт по социальной ответственности. Определены ключевые компетентности менеджера по социальной ответственности фармацевтических предприятий.

Ключевые слова: фармацевтическое предприятие, социальная ответственность, менеджер.

Summary. The article analyses the needs of the labour market for managers of social and corporate responsibility, identifies and grouped the main requirements of employers to these positions. The authors analysed the professional rights and duties of managers for social responsibility. It is concluded that, at present, the functional responsibilities of all the listed positions are assigned to specialists in various fields. The study of the actual composition of the staff of domestic pharmaceutical enterprises has shown that PR-managers, content managers, development managers, copywriters, regional managers, sales managers and marketing specialists are most often involved in the formation, management and development of socially responsible activities in pharmaceutical enterprises. But today in Ukraine (according to the Occupational Classification of February 15, 2019) there are such staff positions that should directly deal with issues of social responsibility, namely, the manager (manager) for social and corporate responsibility and an expert on social responsibility. The key competencies of the manager of social responsibility of pharmaceutical enterprises were determined.

Key words: pharmaceutical company, social responsibility, manager.

Постановка проблеми. Сьогодні у всьому світі концепція соціальної відповідальності набула масштабного розвитку. У наукових колах активно обговорюються питання соціальної відповідальності людини та суспільства, соціальної відповідальності держави, соціальної відповідальності підприємств. У сфері теорії та практики соціальної відповідальності працюють вчені, функціонують спеціалізовані дослідні організації, готуються відповідні фахівці, на підприємствах створюються посади та відділи з управління соціальною відповідальністю. Але через існування різних точок зору та розмаїття підходів до формування вимог та обов'язків фахівців з управ-

ління соціально відповідальною діяльністю (СВД) підприємств, та існування специфічних аспектів організаційного забезпечення процесу управління соціально відповідальною діяльністю фармацевтичних підприємств (ФП) розробка науково-методичних підходів до регулювання цих питань є актуальною.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання управління соціальною відповідальністю бізнесу були започатковані такими відомими науковцями як Bowen H. R. [1], Davis K. [2–4], Carroll A. B. [5–7]. В Україні проблеми управління корпоративною соціальною відповідальністю розробляються у роботах Колота А. М., Калінеску Т. В., Мельника С. В. та ін.

У фармацевтії окремі аспекти управління соціальною відповідальністю діяльністю ФП розглянуті у роботах Котвіцької А. А. [8], Книша Є. Г., Мнушко З. М., Толочка В. М. [9], Немченко А. С., Пономаренка М. С., Гудзенка О. П., Громовика Б. П., Ткаченко Н. О. та інших вчених. Але, не зважаючи на значний науковий внесок цих науковців, недостатньо опрацьованою залишається проблема формування компетентностей та аналізу вимог роботодавців до підготовки фахівців у сфері управління соціальною відповідальністю з урахуванням специфіки фармацевтичної галузі і в умовах імплементації в Україні європейських норм щодо соціального захисту та соціального забезпечення населення.

Формулювання цілей статті. Метою статті є формування науково-практичних підходів до організації СВД ФК, що дозволить підвищити ефективність цієї діяльності на вітчизняних ФП, завдяки чому укріпиться їхня ділова репутація, імідж та підвищиться конкурентоспроможність як на українському, так і на світовому фармацевтичному ринках.

Виклад основного матеріалу дослідження. Фармація в силу своєї специфіки є однією з найбільш стабільних галузей економіки в Україні та в світі з точки зору ринку праці фармацевтичного персоналу. Сьогодні, не дивлячись на загострення в Україні проблеми безробіття, ринок праці фармацевтичного персоналу залишається одним з найбільш дефіцитних. Так, за даними порталу hh.ua, у червні 2017 р. зростання кількості вакансій у фармацевтії у порівнянні з червнем 2016 р. склало 3%. Отже, актуальним є

визначення потреби фармацевтичної галузі у певних фахівцях. За результатами проведеного нами аналізу провідних інтернет-сайтів з працевлаштування, таких як: work.ua, rabota.ua, trud.ua, hh.ua, job.ukr.net, jobs.dou.ua, ain.ua, ua.jobrapido.com, job.morion.ua, фармацевтія сьогодні, в першу чергу, потребує таких фахівців: фармацевтичний (медичний) представник, регіональний менеджер, бізнес-тренер, економіст, менеджер з персоналу, логіст, менеджер з управління проектами, фахівець з управління якістю, реєстрації та стандартизації, інженер-технолог, менеджер з розвитку, менеджер з комунікацій, менеджер зі зв'язків із громадськістю, менеджер по роботі з ключовими клієнтами, бренд-менеджер та ін. Рейтинг затребуваності зазначених фахівців наведено на рис. 1. Нами проаналізовані вимоги ФП до вказаних посад та ті обов'язки, які вони мають виконувати. Як висновок, можна зазначити, що ФП у функціональні обов'язки таких посад, як фармацевтичний (медичний) представник, регіональний менеджер, бізнес-тренер, економіст, менеджер з персоналу, логіст, менеджер з управління проектами, фахівець з управління якістю, менеджер з розвитку, менеджер з комунікацій, менеджер зі зв'язків із громадськістю, менеджер по роботі з ключовими клієнтами, бренд-менеджер, закладають функції, які відносяться до складу обов'язків менеджерів із соціальної відповідальності. Але аналіз сайтів з працевлаштування дав змогу стверджувати, що лише 2% з проаналізованих вакансій ФП стосуються потреби у менеджерах із соціальної відповідальності.

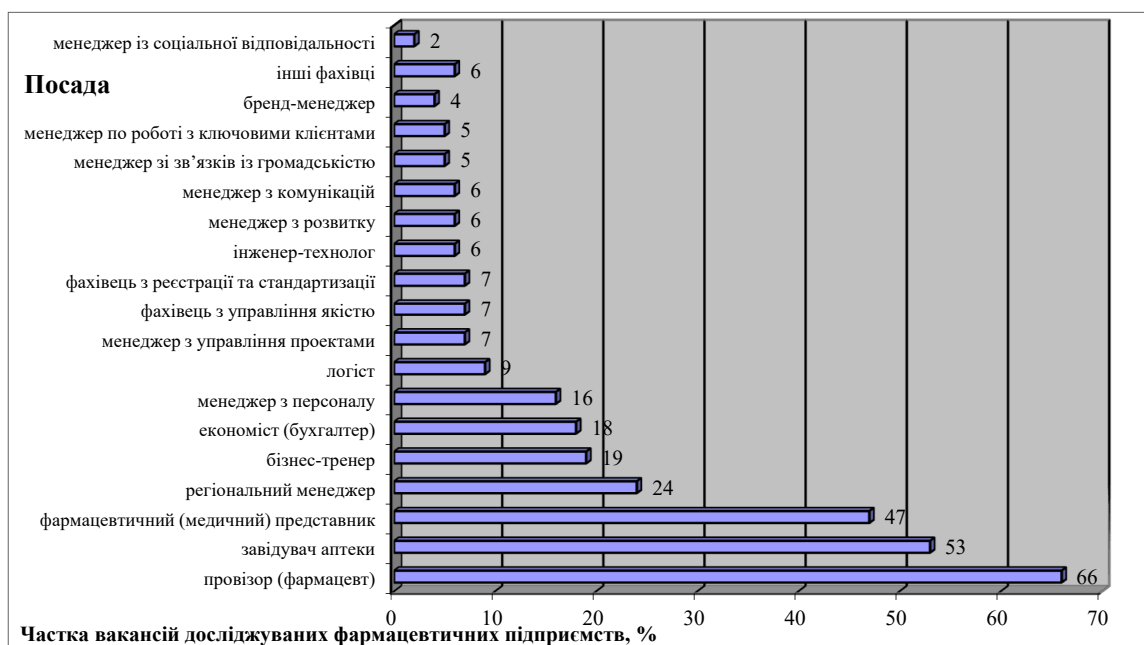


Рис. 1. Результати оцінки потреби досліджуваних ФП у фахівцях у 2016–2018 р.

Джерело: власна розробка

Таблиця 1

Професійні назви робіт стосовно питань управління соціальною відповідальністю
фармацевтичних підприємств в Україні

Код	Професійна назва роботи
Законодавці, вищі державні службовці, керівники, менеджери (управителі)	
1496	Менеджер (управитель) із соціальної та корпоративної відповідальності
Професіонали	
2412.2	Експерт із соціальної відповідальності

Вимоги: розуміння міжнародних стандартів корпоративного управління; розуміння специфіки ведення бізнесу в Україні; знання основних сучасних трендів і тенденцій PR; знання порядку планування, організації, контролю та аналізу різноманітних PR-заходів (PR-інструментів); вміння працювати в MS Office; бажаний досвід роботи журналістом або написання наукових або інших робіт; навички організації проектів; навички підготовки текстів / копірайтинг; навички публічних виступів; знання методів маркетингових комунікацій; високий ступінь відповідальності; вміння швидко приймати рішення і реагувати на нестандартні ситуації; грамотна усна і письмова мова; розвинені комунікативні навички; активна життєва позиція; цілеспрямованість; вміння працювати як в команді так і самостійно; пунктуальність; сумлінність; аналітичний склад розуму; креативність; амбіційність; самомотивація та орієнтація на результат; вміння мотивувати до соціального розвитку персонал компанії; вміння впливати на людей; прагнення до самоосвіти; стійкість до стресів; вміння працювати в умовах багатозадачності; лояльність.

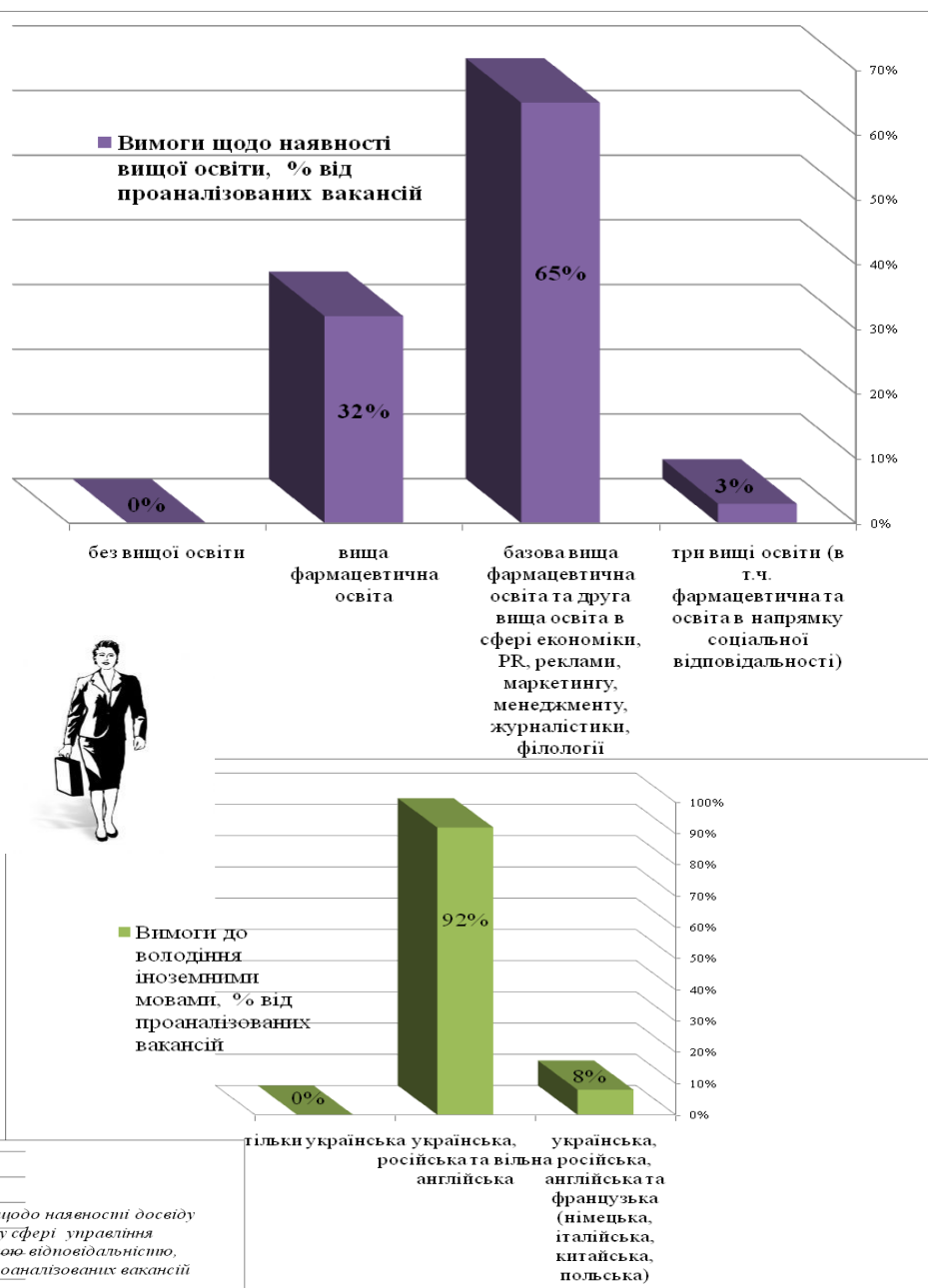


Рис. 2. Дослідження вимог ФП-роботодавців до кандидатів на посаду менеджера із соціальної відповідальності

Соціально відповідальна діяльність (СВД) суб'єктів фармацевтичної галузі (СФГ) вимагає професійного підходу до її планування та організації. Отже, виникають питання щодо того, хто на ФП має займатися управлінням СВД, як правильно підібрати персонал, до обов'язків якого будуть входити питання ефективного формування системи соціальної відповідальності ФП, оцінка рівня СВД, її розвитку, проведення внутрішнього соціального аудиту, складання соціальної звітності тощо.

Вивчення фактичного складу персоналу вітчизняних ФП довело, що питаннями формування, управління та розвитку СВД на ФП сьогодні найчастіше займаються PR-менеджери, контент-менеджери, менеджери з розвитку, копірайтери, регіональні менеджери, менеджери з продажів та маркетологи. Але слід мати на увазі, що сьогодні в Україні (згідно із Класифікатором професій від 15.02.2019) існують такі посади працівників, які безпосередньо мають займатися питаннями соціальної відповідальності (табл. 1), а саме менеджер (управитель) із соціальної та корпоративної відповідальності та експерт із соціальної відповідальності. Найчастіше у закордонних ФК аналогами даних посад є: the entry-level corporate social responsibility officer (службовець із корпоративної соціальної відповідальності початкового рівня), the assistant or corporate social responsibility officer (помічник службовця із корпоративної соціальної відповідальності), the corporate social responsibility specialist (фахівець із корпоративної соціальної відповідальності), the corporate social responsibility supervisor (супервайзер із корпоративної соціальної відповідальності), the corporate social responsibility manager (менеджер із корпоративної соціальної відповідальності), the senior corporate social responsibility manager (головний менеджер із корпоративної соціальної відповідальності).

Нами проаналізовані 836 актуальних на кінець 2016 р. вакансій, наданих 51 аптекою (частка вакансій 21% із загальної кількості проаналізованих), 63 оптовими фармацевтичними фірмами (частка вакансій 56%) та 22 ФП-виробниками лікарських засобів (частка вакансій 23%). Аналіз проводився за даними таких провідних інтернет-сайтів з працевлаштування, як: work.ua, rabota.ua, trud.ua, hh.ua, job.ukr.net, jobs.dou.ua, ain.ua, ua.jobrapido.com, job.morion.ua. Нами виявлено, що на кінець 2016 р. тільки 17 вакансій (2%) з проаналізованих 836 на досліджуваних ФП стосуються потреби у спеціалістах з управління соціально відповідальною діяльністю. Подібний аналіз нами проведений наприкінці першого півріччя 2018 року, який показав зростання зацікавленості ФП у фахівцях із соціальної відповідальності. Так, з проаналізованих 904 вакансій на досліджуваних ФП потреби у спеціалістах з управління соціально відповідальною діяльністю стосуються 2,9%. За оцінками закордонних експертів агенції BLS потреба у менеджерах із соціальної відповідальності у світі до 2024 р. зросте на 6% [13].

Узагальнення вимог ФП до сучасного менеджера із соціальної відповідальності наведено на рис. 2.

Висновки. Отже, для фармації, яка є галуззю, що випускає продукцію особливої соціальної значущості, яка безпосередньо впливає на здоров'я та якість життя людей та в якій питання соціальної відповідальності мають дуже велике значення, актуальним є відкриття у закладах вищої освіти фармацевтичного (медичного) профілю ОПП «Управління соціальною відповідальністю у фармації» в межах галузі знань «менеджмент». Саме такі фахівці здатні будуть ефективно вирішувати те широке коло завдань, які сьогодні відносяться до компетенції менеджера із соціальної відповідальності на ФП.

Література

1. Bowen, H. R. Social responsibilities of the businessman / H. R. Bowen. — New York: Harper & Brothers, 1953.
2. Davis, K. Understanding the social responsibility puzzle / K. Davis // Business Horizons. — 1967. — Vol. 10, Issue 4. — P. 45–50. doi: 10.1016/0007-6813(67)90007-9.
3. Davis, K. The case for and against business assumption of social responsibilities / K. Davis // Academy of Management J. — 1973. — Vol. 16, Issue 2. — P. 312–322. doi: 10.2307/255331.
4. Davis, K. Can business afford to ignore social responsibilities? / K. Davis // California Management Rev. — 1960. — Vol. 2, Issue 3. — P. 70–76. doi: 10.2307/41166246.
5. Carroll, A. B. A three-dimensional conceptual model of corporate performance / A. B. Carroll // Academy of Management Rev. — 1979. — Vol. 4, Issue 4. — P. 497–505. doi: 10.5465/amr.1979.4498296.
6. Carroll, A. B. The pyramid of corporate social responsibility: toward the moral management of organization stakeholders / A. B. Carroll // Business Horizons. — 1991. — Vol. 34. — P. 39. doi: 10.1016/0007-6813(91)90005-g.

7. Carroll, A. B. Managing ethically with global stakeholders: A present and future challenge / A. B. Carroll // *Academy of Management Executive*. — 2004. — Vol. 18, Issue 2. — P. 114–120. doi: 10.5465/ame.2004.13836269.

8. Черкашина, А. В. Дослідження сучасного стану соціальної відповідальності найбільших аптечних мереж міста Харкова / А. В. Черкашина, А. А. Котвіцька // *Управління, економіка та забезпечення якості в фармації*. — 2014. — № 3. — С. 36–42.

9. Толочко, В. М. Посилення соціальної відповідальності в діяльності аптечних закладів України / В. М. Толочко, М. В. Зарічкова // *Соціальна фармація: стан, проблеми та перспективи: міжнар. наук.-практ. інтернет-конф.*, 17–20 бер. 2014 р. / ред. кол.: А. А. Котвіцька та ін. — Х.: НФаУ, 2014. — С. 128–132.

10. Посилкіна, О. В. Дослідження вимог роботодавців до кандидатів на посаду менеджера із соціальної відповідальності сучасних фармацевтичних підприємств / О. В. Посилкіна, Ю. С. Братішко // *Управління, економіка та забезпечення якості в фармації*. — 2016. — № 3. — С. 38–44.

11. Закон України «Про вищу освіту» <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1556-18> (дата звернення: 10.08.2018).

12. Національна рамка кваліфікацій, затверджена постановою Кабінету Міністрів України від 23 листопада 2011 р. № 1341 <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1341-2011-%D0%BF> (дата звернення: 10.08.2018).

13. Corporate Social Responsibility Manager. Available at: <https://www.villanovau.com/resources/public-administration/corporate-social-responsibility-jobs/#.W2AY-dIzbIV> (дата звернення: 10.08.2018).

References

1. Bowen, H. R. (1953). *Social responsibilities of the businessman*. New York: Harper & Brothers.

2. Davis, K. (1967). Understanding the social responsibility puzzle. *Business Horizons*, 10 (4), 45–50. doi: 10.1016/0007-6813(67)90007-9.

3. Davis, K. (1973). The case for and against business assumption of social responsibilities. *Academy of Management J.*, 16 (2), 312–322. doi: 10.2307/255331.

4. Davis, K. (1960). Can business afford to ignore social responsibilities? *California Management Rev.*, 2 (3), 70–76. doi: 10.2307/41166246.

5. Carroll, A. B. (1979). A three-dimensional conceptual model of corporate performance. *Academy of Management Rev.*, 4 (4), 497–505. doi: 10.5465/amr.1979.4498296.

6. Carroll, A. B. (1991). The pyramid of corporate social responsibility: toward the moral management of organization stakeholders. *Business Horizons*, 34 (4), 39. doi: 10.1016/0007-6813(91)90005-g.

7. Carroll, A. B. (2004). Managing ethically with global stakeholders: A present and future challenge. *Academy of Management Executive*, 18 (2), 114–120. doi: 10.5465/ame.2004.13836269.

8. Cherkashyna, A. V., Kotvitska, A. A. (2014). *Upravlinnia, ekonomika ta zabezpechennia yakosti v farmatsii*, 3, 36–42.

9. Tolochko, V. M., Zarichkova, M. V. (2014). *Proceeding from Sotsialna farmatsiia: stan, problemy ta perspektyvy: mizhnar. nauk.-prakt. internet-konf.*, (17–20 ber. 2014 r.) (pp. 128–132). Kharkiv: NFAU.

10. Posylkina, O. V., Bratishko, Yu. S. (2016). *Upravlinnia, ekonomika ta zabezpechennia yakosti v farmatsii*, 3, 38–44. doi: 10.24959/uekj.16.35.

11. Закон України «Про вищу освіту». Available at: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1556-18>.

12. Національна рамка кваліфікацій, затверджена постановою Кабінету Міністрів України від 23 листопада 2011 р. № 1341. Available at: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1341-2011-%D0%BF>

13. Corporate Social Responsibility Manager. Available at: <https://www.villanovau.com/resources/public-administration/corporate-social-responsibility-jobs/#.W2AY-dIzbIV>.

Ємельянов Олександр Юрійович
*кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки підприємства та інвестицій
Національний університет «Львівська політехніка»*
Емельянов Александр Юрьевич
*кандидат экономических наук,
доцент кафедры экономики предприятия и инвестиций
Национальный университет «Львовская политехника»*
Yemelyanov Olexandr
*PhD, Associate Professor of the Department
of Business Economics and Investment
Lviv Polytechnic National University*

DOI: 10.25313/2520-2294-2019-5-5006

**ІНСТРУМЕНТАРІЙ ОЦІНЮВАННЯ ПОТЕНЦІАЛУ
ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ**
**ИНСТРУМЕНТАРИЙ ОЦЕНИВАНИЯ ПОТЕНЦИАЛА
ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ**
**TOOLKIT FOR ASSESSING THE POTENTIAL
OF ECONOMIC DEVELOPMENT OF ENTERPRISES**

Анотація. Забезпечення стійкого економічного розвитку підприємств потребує попереднього оцінювання потенціалу цього розвитку. Таке оцінювання повинно надавати об'єктивну інформацію про наявні у підприємств резерви їх економічного розвитку за головними його напрямками. Своєю чергою, оцінювання потенціалу економічного розвитку підприємств вимагає наявності дієвого інструментарію такого оцінювання, тобто показників та методів, за допомогою яких можливо здійснити оцінку здатності підприємств до економічного розвитку. Метою даної роботи є визначення і систематизація показників та методів оцінювання потенціалу економічного розвитку підприємств. Показано, що у спрощеному розумінні потенціал економічного розвитку підприємства являє собою здатність до збільшення його наявного економічного потенціалу. За більш загального формулювання потенціал економічного розвитку підприємства можна тлумачити як сукупність додаткових зовнішніх (функціональних) властивостей, які це підприємство може набути за певного стану середовища, у якому воно знаходиться, збільшивши при цьому величину свого наявного економічного потенціалу. Встановлено, що оцінювання потенціалу будь-якого об'єкта, що є носієм потенціалу, повинно полягати у визначенні взаємозв'язків, з одного боку, між критеріальною властивістю об'єкта та його ключовими функціональними властивостями, а, з іншого боку, між цими властивостями та керованими властивостями як самого об'єкта, так і зовнішнього середовища. Представлено ієрархію показників оцінювання потенціалу економічного розвитку підприємств. Ця ієрархія включає часткові, загальні та узагальнюючі показники такого оцінювання. При цьому узагальнюючими показниками виступають приріст надприбутку підприємства та його ринкової вартості внаслідок впровадження заходів, спрямованих на реалізацію потенціалу економічного розвитку підприємств. Систематизовано методи оцінювання потенціалу економічного розвитку підприємства. Показано, що таке оцінювання повинно передбачати, передусім, вимірювання ключових функціональних властивостей підприємства, до яких, зокрема, належать його здатність забезпечувати поставки ресурсів, виробляти та збувати продукцію, провадити інноваційну діяльність тощо.

Ключові слова: підприємство, потенціал, економічний розвиток, інструментарій, оцінювання

Аннотация. Обеспечение устойчивого экономического развития предприятий требует предварительного оценивания потенциала этого развития. Такое оценивание должно предоставлять объективную информацию о наличных у предприятий резервах их экономического развития по главным его направлениям. В свою очередь, оценивание потенциала экономического развития предприятий требует наличия действенного инструментария такого оценивания, то есть показателей и методов, с помощью которых возможно осуществить оценку способности предприятий к экономическому развитию. Целью данной работы является определение и систематизация показателей и методов оценивания потенциала экономического развития предприятий. Показано, что в упрощенном понимании потенциал экономического развития предприятия представляет собой способность к увеличению его существующего экономического потенциала. При более общей формулировке потенциал экономического развития предприятия можно толковать как совокупность дополнительных внешних (функциональных) свойств, которые предприятие может приобрести при определенном состоянии среды, в которой оно находится, увеличив при этом величину своего существующего экономического потенциала. Установлено, что оценивание потенциала любого объекта, который является носителем потенциала, должно состоять в определении взаимосвязей, с одной стороны, между критериальным свойством объекта и его ключевыми функциональными свойствами, а, с другой стороны, между этими свойствами и управляемыми свойствами как самого объекта, так и внешней среды. Представлена иерархия показателей оценивания потенциала экономического развития предприятий. Эта иерархия включает частичные, общие и обобщающие показатели такого оценивания. При этом обобщающими показателями выступают прирост сверхприбыли предприятия и его рыночной стоимости вследствие внедрения мероприятий, направленных на реализацию потенциала экономического развития предприятий. Систематизированы методы оценивания потенциала экономического развития предприятия. Показано, что такое оценивание должно предусматривать, прежде всего, измерение ключевых функциональных свойств предприятия, к которым, в частности, принадлежат его способность обеспечивать поставки ресурсов, производить и реализовывать продукцию, осуществлять инновационную деятельность и другие.

Ключевые слова: предприятие, потенциал, экономическое развитие, инструментарий, оценивание

Summary. Ensuring sustainable economic development of enterprises requires a preliminary assessment of the potential of this development. Such an assessment should provide objective information about the available reserves of enterprises for their economic development in the main directions. In turn, the assessment of the potential of economic development of enterprises requires the existence of effective tools for such an assessment, i.e. indicators and methods with the help of which it is possible to assess the ability of enterprises to economic development. The purpose of this work is to identify and systematize indicators and methods for assessing the potential of economic development of enterprises. In the paper authors show that in the simplified sense, the potential of economic development of the enterprise is the ability to increase its available economic potential. For a more general formulation, the potential of economic development of the enterprise can be interpreted as a set of additional external (functional) properties that this enterprise can acquire in a certain state of the environment in which it is located, while increasing the size of its available economic potential. It is established that the evaluation of the potential of any object that is the carrier of the potential should consist in determining the relationships between, on the one hand, the criterion property of the object and its key functional properties, and, on the other hand, between these properties and the controlled properties of both the object and the external environment. The authors represented a hierarchy of indicators of assessment of the potential of economic development of enterprises. This hierarchy includes partial, general, and aggregate indicators for such an assessment. At the same time, the growth of the enterprise's extra profits and its market value as a result of the implementation of measures aimed at realizing the potential of economic development of enterprises are the examples of aggregate indicators. Methods for assessing the potential of economic development of the enterprise are systematized. It is substantiated that such an assessment should include, first of all, the measurement of key functional properties of the enterprise, including, in particular, its ability to provide supplies, to produce and sell products, to carry out innovative activity and other.

Key words: enterprise, potential, economic development, toolkit, tools, evaluation

Постановка проблеми. На теперішній час багато підприємств України характеризуються низькими темпами зростання фінансових результатів їх діяльності, а деяким суб'єктам господарювання взагалі притаманна тенденція до зменшення їх доходів та прибутків. Поряд з об'єктивними причинами цього явища, що обумовлені, зокрема, загальним

станом вітчизняної економіки, негативні тренди фінансових результатів підприємств часто викликані відсутністю у їх власників та менеджерів належних знань та навичок стосовно оцінювання потенціалу економічного розвитку підприємств. Складність такого оцінювання обумовлена, серед іншого, тим, що при цьому необхідно виконувати детальне аналі-

зування усіх сторін діяльності підприємства з урахуванням впливу зовнішнього середовища. Тому важливо, щоб оцінювання потенціалу економічного розвитку підприємства здійснювалося із використанням дієвого інструментарію такого оцінювання, тобто із застосуванням науково обґрунтованих показників та методів. Це, своєю чергою, потребує систематизації цих показників та методів, встановлення можливостей їх застосування з урахуванням специфіки діяльності конкретних підприємств та вибору найбільш ефективних показників та методів оцінювання потенціалу економічного розвитку суб'єктів господарювання.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Питання встановлення закономірностей економічного розвитку як на макрорівні, так і на рівні окремих підприємств знаходиться у центрі уваги багатьох вчених. Особлива увага приділяється проблемі забезпечення інноваційного розвитку підприємств. Вагомі результати у вирішенні цієї проблеми досягнуто, зокрема, такими науковцями, як В. М. Геєць [1], В. С. Найдюк [2], Л. І. Федулова [3] та ін. Оскільки економічний розвиток підприємств пов'язаний із зростанням їх економічного потенціалу, оцінювання останнього є необхідною умовою пошуку резервів економічного розвитку суб'єктів господарювання. Закономірності формування та оцінювання сукупного економічного потенціалу підприємств та його окремих видів досліджено у багатьох наукових працях, зокрема, у публікаціях Д. М. Васильківського [4], Л. І. Лесик [5], Н. Я. Шкроміди [6], В. А. Гришко [7], І. М. Дашко [8] та ін. Стосовно оцінювання рівня та потенціалу економічного розвитку підприємств, то підходи до вирішення питання такого оцінювання представлено, зокрема, у працях О. Ю. Смельянова [9, 10], Т. В. Калінеску [11], В. О. Кунцевич [12], О. І. Маслак [13] та ін. Однак, не є остаточно вирішеним питання систематизації інструментарію оцінювання потенціалу економічного розвитку підприємств, що, враховуючи актуальність цього питання, обумовлює необхідність його подальшого дослідження.

Постановка завдання. Метою статті є визначення і систематизація показників та методів оцінювання потенціалу економічного розвитку підприємств. Досягнення поставленої мети обумовило необхідність вирішення таких основних завдань: визначити сутність економічного розвитку підприємств; розробити загальний підхід до оцінювання потенціалу розвитку об'єктів; визначити головні принципи оцінювання потенціалу економічного розвитку суб'єкта господарювання; встановити місце потенціалу економічного розвитку в ієрархії різновидів

економічного потенціалу підприємств; побудувати ієрархію показників оцінювання цього потенціалу; систематизувати методи оцінювання потенціалу економічного розвитку підприємств.

Виклад основного матеріалу. Питання оцінювання потенціалу, зокрема потенціалу розвитку, може постати при визначенні рівня можливостей будь-яких об'єктів, що є носіями відповідних видів потенціалу. Такими об'єктами можуть виступати: держава загалом (зокрема, при оцінці її військового потенціалу), певний регіон (для прикладу, при оцінці його туристичного чи інвестиційного потенціалу), колектив людей чи окрема людина, предмети та засоби праці тощо. Проте, спільним в процедурі оцінки потенціалу різних об'єктів є те, що при цьому вивчаються певні їх властивості, що цікавлять того суб'єкта, який виконує оцінку. Отже, предметом оцінки потенціалу певного об'єкта є ті чи інші властивості цього об'єкта.

Зокрема, властивості об'єктів можна поділити на внутрішні і зовнішні. Внутрішні (конструктивні) властивості є іманентними об'єкту і, отже, не прив'язані до умов його зовнішнього середовища, тобто вони зберігаються зі зміною цього середовища (наприклад, складові об'єкта, взаємовідносини та взаємне розміщення цих складових, їх форма, розміри, матеріали, з яких ці складові утворені, тощо). Щодо зовнішніх властивостей об'єкта, то їх доцільно поділити на функціональні та відносні. Зовнішні функціональні властивості об'єкта проявляються у функціях, які може виконувати цей об'єкт; зокрема, до цих властивостей може відноситись здатність об'єкта до руху, трансформацій, поглинання, виділення тощо. Стосовно зовнішніх відносних властивостей, то вони характеризують відношення певного об'єкта до іншого об'єкта (об'єктів).

Відзначимо також можливість виокремлення критеріальних, ключових та базових властивостей об'єктів, зокрема, підприємств. При цьому критеріальні властивості характеризують найважливішу важливу функціональну властивість об'єкта, ключові властивості являють собою ті функціональні властивості об'єкта, інформація про які є важливою з точки зору оцінювача його потенціалу, а базові властивості являють собою сукупність тих властивостей об'єкта або його складників, які прямо чи опосередковано визначають рівень його ключових функціональних властивостей. Стосовно підприємства, то його базовими властивостями виступають, передусім, обсяги наявних ресурсів, їх споживчі характеристики, а також рівень організації виробництва та управління підприємством. До ключових властивостей підприємства можна, зокрема, відне-

сти його здатність виробляти та збувати продукцію, залучати та використовувати ресурси, отримувати доходи тощо. Зрештою, до критеріальних властивостей підприємства доцільно віднести його ринкову вартість, а також здатність підприємства отримувати прибуток.

Слід відзначити, що існують також і інші способи групування властивостей об'єктів. Зокрема, за можливістю управляти ними властивості можуть бути поділені на керовані та некеровані.

Враховуючи викладене вище, потенціал будь-якого об'єкта можна тлумачити як сукупність його зовнішніх функціональних властивостей, які цей об'єкт проявляє або може проявляти за певного стану середовища, у якому він знаходиться. Відповідно, оцінювання потенціалу об'єкта повинно ґрунтуватися на виокремленні та вимірюванні його зовнішніх функціональних властивостей з урахуванням середовища, в якому перебуває цей об'єкт. Ці міркування можна розповсюдити і на випадок підприємства. Тоді можна вказати і головний недолік ресурсної концепції визначення сутності поняття «потенціал підприємства», згідно якої потенціал підприємства трактується як сукупність не функціональних, а внутрішніх (конструктивних) його властивостей. Однак, хоча функціональні властивості і є похідними від конструктивних, встановити залежність між ними часто є неможливим. Разом з тим, суб'єкта, що оцінює потенціал певного об'єкта, цікавлять саме функціональні його властивості. Якщо певні функції об'єкт виконувати може, то це означає, що відповідний потенціал у нього є.

Однією з властивостей об'єктів є здатність їх до змін. Якщо ці зміни обумовлюють покращення критеріальних властивостей об'єкта, то можна вести мову про його розвиток. Своєю чергою, покращення критеріальних властивостей об'єкта означає підвищення його потенціалу за цими властивостями. Якщо розглядати випадок підприємства, то, з урахуванням викладеного, у спрощеному розумінні потенціал його економічного розвитку являє собою потенціал зростання наявного економічного потенціалу підприємства. За більш загального формулювання потенціал економічного розвитку підприємства доцільно трактувати як сукупність додаткових зовнішніх функціональних властивостей, які підприємство може набутися за певного стану середовища, у якому воно знаходиться, збільшивши при цьому величину свого наявного економічного потенціалу. Отже, потенціал економічного розвитку суб'єкта господарювання є однією із ланок, що пов'язує його наявний економічний потенціал із стратегічним (рис. 1).

Необхідно відзначити, що оцінювання потенціалу економічного розвитку підприємства, як і потенціалу будь-якого іншого об'єкта, що є його носієм, повинно базуватися на застосуванні відповідного інструментарію, який являє собою сукупність відповідних принципів, показників та методів оцінювання. Зокрема, доцільно виділити такі головні принципи оцінювання потенціалу економічного розвитку суб'єкта господарювання:

- 1) принцип виділення ключових функціональних властивостей. Згідно цього принципу, оцінювання потенціалу економічного розвитку підприємства потребує попереднього визначення множини його ключових функціональних властивостей, тобто таких його здатностей, інформація про які є корисною для оцінювачів потенціалу;
- 2) принцип розгляду потенціалу економічного розвитку підприємства як множини його властивостей. Згідно цього принципу, потенціал економічного розвитку підприємства слід розглядати як множину усіх можливих комбінацій додаткових рівнів його ключових функціональних властивостей, які це підприємство може у принципі набутися у процесі свого розвитку;
- 3) принцип виділення критеріальної функціональної властивості. Згідно цього принципу, оскільки ключові функціональні властивості підприємства часто є взаємопов'язаними і посилення одних таких властивостей може послаблювати інші, то виділення критеріальної функціональної властивості дає змогу встановити найкращу комбінацію усіх ключових функціональних властивостей;
- 4) принцип виділення керованих базових властивостей підприємства та його складників. Згідно цього принципу, досягнення максимального рівня економічного розвитку підприємства потребує побудови найбільш повної множини керованих базових властивостей підприємства та його складників;
- 5) принцип виявлення некерованих базових властивостей підприємства та його складників. Згідно цього принципу, оцінювання потенціалу економічного розвитку підприємства відносно його конкурентів потребує виявлення та порівняння їх некерованих базових властивостей;
- 6) принцип оптимізації керованих базових властивостей підприємства та його складників. Згідно цього принципу, досягнення максимального рівня економічного розвитку підприємства потребує оптимізації його керованих базових властивостей;
- 7) принцип урахування чинників зовнішнього середовища. Згідно цього принципу, оцінювання потенціалу економічного розвитку підприємства



Рис. 1. Місце потенціалу економічного розвитку в ієрархії різновидів економічного потенціалу підприємств
Джерело: сформовано автором

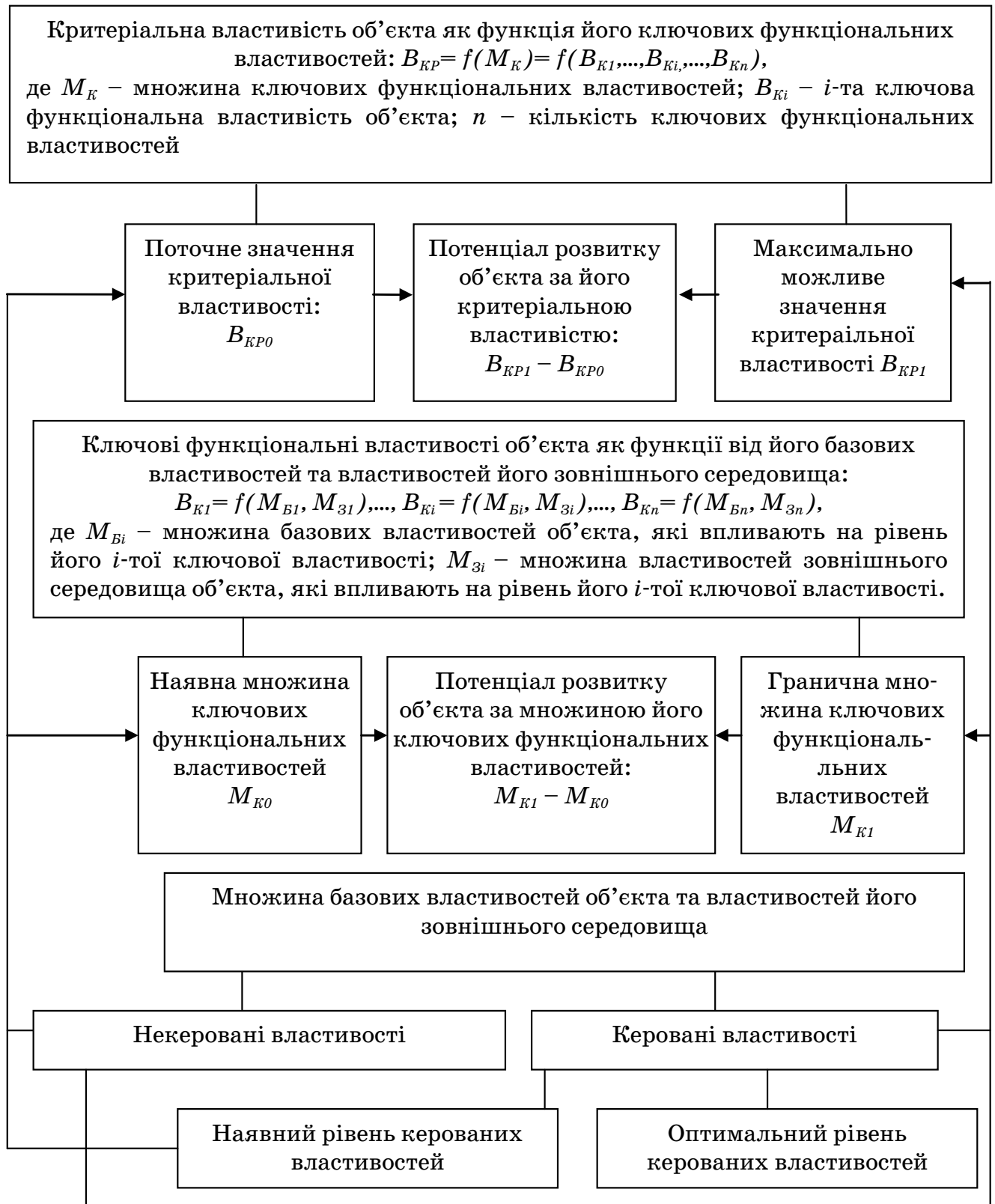


Рис. 2. Концептуальна модель оцінювання потенціалу розвитку об'єкта

Джерело: сформовано автором

потребує виділення некерованих та керованих чинників його зовнішнього середовища, при цьому останні, як і керовані базові властивості підприємства, підлягають оптимізації;

- 8) принцип упорядкованості процесу пошуку резервів економічного розвитку підприємства. Згідно цього принципу, оскільки резервів економічного розвитку підприємства існує багато (часто — необмежена кількість), важливо здійснювати їх пошук упорядковано, у порядку спадання їхньої величини.

Відзначимо, що перелічені принципи стосуються оцінювання потенціалу розвитку не лише підприємства, але й будь-якого іншого об'єкта, що є носієм потенціалу. Тому, базуючись на цих принципах, можна представити концептуальну модель оцінювання потенціалу розвитку об'єкта, яку зображено на рис. 2. Як впливає з наведеної моделі, оцінювання потенціалу будь-якого об'єкта, що є носієм потенціалу, повинно полягати у встановленні взаємозв'язків, з одного боку, між критеріальною властивістю об'єкта та його ключовими функціональними властивостями, а, з іншого боку, між цими властивостями та керованими властивостями як самого об'єкта, так і зовнішнього середовища.

З урахуванням викладеного, можна стверджувати про існування ієрархії показників оцінювання потенціалу розвитку об'єкта. Зокрема, стосовно підприємства, як об'єкта оцінювання потенціалу його економічного розвитку, доцільно виділити три рівні показників такого оцінювання, а саме:

- 1) часткові показники, які характеризують можливості покращення базових властивостей підприємства (зокрема, покращення споживчих властивостей його ресурсів та продукції);
- 2) загальні показники, які характеризують можливості покращення ключових властивостей підприємства (зокрема, зростання збутових можливостей та покращення асортименту продукції);
- 3) узагальнюючі показники, які характеризують можливості покращення критеріальних властивостей підприємства (зокрема, зростання його ринкової вартості та збільшення операційного та чистого прибутку).

Слід також відзначити можливість застосування різних методів оцінки потенціалу економічного розвитку підприємства. Зокрема, вони можуть бути згрупованими за такими ознаками:

- 1) за кількістю показників, з допомогою яких надається кінцева оцінка потенціалу економічного розвитку підприємства: методи, згідно яких така оцінка здійснюється за одним показником; методи, згідно яких оцінка потенціалу економічного

розвитку підприємства здійснюється за сукупністю показників;

- 2) за результатами оцінювання: методи кількісного оцінювання та методи якісного оцінювання;
- 3) залежно від того, чи відбувається порівняння потенціалу економічного розвитку даного підприємства з відповідним потенціалом інших підприємств: методи абсолютного оцінювання та методи порівняльного оцінювання;
- 4) залежно від рівнів ієрархії застосовуваних показників: методи, що передбачають розрахунок узагальнюючих показників оцінювання потенціалу економічного розвитку підприємства; методи, що передбачають розрахунок загальних показників оцінювання потенціалу економічного розвитку підприємства; методи, що передбачають розрахунок часткових показників розвитку підприємства;
- 5) за способом формування загальних та узагальнюючих показників оцінювання потенціалу економічного розвитку підприємства (тобто за способом поєднання часткових показників оцінювання): аналітичні, статистичні, експертні та інші.

При цьому загальна послідовність процесу оцінювання потенціалу економічного розвитку підприємства повинна включати такі основні етапи: вибір критеріальної властивості підприємства; відбір ключових функціональних властивостей підприємства; встановлення переліку базових властивостей підприємства та його окремих складників (ресурсів), побудова ієрархії цих властивостей; визначення керованих базових властивостей підприємства та його окремих складників; аналізування зовнішнього середовища та встановлення його керованих властивостей; оптимізація керованих властивостей підприємства та його зовнішнього середовища з урахуванням можливих ресурсних обмежень; оцінювання потенціалу економічного розвитку підприємства шляхом обчислення граничної величини збільшення рівня його критеріальної властивості або граничного збільшення множини рівнів ключових функціональних властивостей суб'єкта господарювання.

Висновки та перспективи подальших розвідок.

Проведене дослідження показало, що потенціал економічного розвитку підприємства можна тлумачити як сукупність додаткових зовнішніх функціональних властивостей, які це підприємство може набутися за певного стану середовища, у якому воно знаходиться, збільшивши при цьому величину свого наявного економічного потенціалу. Встановлено, що оцінювання потенціалу будь-якого об'єкта, що є носієм потенціалу, повинно полягати у визначенні взаємозв'язків, з одного боку, між критеріальною властивістю об'єкта та його ключовими функціональними

властивостями, а, з іншого боку, між цими властивостями та керованими властивостями як самого об'єкта, так і зовнішнього середовища. Було обґрунтовано необхідність побудови ієрархії показників оцінювання потенціалу економічного розвитку підприємств, яка повинна включати часткові, загальні та узагальнюючі показники такого оцінювання. Здійснено групування методів оцінювання потенціалу економічного розвитку підприємств за такими ознаками: за кількістю показників, з допомогою яких надається кінцева оцінка цього потенціалу;

за результатами оцінювання; залежно від того, чи відбувається порівняння потенціалу економічного розвитку даного підприємства з відповідним потенціалом інших підприємств; залежно від рівнів ієрархії застосовуваних показників; за способом формування загальних та узагальнюючих показників оцінювання потенціалу економічного розвитку підприємства. Подальші дослідження у даному напрямі потребують з'ясування механізму впливу зовнішнього середовища підприємства на рівень потенціалу його економічного розвитку.

Література

1. Геець В. М. Інституційна обумовленість інноваційних процесів у промисловому розвитку України / В. М. Геець // Економіка України. — 2014. — № 12. — С. 4–19.
2. Найдюк В. С. Сутність та передумови інноваційного розвитку підприємств / В. С. Найдюк // Маркетинг і менеджмент інновацій. — 2013. — № 3. — С. 251–263.
3. Федулова Л. І. Інноваційний вектор розвитку промисловості України / Л. І. Федулова // Економіка України. — 2013. — № 4. — С. 15–23.
4. Васильківський Д. М. Систематизація складових елементів економічного потенціалу підприємства у рамках концепції механізму підвищення / Д. М. Васильківський // Наука й економіка. — 2014. — № 2(34). — С. 115–120.
5. Лесик Л. І. Типологія видів і чинників формування економічного потенціалу підприємства / Л. І. Лесик // Науковий вісник НЛТУ України. — 2013. — Вип. 23.12. — С. 271–278.
6. Шкроміда Н. Я. Комплексна оцінка економічного потенціалу суб'єктів господарювання / Н. Я. Шкроміда // Економічний аналіз: Зб. наук праць. — Тернопіль: ТНУ, 2011. — Вип. 9, ч. 1. — С. 383–386.
7. Гришко В. А. Оцінювання поточного та стратегічного рівня інвестиційного потенціалу машинобудівних підприємств / В. А. Гришко, О. Ю. Ємельянов, І. З. Крет // Вісник Національного університету «Львівська політехніка» Серія: «Проблеми економіки та управління». — 2010. — № 683. — С. 210–215. URL: <http://ena.lp.edu.ua:8080/handle/ntb/20267>
8. Дашко І. М. Методичні засади оцінювання ефективності та доцільності реалізації інвестиційних проектів з урахуванням фактору ризику / І. М. Дашко, О. Ю. Ємельянов, І. З. Крет // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Серія: «Проблеми економіки та управління». — 2009. — № 640. — С. 63–69. URL: <http://ena.lp.edu.ua:8080/handle/ntb/2424>
9. Ємельянов О. Ю. Концептуальні підходи до оцінювання рівня техніко-технологічного розвитку підприємств / О. Ю. Ємельянов // Міжнародний науковий журнал «Інтернаука». — 2018. — № 7 (15). — С. 35–44. DOI: 10.25313/2520-2294-2018-7-4029.
10. Yemelyanov O. Evaluation of adaptability of Ukrainian economy to changes in prices for energy carriers and to energy market risks / O. Yemelyanov, A. Symak, T. Petrushka, R. Lesyk, L. Lesyk // *Energies*. — 2018. — Vol. 11 (12), 3529. DOI: <https://dx.doi.org/10.3390/en11123529>.
11. Калінеску Т. В. Стратегічний потенціал підприємства: формування та розвиток: [монографія] / Т. В. Калінеску, Ю. А. Романовська, О. Д. Кирилов. — Луганськ: Вид-во СНУ ім. В. Даля, 2007. — 272 с.
12. Кунцевич В. О. Поняття фінансового потенціалу розвитку підприємства та його оцінки / В. О. Кунцевич // Актуальні проблеми економіки. — 2004. — № 7(37). — С. 123–130.
13. Маслак О. І. Основні етапи оцінювання стратегічного потенціалу підприємства / О. І. Маслак, Л. А. Квятковська // Економічні науки. Серія «Економіка та менеджмент»: Збірник наукових праць. Луцький національний технічний університет. — 2012. — Вип. 9 (34). — Ч. 1. — С. 201–210.

References

1. Heiets, V. M. (2014). Instytutsiina obumovlenist innovatsiinykh protsesiv u promyslovomu rozvytku Ukrainy. *Ekonomika Ukrainy*, 12, 4–19.

2. Naidiuk, V. S. (2013). Sutnist ta peredumovy innovatsiinoho rozvytku pidpriemstv. Marketynh i menedzhment innovatsii, 3, 251–263.
3. Fedulova, L. I. (2013). Innovatsiinyi vektor rozvytku promyslovosti Ukrainy. Ekonomika Ukrainy, 4, 15–23.
4. Vasylykivskyi, D. M. (2014). Systematyzatsiia skladovykh elementiv ekonomichnoho potentsialu pidpriemstva u ramkakh kontseptsii mekhanizmu pidvyshchennia. Nauka y ekonomika, 2(34), 115–120.
5. Lesyk, L. I. (2013). Typolohiia vydiv i chynnykiv formuvannia ekonomichnoho potentsialu pidpriemstva. Naukovyi visnyk NLTU Ukrainy, 23 (12), 271–278.
6. Shkromida, N. Ya. (2011). Kompleksna otsinka ekonomichnoho potentsialu subiektiv hospodariuvannia. Ekonomichnyi analiz: Zb. nauk prats. — Ternopil: TNU, 9 (1), 383–386.
7. Hryshko, V. A.; Yemelianov, O. Yu.; Kret, I. Z. (2010). Otsiniuvannia potochnoho ta stratehichnoho rivnia investytsiinoho potentsialu mashynobudivnykh pidpriemstv. Visnyk Natsionalnoho universytetu «Lvivska politehnika» Seriia: «Problemy ekonomiky ta upravlinnia», 683, 210–215. — Rezhym dostupu: <http://ena.lp.edu.ua:8080/handle/ntb/20267> (accessed 27 MAY2019).
8. Dashko, I. M.; Yemelianov, O. Yu.; Kret, I. Z. (2009). Metodychni zasady otsiniuvannia efektyvnosti ta dotsilnosti realizatsii investytsiinykh proektiv z urakhuvanniam faktoru ryzyku. Visnyk Natsionalnoho universytetu «Lvivska politehnika». Seriia: «Problemy ekonomiky ta upravlinnia», 640, 63–69. — Rezhym dostupu: <http://ena.lp.edu.ua:8080/handle/ntb/2424> (accessed 27 MAY2019).
9. Yemelianov, O. Yu. (2018). Kontseptualni pidkhody do otsiniuvannia rivnia tekhniko-tekhnologichnoho rozvytku pidpriemstv. Mizhnarodnyi naukovyi zhurnal «Internauka», 7 (15), 35–44. DOI: 10.25313 / 2520–2294–2018–7–4029.
10. Yemelyanov, O.; Symak, A.; Petrushka, T.; Lesyk, R.; Lesyk, L. (2018). Evaluation of adaptability of Ukrainian economy to changes in prices for energy carriers and to energy market risks. Energies, 11 (12), 3529. DOI: 10.3390/en11123529.
11. Kalinesku, T. V.; Romanovska, T. V.; Kyrylov, O. D. (2007). Stratehichnyi potentsial pidpriemstva: formuvannia ta rozvytok: monohrafiia, Luhansk: Vyd-vo SNU im. V. Dalia, 272 s.
12. Kuntsevych, V. O. (2004). Poniattia finansovoho potentsialu rozvytku pidpriemstva ta yoho otsinky. Aktualni problemy ekonomiky, 7(37), 123–130.
13. Maslak, O. I.; Kviatkovska, L. A. (2012). Osnovni etapy otsiniuvannia stratehichnoho potentsialu pidpriemstva. Ekonomichni nauky. Seriia «Ekonomika ta menedzhment»: Zbirnyk naukovykh prats. Lutskyi natsionalnyi tekhnichnyi universytet, 9 (34), 1, 201–210.

Мрихіна Олександра Борисівна

доктор економічних наук, доцент

Національний університет «Львівська політехніка»

Мрыхина Александра Борисовна

доктор экономических наук, доцент

Национальный университет «Львовская политехника»

Mrykhina Oleksandra

Doctor of Economic Sciences, Associate Professor

Lviv Polytechnic National University

ORCID: 0000-0002-0567-2995

Ковальчук Юрій Мар'янович

магістр кафедри економіки підприємства та інвестицій

Національного університету «Львівська політехніка»

Ковальчук Юрий Марьянович

магистр кафедры экономики предприятия и инвестиций

Национального университета «Львовская политехника»

Kovalchuk Yurii

Master of the Department of Economics of Enterprises and Investments

Lviv Polytechnic National University

DOI: 10.25313/2520-2294-2019-5-4952

**СУЧАСНІ ОСОБЛИВОСТІ ОЦІНЮВАННЯ ВАРТОСТІ
НЕМАТЕРІАЛЬНИХ АКТИВІВ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ**

**СОВРЕМЕННЫЕ ОСОБЕННОСТИ ОЦЕНКИ СТОИМОСТИ
НЕМАТЕРИАЛЬНЫХ АКТИВОВ СУБЪЕКТОВ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ**

**MODERN FEATURES OF THE INTANGIBLE ASSETS
COST VALUATION OF ECONOMIC ENTITIES**

Анотація. Статтю присвячено проблематиці оцінювання вартості нематеріальних активів (НМА) суб'єктів господарювання. За значного рівня конкурентного потенціалу України у високотехнологічних галузях економіки процеси комерціалізації інноваційних технологій часто ускладнені. Однією з причин є недостатність розроблених інструментів економічного оцінювання інновацій (зокрема, в частині визначення вартості НМА). З метою вивчення сучасних умов оцінювання вартості НМА та особливостей застосування для цього методичного інструментарію проаналізовано нормативно-правове підґрунтя вартісного оцінювання НМА. Зокрема, відзначено: неповну представленість методичних інструментів у нормативно-правовій площині; недостатнє врахування різноманіття видів НМА в частині їх економіко-правового забезпечення тощо. Проаналізовано чинні підходи, методи і моделі оцінювання вартості НМА, встановлено їхні переваги та недоліки. Обґрунтовано основні фактори впливу на оцінювання вартості НМА, що базуються на врахуванні: сучасного характеру категорії «цінність», яка закладається в інноваційні технології; синтезованості інноваційних технологій; прогнозування різних видів ефектів від виведення інноваційних технологій на ринок (синергії, мультиплікації, спіловеру тощо); конвергентності НМА; організаційно-методичного забезпечення оцінювання вартості НМА; стандартизованих регламентів наведення НМА у фінансовій звітності; питань розроблення та врегулювання у нормативно-правовій площині методичних засад оцінювання НМА тощо. Відзначено, що проблематика оцінювання вартості НМА

в останні роки набуває особливого науково-практичного значення, адже рівень розвитку НМА стає одним з чинників конкурентоспроможності вітчизняних підприємств не лише в Україні, а й на міжнародній арені.

Ключові слова: нематеріальний актив, підхід до оцінювання, інноваційна технологія.

Анотація. Стаття посвячена проблематиці оцінки стоимости нематериальных активов (НМА) субъектов хозяйствования. При значительном уровне конкурентного потенциала Украины в высокотехнологических отраслях экономики процессы коммерциализации инновационных технологий часто затруднены. Одной из причин является недостаточность разработанных инструментов экономической оценки инноваций (в частности, касательно определения стоимости НМА). С целью изучения современных условий оценки стоимости НМА и особенностей применения для этого методического инструментария проанализированы нормативно-правовые основы стоимостной оценки НМА. В частности, отмечено: неполную представленность методических инструментов в нормативно-правовой плоскости; недостаточный учет многообразия видов НМА в части их экономико-правового обеспечения и т.п. Проанализированы действующие подходы, методы и модели оценки стоимости НМА, установлены их преимущества и недостатки. Обоснованы основные факторы влияния на оценку стоимости НМА, основанные на учете: современного характера категории «ценность», которая закладывается в инновационные технологии; синтезированности инновационных технологий; прогнозирования различных видов эффектов от вывода инновационных технологий на рынок (синергии, мультипликации, спilloвера и т.п.); конвергентности НМА; организационно-методического обеспечения оценки стоимости НМА; стандартизированных регламентов наведения НМА в финансовой отчетности; вопросов разработки и урегулирования в нормативно-правовой плоскости методических основ оценки НМА и т.п. Отмечено, что проблематика оценки стоимости НМА в последние годы приобретает особое научно-практическое значение, поскольку уровень развития НМА становится одним из факторов конкурентоспособности отечественных предприятий не только в Украине, но и на международной арене.

Ключевые слова: нематериальный актив, подход к оценке, инновационная технология.

Summary. The article is devoted to the issues of intangible assets valuation (IAV) of business entities. With a significant level of competitive potential of Ukraine in high-tech sectors of the economy, the processes of innovative technologies commercialization are often difficult. One of the reasons is the deficiency of developed economic innovation valuation tools (in particular, regarding the definition of the value of IAV). In order to study the current conditions for the valuation of IAV and the specific features of the use for this methodological toolkit, the regulatory framework for IAV valuation has been analyzed. In particular, it is noted: incomplete representation of methodological tools in the regulatory-legal plane; insufficient consideration of the diversity of IAV types in terms of their economic and legal support, etc. The existing approaches, methods and models for IAV valuation are analyzed, their advantages and disadvantages are established. The ground factors of influence on the valuation of IAV cost were substantiated, based on the consideration of: the current nature of the «value» category, which is embedded in innovative technologies; synthesis of innovative technologies; forecasting various effect type from the output of innovative technologies to the market (synergies, animation, spillover, etc.); IAV convergence; organizational and methodological security of IAV valuation; standardized regulations for IAV guidance in financial statements; development issues and adjustment in the regulatory-legal plane of the methodological basis for the valuation of IAV, etc. It is noted that the issue of IAV evaluation in recent years gains a particular scientific and practical importance, since the level of IAV development becomes one of the competitiveness factors for domestic enterprises not only in Ukraine but also in the international arena.

Key words: intangible asset, assessment approach, innovative technology.

Постановка проблеми в загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. В останні роки у світовій економіці спостерігається істотне прискорення темпів інноваційного розвитку, скорочення життєвих циклів проривних технологій та інші явища, зумовлені процесами інтелектуалізації та діджиталізації. Інноваційні технології характеризуються екстрагальною природою — потребою збирання знань для втілення на їх основі в життя технологій та знань наступного порядку. Це підносить цінність категорії «знання» як виробничого фактора, що знаходить

відображення в частині специфічної складової технології — нематеріального активу (НМА). Д. Белл, як один із засновників інформаційної теорії вартості, у праці [23] зазначає, що якщо знання у своїй системній формі застосовуються у практичній переробці існуючих виробничих ресурсів, то саме вони, а не праця виступають джерелом вартості.

В останні роки НМА у складі активів вітчизняних підприємств загалом мають незначну частку — 2–5%. Натомість у провідних компаніях світу така частка сягає до 30–40%, а в наукомістких — 70–80% [5]. Зазначене вказує на важливість приділення ува-

ги НМА як критерію підвищення вартості технологій і компаній та фактору розвитку економіки знань.

Україна має значний рівень конкурентного потенціалу у високотехнологічному секторі промисловості, для якого характерне генерування найбільшої частки НМА, у порівнянні із іншими секторами. За Індексом глобальної інноваційності, 2018 року Україна посіла 43-тє місце проти 50-го місця у 2017 р. За складовою «результативність знань і технологій», у 2018 р. Україні належало 27-ме місце [29]. Статистика Всесвітньої організації інтелектуальної власності свідчить про зростання активності України у сфері патентування. Ці дані підтверджують спроможність вітчизняних суб'єктів господарювання до стійкого інноваційного розвитку. Водночас, процеси комерціалізації інноваційних технологій в Україні ускладнюються недостатньою кількістю інструментів їх економічного оцінювання, зокрема в частині оцінювання вартості НМА. Адже часто саме від рівня розвитку НМА залежить вибір сценарію ринкового просування технологій. Це актуалізує потребу вивчення проблематики вартісного оцінювання НМА, як підґрунтя для подальших дій щодо інноваційного поступу суб'єктів господарювання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання означеної проблеми, виділення невирішених раніше частин. Вченими і практиками напрацьовано значну кількість методів і моделей з оцінювання вартості НМА. Зокрема, вивченню особливостей обліку та впливу НМА на вартість продукту присвячено праці [3, 7, 10, 16, 17, 26], розробленню методів оцінювання НМА приділено увагу вченими в роботах [4, 15, 18, 20, 35, 38]. Серед зарубіжних науковців, котрі провели дослідження з проблематики вартісного оцінювання НМА, слід виділити — [22, 24, 37, 42, 43]. Однак, як вітчизняні, так і зарубіжні розробки характеризуються певною фрагментарністю. Не враховано особливостей сучасного ринкового середовища, зміни ролі цінності, закладеної в новітні розробки, значення конвергенції та синергії інноваційних технологій тощо. Роботи вчених і практиків переважно ґрунтуються на характері ринку тієї чи іншої країни у певний час. Тому нині є значна потреба щодо перегляду концепції вартісного оцінювання НМА, яка враховувала би сучасні особливості розвитку НМА, у тому числі, характерні для вітчизняних умов.

Метою цієї наукової роботи є аналізування сучасних особливостей оцінювання вартості НМА суб'єктів господарювання. Для досягнення означеної мети поставлено низку завдань: 1) розглянути нормативно-правове підґрунтя оцінювання вартості НМА; 2) проаналізувати наявні методи і моделі оці-

нювання вартості НМА; 3) виділити й обґрунтувати тенденції та сучасні фактори впливу на оцінювання вартості НМА.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. З метою виконання поставлених завдань використано методи: системного підходу, аналізу та синтезу, групування та узагальнення. У межах даного наукового дослідження проблематику оцінювання вартості НМА окреслено економіко-аналітичними рамками, що може доповнити чинний бухгалтерський підхід.

Нормативно-правове підґрунтя оцінювання вартості НМА

Змістові положення та діяльність із НМА суб'єктів господарювання регламентуються Цивільним кодексом України (Книга IV), низкою законів України («Про авторське право», «Про державне регулювання діяльності у сфері трансферу технологій», «Про оцінку майна, майнових прав та професійну оціночну діяльність в Україні» тощо), Міжнародними стандартами, Національними стандартами оцінки № 1 («Загальні засади оцінки майна та майнових прав») і № 4 («Оцінка майнових прав інтелектуальної власності») та нормативно-правовими документами (П(С) БО 8 «Нематеріальні активи», МСБО 38 «Нематеріальні активи», Наказ Міністерства фінансів України «Про затвердження Методичних рекомендацій з бухгалтерського обліку нематеріальних активів» тощо). Важливо розуміти багатоаспектність НМА, та, відповідно, диференціювати підходи щодо їх вартісного оцінювання (бухгалтерський, економічний).

Згідно із П(С)БО 8 «Нематеріальні активи», НМА є немонетарним активом, який не має матеріальної форми та може бути ідентифікований [14]. НМА — об'єкти інтелектуальної, у тому числі промислової власності, а також інші аналогічні права, визнані в порядку, встановленому законодавством, об'єктом права власності (інтелектуальної власності), право користування майном та майновими правами платника податку в установленому законодавством порядку, у тому числі набуті в установленому законодавством порядку права користування природними ресурсами, майном та майновими правами [11]. За § 12 МСБО 38, НМА є ідентифікованим, якщо він: а) може бути відокремлений, тобто його можна відокремити або відділити від суб'єкта господарювання і продати, передати, ліцензувати, здати в оренду або обміняти індивідуально або разом із пов'язаним з ним контрактом, ідентифікованим активом чи зобов'язанням, незалежно від того, чи має суб'єкт господарювання намір зробити це, або — б) виникає

внаслідок договірних або інших юридичних прав, незалежно від того, чи можуть вони бути передані або відокремлені від суб'єкта господарювання або ж від інших прав і зобов'язань [8].

Згідно із П(С)БО [14], до НМА належать права на: користування природними ресурсами; користування майном; комерційні позначення; об'єкти промислової власності. До НМА належить авторське право та суміжні з ним права. Важливо відокремлювати НМА від гудвілу [8], який відображає майбутні економічні вигоди (на підставі активів, отриманих внаслідок об'єднання бізнесу, які індивідуально не визнаються).

Економічне оцінювання суб'єктами господарювання вартості НМА та майбутніх економічних вигод від їх використання здебільшого опирається на юридичні права щодо цих НМА, які можна забезпечити у судовому порядку. При цьому, під юридичним статусом НМА розуміють документально підтверджені права суб'єктів щодо даного НМА.

Про обов'язковість оцінювання об'єктів майнових прав свідчить припис Закону України «Про оцінку майна, майнових прав та професійну оціночну діяльність в Україні» [12, ст. 7]. Випадки, за яких виникає потреба економічного оцінювання НМА, відповідно до юридичного статусу, поділяють на групи [1]: коли юридичний статус НМА змінюється (наприклад, під час: внесення НМА до статутного фонду; страхування НМА; укладання ліцензійних договорів; одержання кредиту під заставу НМА тощо) або коли такий статус залишається незмінним (у разі: укладання угоди з продажу чи купівлі НМА; розподілу майна між власниками; реорганізації чи ліквідації підприємства тощо).

На цей час у вітчизняній правовій площині є низка аспектів, які потребують доопрацювання положень з оцінювання вартості НМА. Коли НМА визнано активом суб'єкта господарювання, тоді планують його використання протягом довгострокового часового періоду, позаяк в такому періоді досить складно спрогнозувати ефект від НМА. Досі не розроблено і не затверджено у нормативно-правовому полі методики вартісного оцінювання НМА, яка би враховувала майбутню економічну вигоду від їхнього використання.

Додатковою складністю є те, що справедливу вартість НМА встановлюють шляхом прирівнювання до поточної ринкової вартості подібного НМА [14]. Але чинними П(С)БО 8 «Нематеріальні активи» не враховано майже повну відсутність розвинутого ринку більшості НМА, якщо переоцінювати їх за справедливою вартістю. Якщо такий НМА відсутній на ринку, застосовують оцінювальну вартість, яку суб'єкт господарювання може сплатити за НМА за

відповідних умов. В обох випадках застосовують експертні методи, які вимагають особливої уваги оцінювачів, оскільки мають ймовірність давати неточні результати.

Науковець Бачевський Б. Є. та співавтори [2] вбачають такі проблемні місця сучасного оцінювання вартості НМА: якщо нематеріальний об'єкт вже зараховано на баланс суб'єкта господарювання у якості активу, то для нового продажу його можна лише переоцінити. З цього випливає, що оцінюванню підлягають лише нематеріальні об'єкти, а НМА можуть бути тільки переоцінені. Загальновизнана термінологія використовує визначення «оцінка вартості НМА», а зазначену різницю не беруть до уваги.

Аналіз чинної нормативно-правової бази, яка регламентує економічне оцінювання НМА, показав, що для визначення вартості НМА необхідно доопрацювати низку зауважень, зокрема таких, як:

- недостатня представленість методичних інструментів для врахування ринкової кон'юнктури, зокрема під час застосування порівняльних методів визначення вартості НМА. Чинні підходи, методи і моделі характеризуються високим ступенем узагальнення;
- ускладнений механізм ведення балансової звітності при введенні/виведенні НМА суб'єктами господарювання;
- недостатнє врахування різноманіття видів НМА в частині їх економіко-правового забезпечення;
- відсутність повного переліку витрат, які необхідно зараховувати до первісної вартості об'єктів НМА (залежно від виду, витрати зараховують до вартості НМА або до витрат діяльності).

Нині доцільною і необхідною є розробка і затвердження на законодавчому рівні методики вартісного оцінювання НМА. За [6], існуюча нині ситуація, з одного боку, дає можливість власнику підприємства управляти величиною прибутку у звітності, а з іншого — створює додаткову можливість використовувати оцінку нематеріальних активів у економічних аферах.

Методи і моделі оцінювання вартості НМА

Відповідно до «Методики оцінки майнових прав інтелектуальної власності» [13], у разі визначення вартості майнових прав інтелектуальної власності як активів суб'єкта господарювання державного або комунального сектору економіки, такий оцінці передують підготовчий етап, на якому здійснюють інвентаризацію із виявленням невідображених у бухгалтерському обліку майнових прав інтелектуальної власності. Після цього, за результатами їх виявлення, та, відповідно до статті 421 Цивільного

кодексу України [19], визначають суб'єкт права інтелектуальної власності, і, згідно із ст. 424, його майнові права інтелектуальної власності. Такі дії є основою для прийняття подальших рішень щодо цієї технології.

Серед чинних підходів до оцінювання вартості НМА традиційно виділяють дохідний, витратний та порівняльний (ринковий) [13], а також їх комбінування, відповідно до потреб ситуації з оцінювання.

Більшість сучасних методів і моделей оцінювання вартості НМА належать до того чи іншого з означених підходів, деякі містять характеристики кількох підходів. Однак, застосування означених підходів до НМА є доволі специфічним. Зокрема, оцінювання у межах витратного підходу не завжди свідчитиме про об'єктивну ринкову вартість НМА. Порівняльний підхід не просто застосовувати, бо віднайти подібні НМА складно, а часом і неможливо. Здебільшого вони продаються у складі продукту. На практиці є випадки, коли бізнес купують заради його бренду, позаяк вартість даного НМА не виокремлюють. Поширеним для вартісного оцінювання НМА є дохідний підхід, що базується на надходженнях, які очікує власник даного НМА. Проте прогнозування у таких випадках характеризується значною ймовірністю похибки. У зв'язку із цим, чинні методи дохідного підходу непопулярні у «чистому» вигляді.

Проведене аналізування методичного підґрунтя для оцінювання вартості НМА дало змогу виокремити низку поширених методів і моделей (табл. 1).

Природа інтелектуальної праці, яка є в основі НМА, характеризується неадитивністю, синергетичністю, що ускладнює об'єктивність оцінювання НМА. Визначення моменту набуття НМА у складі інноваційного продукту (патентом, авторським свідоцтвом тощо) споживчої цінності часто стає дороговартісним завданням. Особливою проблемою є і те, що на цей час в Україні немає достатньої кількості та якості оцінювачів інноваційних технологій.

Тенденції та сучасні фактори впливу на оцінювання вартості НМА

НМА притаманний потенціал, тобто здатність виявляти себе у середовищі. Тому вартісне оцінювання НМА є, перш за все, оцінюванням його здатності щодо генерування майбутніх надходжень. Як зазначають вчені [2], за умов кризи Україна втратила значну частину свого науково-технічного і науково-технологічного потенціалу, однак високий загальний рівень технічної освіти населення та творчої активності науковців у некапіталоемних галузях прикладної науки дає змогу виходити на зовнішні ринки інтелектуальної власності.

З-поміж основних сучасних факторів впливу на оцінювання вартості НМА слід виділити такі:

- необхідність отримання своєчасної та достовірної маркетингової інформації, на основі якої здебільшого і проводять вартісне оцінювання. Це сприятиме обґрунтуванню ефективних рішень щодо визнання та оцінювання НМА суб'єктами господарювання;
- врахування сучасного характеру категорії «цінність», що закладається в інноваційні технології. Актуальний погляд на оцінювання вартості НМА вимагає розуміння та врахування двох сторін — споживчої цінності та вартості. Цінність і вартість є двома категоріями економічного оцінювання НМА, що опосередковуються взаємним впливом. Генерування НМА зі значним рівнем цінності забезпечує стійкі конкурентні позиції підприємств, галузей та регіонів на майбутні періоди. Водночас, обумовлена цінністю, вартість НМА сприяє зростанню рівня капіталізації суб'єктів господарювання;
- врахування характеру синтезованості технологій, до складу яких входить НМА (часто не один). Зосередження уваги під час вартісного оцінювання на синтезованості технології дає змогу спрогнозувати і врахувати генерування нею нових цінностей;
- розроблення та врегулювання у нормативно-правовій площині методики оцінювання НМА, а також принципів оцінювання НМА на підставі загальних принципів економічного оцінювання;
- прогнозування і врахування різних видів ефектів від виведення інноваційних технологій на ринок (синергії, мультиплікації, спіловеру тощо) та їх дифузії. Це дає змогу з вищим рівнем точності обґрунтовувати вартість НМА та формувати ціну інноваційного продукту. Зокрема, під час дифузії інновацій на ринку часто виникають ефекти різного виду, внаслідок яких можуть виникати нові знання, що згодом перетворюються на нові технології. Таким чином, накопичують дані, які можна врахувати при розробленні і оцінюванні наступних технологій;
- приділення уваги організаційно-методичному забезпеченню оцінювання вартості НМА, розробці стандартизованих регламентів наведення НМА у фінансовій звітності;
- врахування конвергентності НМА. Економічне оцінювання ціннісних і вартісних параметрів НМА не є звичайною сумою даних оцінок. На практиці ці параметри тісно переплітаються і чинять взаємний вплив. Розуміння і врахування їх конвергентності дає змогу об'єктивніше визначити вартість НМА та, відповідно, чіткіше обрати метод

Таблиця 1

Характеристика методичного підґрунтя з оцінювання вартості НМА

Методи, моделі	Характеристики та особливості
Технологічний брокер [25]	Метод базується на сприйнятті інтелектуального капіталу як сукупності чотирьох основних елементів: ринкових активів, інтелектуальної власності, людських активів та інфраструктурних активів; включає 20 аудиторських питань. Є методом ідентифікації, оцінювання, перевірки та управління інтелектуальним капіталом підприємств.
Метод «BrandFinance» [39]	Метод дає змогу оцінювати вартість бренду як суб'єкта господарювання, так і регіонів, країн. Метод базується на визначенні низки індексів, ключовим з яких є рейтинг інвестиційного середовища. Перевагою є врахування незалежних експертних оцінок. В окремих випадках використовується збалансована система показників низки атрибутів (емоційний зв'язок, фінансові показники та стійкість тощо), що базується на експертних оцінках, може давати неточні результати оцінювання. Прогнозні надходження від бренду обчислюють на основі функції історичних надходжень, прогнозування, темпів економічного зростання тощо.
Метод оцінки патентів, зважених з урахуванням цитування [30]	Ефективність інтелектуального капіталу вимірюють за рівнем впливу науково-дослідної діяльності на набір певних коефіцієнтів (зокрема, співвідношення кількості і вартості патентів та обсягу продажів), що характеризують патенти суб'єкта господарювання.
Дослідник цінності [3, 21]	Метод базується на оцінюванні п'яти типів НМА: 1) власні активи і активи, що є у розпорядженні суб'єкта; 2) навички і неявні знання; 3) культура та цінності; 4) технології та явні знання; 5) процесний менеджмент.
Коефіцієнт Тобіна [32]	Пов'язує ринкову вартість компанії, що вимірюється ринковим курсом її акцій, з відновною вартістю активів. Даний коефіцієнт побіжно відображає аспекти НМА.
Метод «MPP Consulting» [9]	Метод додає змогу досить точно визначити реальну ринкову вартість будь-якого національного бренду в будь-якій країні світу. Визначають за добутком низки встановлених компонентів. Методичний вираз для визначення вартості бренду включає показники, що дають змогу врахувати багатоаспектність НМА (зокрема: інвестиційний, географічний, технологічний, конкурентний, унікальний ідентифікатор та композитний фінансовий тощо). Кожна з компонент методичного виразу містить складну систему оцінювання критеріїв, які часто визначити складно, а подекуди неможливо (визначають окремо для кожної галузі, в рамках проведення інших типів досліджень).
Преміальний метод [37]	Полягає у вимірюванні різниці в обсягах продажу між брендовими і небрендовими товарами. Вважають, що брендовий товар завойовує «надлишкову» ринкову частку в порівнянні з небрендовим товаром. «Вузьке місце» методу в тому, що основна мета багатьох брендів не обов'язково полягає в тому, щоб отримати цінову премію, а лише забезпечити найвищий рівень майбутнього попиту.
Економічна додана цінність (EVA) [33, 40]	Прибуток, зароблений підприємством, має перевищувати плату за використання ним капіталу (власного, позикового), за допомогою якого цей прибуток отримано. EVA вказує на ефективність інтелектуального капіталу компанії.
Доходи від інтелектуального капіталу [28]	Визначають з співвідношенням величини нормалізованого прибутку (за мінусом прибутку від матеріальних і фінансових активів) та дисконтної ставки капіталу знань
Коефіцієнт доданої цінності від інтелектуального капіталу [33]	Коефіцієнт призначений для вимірювання ефективності інтелектуального капіталу та капіталу, що залучається з позиції створюваної ними цінності. Визначають, опираючись на співвідношення компонентів: капіталу, що застосовується, людського капіталу та структурного капіталу.
Навігатор «Скандія» [27]	Інтелектуальний капітал оцінюють шляхом аналізу 164 параметрів, до складу яких входять компоненти: фінанси, споживачі, процеси, оновлення і розвиток; люди.
Монітор нематеріальних активів [3, 41]	На підставі стратегічних цілей компанії нею визначаються показники для оцінювання чотирьох аспектів, що можуть бути отримані від цінності, генерованої нематеріальними ресурсами, зокрема: 1) зростання; 2) оновлення; 3) використання / ефективності; 4) зниження ризику / стабільності.
Табло ланцюгів цінності [36]	Матрична методика, що передбачає групування нефінансових параметрів за трьома категоріями, згідно із циклами розвитку: 1) відкриття / навчання; 2) впровадження; 3) комерціалізація.

Система збалансованих показників (BSC) [34]	За BSC, ефективність діяльності компанії вимірюють за допомогою параметрів за такими головними напрямками: 1) фінанси, 2) споживачі, 3) внутрішні бізнес-процеси; 4) навчання та розвиток.
Метод операцій (у межах порівняльного підходу) [1]	Вартість НМА аналізують на основі ринкових операцій з аналогічними НМА, що вже мали місце.
Метод виграшу в собівартості (у межах дохідного підходу) [1]	Встановлену величину виграшу в собівартості ототожнюють з доходом, що доводиться на НМА.
Метод генерування вартості (у межах витратного підходу) [1]	Оцінка вартості НМА є оцінкою витрат, необхідних для їх створення, при цьому враховують прибуток підприємця і накопичений знос.

ціноутворення та сформувати ціну, за якою даний НМА підлягатиме комерціалізації;

- врегулювання нерівнозначності окремих позицій в класифікації нематеріальних активів у межах П(С)БО 8, МСБО 38, FAS142 (US GAAP);
- обґрунтування і застосування новітніх інструментів прогнозування інноваційного розвитку як на макро-, так і на макрорівні.

Висновки з проведеного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Сучасні суб'єкти господарювання у конкурентній боротьбі все більше застосовують НМА з метою посилення своїх позицій. У такій ситуації проблематика оцінювання вартості НМА набуває особливого змісту, адже рівень розвитку НМА стає одним з чинників конкурентоспроможності вітчизняних інноваційних технологій не лише в Україні, а й на міжнародній арені. Позаяк, оцінювання вартості НМА досі залишається одним з найдискусійніших питань у предметній площині.

Істотна кількість методів і моделей оцінювання вартості НМА, є результатом, з одного боку, складності технологій, які містять дані НМА, з іншо-

го — обмеженої можливості застосування існуючих методичних розробок. Розмаїття підходів свідчить про різне сприйняття вченими природи НМА та цілей їх оцінювання. Проблематика об'єктивності оцінювання інноваційних технологій не проста як з теоретичних позицій, так і в практичному сенсі. Суб'єктивізм такого оцінювання часто є очевидним, що вимагає удосконалення існуючого методичного інструментарію.

Врегулювання питань вартісного оцінювання НМА необхідне перш за все, на законодавчому рівні: доцільною є розробка і затвердження відповідної методики. Обґрунтування методів оцінювання вартості НМА в Україні має ґрунтуватися на врахуванні ефективного досвіду Міжнародних стандартів оцінки. Важливість подальшого вивчення проблематики вартісного оцінювання НМА зумовлена тим, що в багатьох випадках їхня вартість є основою для ринкового просування технологій. Методологічні засади оцінювання вартості НМА з урахуванням сучасних запитів ринку є предметом подальшого дослідження.

Література

1. Банасько Т. М. Оцінка нематеріальних активів для потреб обліку // Міжнародний збірник наукових праць. — Вип. 3(15) — С. 76–83. URL: <http://pbo.ztu.edu.ua/article/viewFile/66166/61782>.
2. Бачевський Б. Є., Заблоська І. В., Решетняк О. О. Потенціал і розвиток підприємства / Центр учбової літератури. — 2009. — 400 с. URL: https://pidruchniki.com/1584072014720/ekonomika/potentsial_i_rozvitok_pidpriyemstva
3. Василенко В. М. Підходи і методи оцінки інтелектуального капіталу (теоретичний аспект) // Вісник Приазовського державного технічного університету. Сер.: Економічні науки. — 2011. — Вип. 21. — С. 134–138.
4. Діба В. М. Методологічні основи оцінки нематеріальних активів корпорації // Інвестиції: практика і досвід. — 2016. — № 13. — С. 23–28.
5. Касич А. О., Хіміч І. Г. Теоретичні основи оцінки та обліку нематеріальних активів в Україні // Вісник НТУ «ХПІ». — 2013. — № 49 (1022). — С. 61–67.
6. Костіна Ю. І., Панкова М. М. Проблема оцінки нематеріальних активів // Вісник ДонНУ ім. В. Стуса. — 2012. — № 4. — С. 206–209.
7. Максименко І. Я., Соболев В. А. Нематеріальні активи: сутність, визнання та класифікація в здійсненні управлінської діяльності // Агросвіт. — 2018. — № 18. — С. 26–29.
8. МСБО 38 «Нематеріальні активи» [Текст]: [Стандарти від 01.01.2012 р., текст станом на 10.05.2019 р.] URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929_050.
9. О методике оценки брендов. URL: <http://mppconsulting.com.ua/news/0054.html>.

10. Плікус І. Й. Маркетингові нематеріальні активи та вартість підприємства [Текст] // Реінжиніринг бізнес-процесів маркетингової сфери промислових підприємств: монографія / За заг. ред. докт. екон. наук, проф. Л. М. Таранюка. — Суми: СНАУ, 2018. — С. 374–378.
11. Податковий кодекс України від 02.12.2010 р. № 2755-VI, текст станом на 10.05.2019 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>
12. Про оцінку майна, майнових прав та професійну оціночну діяльність в Україні [Текст]: [Закон України від 12.07.2001 р. № 2658-III, текст станом на 10.05.2019 р.] URL: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/143-16>.
13. Про затвердження Методики оцінки майнових прав інтелектуальної власності [Текст]: [Наказ Фонду Державного майна України від 25.06.2008 р. № 740, текст станом на 10.05.2019 р.] URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0726-08>.
14. Про погодження матеріалів Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 8 «Нематеріальні активи» [Текст]: [Наказ Міністерства фінансів України від 18.10.1999 р. № 242, текст станом на 10.05.2019 р.] URL: <https://ips.ligazakon.net/document/view/reg4043?an=58479>.
15. Проскуріна Н., Гороховець Ю. Методичні підходи до класифікації нематеріальних активів // Науковий вісник Одеського національного економічного університету. — 2016. — № 8. — С. 115–127.
16. Романчик Т. В., Павленко Є. В. Вплив нематеріальних активів на економічний потенціал підприємства // Київський національний університет ім. Тараса Шевченка, Науково-дослідний інститут інтелектуальної власності НАПрН України. — 2018. — С. 225–229.
17. Соловей Н. В., Деркач О. С., Тітаренко А. Д. Проблеми та шляхи покращення обліку нематеріальних активів // Економіка та держава. — 2019. — № 3. — С. 114–117.
18. Федулова І. В., Кукурудзяк Л. В. Аналіз методологічних підходів до оцінки нематеріальних активів підприємства // Вісник ХНТУСГ ім. П. Василенка. — 2015. — № 162. — С. 48–56.
19. Цивільний кодекс України «Загальні положення про право інтелектуальної власності» від 16.01.2003 р. № 40-44, текст станом на 10.05.2019 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/435-15>
20. Яремко І. Й., Пилипенко Л. М., Подольчак Н. Ю. Методологічні підходи до обліку інтелектуального потенціалу компаній на основі концепції збереження інтелектуального капіталу // Вісник Національного університету «Львівська політехніка» — 2017. — № 862. — С. 281–287.
21. Andriesson D. Implementing the KPMG Value Explorer. Critical success factors for applying IC measurement tools // Journal of Intellectual Capital. — 6(4). — 2005. — P. 474–488.
22. Barney J. A. Method and system for rating patents and other intangible assets. URL: <https://patents.google.com/patent/US9177349B2/en>.
23. Bell D. The Coming of Post-Industrial Society / Basic Books; Reissue edition. — Jul 21, 1976. — 616 p.
24. Brand valuation — Requirements for monetary brand valuation. URL: <https://www.iso.org/standard/46032.html>.
25. Brooking A. Intellectual Capital // International Thomson Business Press. — 1998. — 213 p.
26. Chukhray N. I., Mrykhina O. B. Theoretical and methodological basis for technology transfer from universities to the business environment // Problems and Perspectives in Management. — 2018. — 16(1). — p. 399–416.
27. Edvinsson L. Developing Intellectual Capital at Skandia // Long Range Planning. — 1998. — Vol. 30, June 1997. — P. 366–373.
28. Fink K. Knowledge Potential Measurement and Uncertainty // DUV. — 2004. — 271 p.
29. Global Innovation Index (2018). URL: <https://www.globalinnovationindex.org>.
30. Hall B. H. Using patent data as indicators / OST Paris — Patents as Indicators. — April 2014. — 36 p.
31. Huei-Jen Shiu. The Application of the Value Added Intellectual Coefficient to Measure Corporate Performance: Evidence from Technological Firms // International Journal of Management; Poole. — 23.2 (Jun 2006). — P. 356–365.
32. Investopedia. What is the 'Q Ratio (Tobin's Q Ratio)' URL: <http://www.investopedia.com/terms/q/qratio.asp>
33. Kamiyama S., Martinez C., Sheehan J. Business performance and intellectual assets: background and issues. URL: <https://www.oecd.org/sti/sci-tech/33848005.pdf>
34. Kaplan R. S., Norton D. P. The Balanced Scorecard / Boston: Harvard Business School Press. — 1996. — P. 75–85.
35. Kozyk V., Mrykhina O., Mirkunova T. Conceptual model for economic evaluation of innovative technologies // Economics, Entrepreneurship, Management. — 2017. — 4(2). — P. 45–58.
36. Livson B. Knowledge Capital Valuation. URL: <http://bal.com.au/knowledge.pdf>
37. Malackowski J. E., Cardoza K. M., Aylward S. L., Gray C. Marketplace for trading intangible asset derivatives and a method for trading intangible asset derivatives. URL: <https://patents.google.com/patent/US9058628B2/en>.

38. Mrykhina O. B. The methodological approaches to the formation of the monetary evaluation of industrial property items on the stage of their transfer preparation // *The Advanced Science Journal*. — 2014. — 1. — p. 53–58.
39. Royalty relief methodology. URL: <https://brandirectory.com/methodology>.
40. Stewart T. A. *Intellectual Capital: The New Wealth of Organizations* / N.Y.-L.: Doubleday / Currency. — 1998. — 288 pp.
41. Sveiby K. E. The Intangible Assets Monitor // *Journal of Human Resource Costing & Accounting*. — 1997. — Vol. 2, Issue 1. — P. 73–97.
42. Szabo A. M., Peers R. D. Method of re-distributing and realizing wealth based on value of intangible assets or other assets. URL: <https://patents.google.com/patent/US20150379636A1/en>.
43. The Effect Of Intangible Asset, Financial Performance And Financial Policies On The Firm Value Rindu Rika Gamayuni // *International journal of scientific & technology research*. — Volume 4, issue 01, January 2015. — P. 202–212. URL: <http://www.ijstr.org/final-print/jan2015/The-Effect-Of-Intangible-Asset-Financial-Performance-And-Financial-Policies-On-The-Firm-Value.pdf>

References

1. Banasko T. M. Otsinka nematerialnykh aktiviv dlia potreb obliku // *Mizhnarodnyi zbirnyk naukovykh prats*. — Vyp. 3(15) — S. 76–83.
2. Bachevskiy B. Ye., Zablodskaya I. V., Reshetniak O. O. Potentsial i rozvytok pidpriemstva / *Tsentr uchbovoi literatury*. — 2009. — 400 s.
3. Vasylenko V. M. Pidkhody i metody otsinky intelektualnogo kapitalu (teoretychnyi aspekt) // *Visnyk Pryazovskoho derzhavnogo tekhnichnogo universytetu*. Ser.: *Ekonomichni nauky*. — 2011. — Vyp. 21. — S. 134–138.
4. Dyba V. M. Metodolohichni osnovy otsinky nematerialnykh aktiviv korporatsii // *Investytsii: praktyka i dosvid*. — 2016. — № 13. — S. 23–28.
5. Kasykh A. O., Khymych I. H. Teoretychni osnovy otsinky ta obliku nematerialnykh aktiviv v Ukraini // *Visnyk NTU «KhPI»*. — 2013. — № 49 (1022). — S. 61–67.
6. Kostina Yu. I., Pankova M. M. Problema otsinky nematerialnykh aktiviv // *Visnyk DonNU im. V. Stusa*. — 2012. — № 4. — S. 206–209.
7. Maksymenko I. Ya., Sobol V. A. Nematerialni aktyvy: sutnist, vyznannia ta klasyfikatsiia v zdiisnenni upravlinskoi diialnosti // *Ahrosvit*. — 2018. — № 18. — S. 26–29.
8. MSBO 38 «Nematerialni aktyvy» [Tekst]: [Ctandardy vid 01.01.2012 r., tekst stanom na 10.05.2019 r.] Available at: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929_050.
9. O metodyke otsenky brendov. Available at: <http://mppconsulting.com.ua/news/0054.html>.
10. Plikus I. Y. Marketynhovi nematerialni aktyvy ta vartist pidpriemstva [Tekst] // *Reinzhyrnirynh biznes-protsesiv marketynhovoi sfery promyslovyykh pidpriemstv: monohrafiia* / Za zah. red. dokt. ekon. nauk, prof. L. M. Taraniuka. — Sumy: SNAU, 2018. — C. 374–378.
11. Podatkovyi kodeks Ukrainy vid 02.12.2010 r. № 2755-VI, tekst stanom na 10.05.2019 r. Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>
12. Pro otsinku maina, mainovykh prav ta profesiinu otsinochnu diialnist v Ukraini [Tekst]: [Zakon Ukrainy vid 12.07.2001 r. № 2658-III, tekst stanom na 10.05.2019 r.] Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/143-16>.
13. Pro zatverdzhennia Metodyky otsinky mainovykh prav intelektualnoi vlasnosti [Tekst]: [Nakaz Fondu Derzhavnogo maina Ukrainy vid 25.06.2008 r. № 740, tekst stanom na 10.05.2019 r.] Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0726-08>.
14. Pro pohodzhennia materialiv Polozhennia (standartu) bukhhalterskoho obliku 8 «Nematerialni aktyvy» [Tekst]: [Nakaz Ministerstva finansiv Ukrainy vid 18.10.1999 r. № 242, tekst stanom na 10.05.2019 r.] Available at: <https://ips.ligazakon.net/document/view/reg4043?an=58479>.
15. Proskurina N., Horokhovets Yu. Metodychni pidkhody do klasyfikatsii nematerialnykh aktiviv // *Naukovyi visnyk Odeskoho natsionalnogo ekonomichnogo universytetu*. — 2016. — № 8. — S. 115–127.
16. Romanchuk T. V., Pavlenko Ye. V. Vplyv nematerialnykh aktiviv na ekonomichniy potentsial pidpriemstva // *Kyivskiy natsionalnyi universytet im. Tarasa Shevchenka, Naukovo-doslidnyi instytut intelektualnoi vlasnosti NAPrN Ukrainy*. — 2018. — S. 225–229.
17. Solovei N. V., Derkach O. S., Titarenko A. D. Problemy ta shliakhy pokrashchennia obliku nematerialnykh aktiviv // *Ekonomika ta derzhava*. — 2019. — № 3. — S. 114–117.
18. Fedulova I. V., Kukurudziak L. V. Analiz metodolohichnykh pidkhodiv do otsinky nematerialnykh aktiviv pidpriemstva // *Visnyk KhNTUSH im. P. Vasylenka*. — 2015. — № 162. — S. 48–56.

19. Tsyvilnyi kodeks Ukrainy «Zahalni polozhennia pro pravo intelektualnoi vlasnosti» vid 16.01.2003 r. № 40–44, tekst stanom na 10.05.2019 r. Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/435-15>
20. Iaremko I. Y., Pylypenko L. M., Podolchak N. Yu. Metodolohichni pidkhody do obliku intelektualnoho potentsialu kompanii na osnovi kontseptsii zberezhenia intelektualnoho kapitalu // Visnyk Natsionalnoho universytetu «Lvivska politehnika» — 2017. — № 862. — S. 281–287.
21. Andriesson D. Implementing the KPMG Value Explorer. Critical success factors for applying IC measurement tools // Journal of Intellectual Capital. — 6(4). — 2005. — P. 474–488.
22. Barney J. A. Method and system for rating patents and other intangible assets Available at: <https://patents.google.com/patent/US9177349B2/en>.
23. Bell D. The Coming of Post-Industrial Society / Basic Books; Reissue edition. — Jul 21, 1976. — 616 p.
24. Brand valuation — Requirements for monetary brand valuation. Available at: <https://www.iso.org/standard/46032.html>.
25. Brooking A. Intellectual Capital // International Thomson Business Press. — 1998. — 213 p.
26. Chukhray N. I., Mrykhina O. B. Theoretical and methodological basis for technology transfer from universities to the business environment // Problems and Perspectives in Management. — 2018. — 16(1). — p. 399–416.
27. Edvinsson L. Developing Intellectual Capital at Skandia // Long Range Planning. — 1998. — Vol. 30, June 1997. — P. 366–373.
28. Fink K. Knowledge Potential Measurement and Uncertainty // DUV. — 2004. — 271 p.
29. Global Innovation Index (2018). Available at: <https://www.globalinnovationindex.org>.
30. Hall B. H. Using patent data as indicators / OST Paris — Patents as Indicators. — April 2014. — 36 p.
31. Huei-Jen Shiu. The Application of the Value Added Intellectual Coefficient to Measure Corporate Performance: Evidence from Technological Firms // International Journal of Management; Poole. — 23.2 (Jun 2006). — P. 356–365.
32. Investopedia. What is the 'Q Ratio (Tobin's Q Ratio)' Available at: <http://www.investopedia.com/terms/q/qratio.asp>
33. Kamiyama S., Martinez C., Sheehan J. Business performance and intellectual assets: background and issues. Available at: <https://www.oecd.org/sti/sci-tech/33848005.pdf>
34. Kaplan R. S., Norton D. P. The Balanced Scorecard / Boston: Harvard Business School Press. — 1996. — P. 75–85.
35. Kozyk V., Mrykhina O., Mirkunova T. Conceptual model for economic evaluation of innovative technologies // Economics, Entrepreneurship, Management. — 2017. — 4(2). — p. 45–58.
36. Livson B. Knowledge Capital Valuation. Available at: <http://bal.com.au/knowledge.pdf>
37. Malackowski J. E., Cardoza K. M., Aylward S. L., Gray C. Marketplace for trading intangible asset derivatives and a method for trading intangible asset derivatives. Available at: <https://patents.google.com/patent/US9058628B2/en>.
38. Mrykhina O. B. The methodological approaches to the formation of the monetary evaluation of industrial property items on the stage of their transfer preparation // The Advanced Science Journal. — 2014. — 1. — p. 53–58.
39. Royalty relief methodology. Available at: <https://brandirectory.com/methodology>.
40. Stewart T. A. Intellectual Capital: The New Wealth of Organizations / N.Y.-L.: Doubleday / Currency. — 1998. — 288 pp.
41. Sveiby K. E. The Intangible Assets Monitor // Journal of Human Resource Costing & Accounting. — 1997. — Vol. 2, Issue 1 — P. 73–97.
42. Szabo A. M., Peers R. D. Method of re-distributing and realizing wealth based on value of intangible assets or other assets. Available at: <https://patents.google.com/patent/US20150379636A1/en>.
43. The Effect Of Intangible Asset, Financial Performance And Financial Policies On The Firm Value Rindu Rika Gayayuni // International journal of scientific & technology research. — Volume 4, issue 01, January 2015. — P. 202–212.

Петрушка Тетяна Олексіївна

кандидат економічних наук,

доцент кафедри економіки підприємства та інвестицій

Національний університет «Львівська політехніка»

Петрушка Татьяна Алексеевна

кандидат экономических наук,

доцент кафедры экономики предприятия и инвестиций

Национальный университет «Львовская политехника»

Petrushka Tetyana

PhD, Associate Professor of the Department

of Business Economics and Investment

Lviv Polytechnic National University

Ємельянов Олександр Юрійович

кандидат економічних наук,

доцент кафедри економіки підприємства та інвестицій

Національний університет «Львівська політехніка»

Ємельянов Александр Юрьевич

кандидат экономических наук,

доцент кафедры экономики предприятия и инвестиций

Национальный университет «Львовская политехника»

Yemelyanov Olexandr

PhD, Associate Professor of the Department

of Business Economics and Investment

Lviv Polytechnic National University

Симак Анастасія Валеріївна

кандидат економічних наук,

доцент кафедри економіки підприємства та інвестицій

Національний університет «Львівська політехніка»

Сымак Анастасия Валерьевна

кандидат экономических наук,

доцент кафедры экономики предприятия и инвестиций

Национальный университет «Львовская политехника»

Symak Anastasiya

PhD, Associate Professor of the Department

of Business Economics and Investment

Lviv Polytechnic National University

DOI: 10.25313/2520-2294-2019-5-5005

**РЕСУРСОЗБЕРЕЖЕННЯ ЯК ЧИННИК
ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ**

**РЕСУРСОСБЕРЕЖЕНИЕ КАК ФАКТОР
ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ**

**RESOURCE SAVINGS AS A FACTOR OF
ECONOMIC DEVELOPMENT OF ENTERPRISES**

Анотація. Забезпечення належного рівня економічної ефективності господарської діяльності підприємств в умовах конкурентної боротьби вимагає від них пошуку та реалізації резервів економічного розвитку. Одним з таких резервів є зниження витрат певних видів ресурсів, які споживаються підприємствами. На теперішній час багато підприємств України не повною мірою використовують потенціал ресурсозбереження для досягнення економічного зростання. Внаслідок цього багато видів вітчизняної продукції є неконкурентоспроможними не лише на світовому, але й на внутрішніх ринках збуту. У зв'язку з цим метою даної роботи є оцінювання впливу ресурсозбереження на економічний розвиток підприємств. Було встановлено сутність ресурсозбереження на підприємстві. Показано, що ресурсозбереження передбачає здійснення різноманітних за своїм змістом, масштабом та іншими ознаками заходів, серед яких центральне місце посідає впровадження на підприємствах ресурсозберігаючих технологій. При цьому ресурсозбереження являє результатом реалізації програми організаційних, технічних та соціальних заходів, що спрямовані на скорочення витрат певних ресурсів підприємства та (або) витрат, які пов'язані із придбанням, утриманням та використанням цих ресурсів. Враховуючи наявність значної кількості шляхів економії ресурсів, у роботі, серед іншого, було здійснено групування заходів з ресурсозбереження на підприємствах. Також було виділено основні чинники, які спонукають підприємства до впровадження заходів з економії їх ресурсів. Зокрема, особливу увагу приділено чиннику зростання цін на ресурси. Розглянуто механізм впливу ресурсозбереження на збільшення фінансових результатів діяльності підприємств. Показано, що такий вплив може бути як безпосереднім (завдяки зниженню собівартості продукції), так і опосередкованим (завдяки підвищенню конкурентоспроможності продукції). Досліджено особливості ресурсозберігаючого економічного розвитку підприємств, коли фінансові результати їх діяльності збільшуються із одночасним скороченням споживання певних видів виробничих ресурсів.

Ключові слова: ресурсозбереження, підприємство, економічний розвиток, ресурс, чинник.

Аннотация. Обеспечение необходимого уровня экономической эффективности хозяйственной деятельности предприятий в условиях конкурентной борьбы требует от них поиска и реализации резервов экономического развития. Одним из таких резервов является снижение затрат определенных видов ресурсов, которые потребляются предприятиями. В настоящее время много предприятий Украины не полностью используют потенциал ресурсосбережения для достижения экономического роста. Вследствие этого много видов отечественной продукции являются неконкурентоспособными не только на мировом, но и на внутренних рынках сбыта. В связи с этим целью данной работы является оценивание влияния ресурсосбережения на экономическое развитие предприятий. Была установлена суть ресурсосбережения на предприятии. Показано, что ресурсосбережение предусматривает осуществление разнообразных по своему содержанию, масштабу и другим признакам мероприятий, среди которых центральное место занимает внедрение на предприятиях ресурсосберегающих технологий. При этом ресурсосбережение представляет результат реализации программы организационных, технических и социальных мероприятий, которые направлены на сокращение затрат определенных ресурсов предприятия и (или) затрат, связанных с приобретением, содержанием и использованием этих ресурсов. Учитывая наличие значительного количества путей экономии ресурсов, в работе, среди прочего, было осуществлено группирование мероприятий по ресурсосбережению на предприятиях. Также были выделены основные факторы, стимулирующие предприятия внедрять мероприятия по экономии их ресурсов. В частности, особое внимание уделено фактору роста цен на ресурсы. Рассмотрен механизм влияния ресурсосбережения на увеличение финансовых результатов деятельности предприятий. Показано, что такое влияние может быть как непосредственным (вследствие снижения себестоимости продукции), так и опосредствованным (вследствие повышения конкурентоспособности продукции). Исследованы особенности ресурсосберегающего экономического развития предприятий, когда финансовые результаты их деятельности увеличиваются с одновременным сокращением потребления определенных видов производственных ресурсов.

Ключевые слова: ресурсосбережение, предприятие, экономическое развитие, ресурс, фактор.

Summary. Ensuring an appropriate level of economic efficiency of enterprises activity in conditions of competition requires from these enterprises to search and implement economic development reserves. The reducing the cost of certain types of resources consumed by enterprises is one of these reserves. At present, many Ukrainian enterprises do not fully use the resource-saving potential to achieve their economic growth. As a result, many domestic products are not competitive not only on the world but also on internal sales markets. In this regard, the purpose of this paper is to assess the impact of resource saving on the economic development of enterprises. In the article the essence of resource conservation in the enterprise is identified. It is proved that resource saving involves the implementation of diverse measures by their content, scale and other features, among which the implementation of resource-saving technologies at the enterprises has central place. In this case, resource conservation is the result of the implementation of a program of organizational, technical and social measures aimed at reducing the costs of certain enterprise resources and (or) the costs associated with the acquisition, maintenance and use of these resources.

Taking into account the existence of the significant number of ways to save resources, a grouping of resource saving measures and actions at the enterprises is realized in the work among other things. The main factors that encourage enterprises to implement measures for resource saving are outlined in the paper. In particular, the authors paid particular attentions to analyzing the factors of resources prices growth. The mechanism of resource saving influence on increase of financial results of the enterprise is described. It is studied out that such influence can be both direct (due to cost reduction of production) and indirect (due to increase of competitiveness of products). The features of resource saving economic development of enterprises are investigated, when financial results of their activity increase with simultaneous reduction of consumption of certain types of production resources.

Key words: resource saving, resource conservation, enterprise, economic development, resource, factor.

Постановка проблеми. Досягнення високої ефективності господарської діяльності підприємств протягом тривалого періоду потребує пошуку та реалізації резервів вдосконалення цієї діяльності. Таке вдосконалення повинно забезпечувати економічний розвиток суб'єктів господарювання, що передбачає нарощування їх економічного потенціалу та, відповідно, зростання величини отриманих підприємствами фінансових результатів. На теперішній час багато підприємств України характеризуються високим рівнем витрат виробничих ресурсів на виготовлення продукції, що робить її неконкурентоспроможною. У зв'язку з цим одним з головних напрямів економічного розвитку вітчизняних підприємств є впровадження заходів з економії виробничих ресурсів. За таких умов зростатиме конкурентоспроможність продукції та, відповідно, збільшуватимуться збутові можливості підприємств, що обумовить ріст фінансових результатів їх господарської діяльності. Разом з тим, реалізація заходів з ресурсозбереження на підприємствах, особливо тих заходів, які потребують понесення інвестиційних витрат, потребує ретельного їх обґрунтування та вибору найкращих варіантів здійснення цих заходів. Тому виникає необхідність систематизації таких заходів та дослідження механізму впливу ресурсозбереження на економічний розвиток підприємств.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблема оцінювання потенціалу ресурсозбереження на підприємствах досліджувалася у працях багатьох авторів, зокрема, у публікаціях таких науковців, як І. С. Баландіна [1], В. Є. Бурда [2], О. В. Іваненко [3] та ін. Також слід виділити низку наукових праць, зокрема роботи Н. Я. Михаліцької [4], Л. А. Некрасової [5], А. В. Хрїстової [5], Я. Р. Яреми [6], Ю. О. Свинороева [6], які присвячено обґрунтуванню політики ресурсозбереження на підприємствах. Багато науковців провели детальне вивчення закономірностей ресурсозберігаючих технологічних змін на підприємствах. Зокрема, це стосується праць таких науковців, як Х. Каліскан [7], О. Ю. Ємельянов [8, 9], М. Піва [10], М. Вівареллі [10], Т. О. Петрушка

[11], Х. Рог [12], Д. Седоевич [13] та ін. Разом з тим, питання систематизації заходів з ресурсозбереження на підприємствах та оцінювання впливу цих заходів на економічний розвиток суб'єктів господарювання не є остаточно вирішеними і потребують їх подальшого дослідження.

Постановка завдання. Метою статті є розроблення методичних засад оцінювання впливу ресурсозбереження на економічний розвиток підприємств. Досягнення поставленої мети потребує вирішення таких завдань: визначити сутність ресурсозбереження; здійснити групування заходів з ресурсозбереження на підприємстві; виділити чинники, які стимулюють ресурсозбереження; змодельовати вплив ресурсозбереження на економічний розвиток підприємства; розглянути сутність та умови ресурсозберігаючого економічного розвитку підприємств.

Виклад основного матеріалу. Підвищення ефективності господарської діяльності, забезпечення належного рівня економічного розвитку підприємств вимагає створення й реалізації дієвого механізму управління їх виробничими ресурсами. Таке управління повинно передбачати встановлення та регулювання співвідношень між показниками, які характеризують результати і витрати підприємств, зокрема, між: темпами росту обсягів виробленої продукції та темпами зростання величини виробничих ресурсів, між темпами збільшення результативності використання цих ресурсів та витратами, які пов'язані з їх застосуванням, між темпами зростання операційного прибутку та темпами збільшення операційних витрат підприємств тощо.

На теперішній час багатьом вітчизняним підприємствам є властивими значні питомі витрати ресурсів на виробництво продукції, зокрема її висока енергоємність. У зв'язку з цим, значну актуальність набуває питання впровадження на підприємствах ресурсозберігаючих засобів праці та технологічних процесів. Однак, впровадження на підприємствах ресурсозберігаючих технологій являє лише один, хоч і дуже важливий, напрямок реалізації заходів з ресурсозбереження. Крім того, існують і інші мож-

ливості провадити економію витрат ресурсів, зокрема збільшення рівня їх інтенсивного та екстенсивного використання, вдосконалення нормування витрат ресурсів, покращення організації виробництва тощо.

З урахуванням викладеного, ресурсозбереження передбачає здійснення різноманітних за своєю сутністю, масштабом та іншими ознаками заходів, які спрямовані на відносну чи абсолютну економію ресурсів підприємства та (або) витрат, що пов'язані з їх придбанням, утриманням і використанням. При цьому ресурсозбереження являтиме результат реалізації програми організаційних, технічних та соціальних заходів, що спрямовані на скорочення витрат певних ресурсів підприємства та (або) витрат, які пов'язані із придбанням, утриманням та використанням цих ресурсів.

Враховуючи наявність значної кількості шляхів економії ресурсів, доцільно здійснити групування заходів з ресурсозбереження на підприємствах. Зокрема, ці заходи можна згрупувати за такими ознаками:

- 1) за різновидами виробничих ресурсів (заходи зі збереження матеріальних, трудових та технічних ресурсів);
- 2) за строком реалізації заходів (короткострокові та довгострокові);
- 3) за масштабом реалізації заходів (часткові, комплексні та всеохоплюючі);
- 4) за необхідністю вкладення інвестицій у здійснення заходів з ресурсозбереження (інвестиційні та неінвестиційні заходи);
- 5) за змістом виконуваних заходів (організаційні, технічні та соціальні);
- 6) за характером економії ресурсів (заходи, які спрямовані на абсолютну економію ресурсів, та заходи, які спрямовані на відносну економію ресурсів);
- 7) за спрямуванням заходів з ресурсозбереження (заходи, які спрямовані на скорочення питомих витрат певного різновиду виробничих ресурсів підприємства за умови незмінності рівня питомих витрат всіх інших його виробничих ресурсів; заходи, які спрямовані на скорочення питомих витрат певного різновиду виробничих ресурсів підприємства з одночасною зміною питомих витрат деяких інших різновидів ресурсів; заходи, які спрямовані на скорочення питомих витрат на купівлю, утримання й експлуатацію певного різновиду виробничих ресурсів підприємства за умови незмінності цих витрат за всіма іншими різновидами ресурсів підприємства; заходи, які спрямовані на скорочення питомих витрат на купівлю, утримання й експлуатацію певного

різновиду виробничих ресурсів підприємства з одночасною зміною цих витрат за іншими різновидами ресурсів підприємства);

- 8) за причинами, що спонукають підприємство впроваджувати заходи з економії виробничих ресурсів (заходи, впровадження яких обумовлено внутрішніми чинниками, та заходи, впровадження яких обумовлено зовнішніми відносно підприємства чинниками).

До чинники, які стимулюють ресурсозбереження та виникають у процесі діяльності підприємства, можна, зокрема, віднести поступове зношування його основних засобів, а також вдосконалення управлінських компетенцій у сфері управління програмами ресурсозбереження. Стосовно зовнішніх чинників, що стимулюють ресурсозбереження, то їх можна поділити на такі групи:

- чинники, що виникають у процесі діяльності розробників та виробників елементів техніко-технологічної бази підприємства (для прикладу, поява прогресивних ресурсозберігаючих видів певного устаткування);
- чинники, що виникають у процесі діяльності постачальників сировини для підприємства (для прикладу, збільшення цін на окремі види матеріальних та енергетичних ресурсів);
- чинники, що виникають у процесі діяльності споживачів продукції підприємства (для прикладу, збільшення попиту на продукцію підприємства);
- чинники, які виникають у процесі функціонування інших ринків (передусім, ринків трудових та фінансових ресурсів);
- чинники, що виникають у процесі функціонування органів державної влади (для прикладу, надання податкових пільг для підприємств, які впроваджують ресурсозберігаючі технології).

Одним з основних зовнішніх чинників, які впливають на ефективність реалізації заходів з ресурсозбереження на підприємствах, є зміна цін на ресурси. Особливо значний вплив цей чинник справляє на ефективність проектів ресурсозберігаючих технологічних змін. Проте, на шляху до впровадження цих проектів можуть поставати різноманітні бар'єри, серед яких, зокрема, слід виділити економічні бар'єри. Якщо оцінювати економічну ефективність інвестиційних проектів впровадження ресурсозберігаючих технологій на рівні окремого виду продукції, то слід виділити дві головні умови, за яких таке впровадження виявляється доцільним для інвестора:

- 1) заміна існуючої технології на ресурсозберігаючу повинна забезпечувати для підприємства, який планує впровадити цю технологію, достатньо великий приріст прибутку, тобто:

$$c \cdot (H_0 - H_1) - c_i > i_p \cdot H_i, \quad (1)$$

де c — ціна одиниці певного ресурсу, споживання якого передбачається скоротити внаслідок впровадження на підприємстві ресурсозберігаючої технології; H_0, H — фізичні обсяги витрат цього ресурсу на одиницю продукції відповідно за існуючою та ресурсозберігаючою технологіями; c_i — інші витрати, пов'язані із впровадженням ресурсозберігаючої технології, у розрахунку на одиницю продукції (до цих витрат, зокрема, можуть відноситися витрати на інші види ресурси, якщо передбачається заміщення ними того ресурсу, споживання якого передбачається скоротити); i_p — обсяги потрібних інвестицій у впровадження ресурсозберігаючої технології у розрахунку на одиницю продукції; H_i — норма прибутковості інвестицій (якщо передбачається фінансування ресурсозберігаючої технології за рахунок кредиту, в якості норми прибутковості може обиратися ставка кредитного відсотка);

2) у підприємства повинні бути достатні обсяги фінансових ресурсів для впровадження ресурсозберігаючої технології. Зокрема, якщо фінансування такого впровадження здійснюватиметься за рахунок банківського кредиту, у підприємства повинен бути достатньо великий потік грошових надходжень для своєчасного повернення узятій позики. Інакше кажучи, повинна виконуватися така нерівність:

$$G \geq G_K = I \cdot \alpha, \quad (2)$$

де G — щорічний потік грошових надходжень, які підприємство здатне використати для погашення кредиту, який буде узяті з метою фінансування впровадження енергозберігаючої технології; G_K — щорічний потік повернення основної суми узяті кредиту та нарахованих процентів за ним; I — потрібні інвестиції у впровадження ресурсозберігаючої технології; α — співвідношення між щорічним потоком платежів за кредитом та величиною потрібних інвестицій ($\alpha = G_K / I$).

Припустимо тепер, що нерівності (1) та (2) не виконуються. Це означає, що існують економічні бар'єри на шляху до впровадження ресурсозберігаючої технології. При цьому бар'єр, який виникає внаслідок невиконання нерівності (1), будемо називати економічним бар'єром першого виду. Бар'єр, який виникає внаслідок невиконання нерівності (2), будемо називати економічним бар'єром другого виду. Як впливає з представлених виразів, зміна цін на той ресурс, споживання якого передбачається скоротити внаслідок впровадження ресурсозберігаючої технології, справляє безпосередній вплив на рівень економічних бар'єрів на шляху до такого впрова-

дження. При цьому цей вплив є неоднозначним. З одного боку, зростання цін на ресурс послаблює економічний бар'єр першого виду. Однак, з іншого боку, зростання цін на ресурс може посилювати економічний бар'єр другого виду. Це пов'язано із тим, що зростання цін на ресурси призводить до збільшення витрат підприємства та, відповідно, обумовлює зниження потоку грошових надходжень для погашення кредиту, узяті для фінансування впровадження ресурсозберігаючої технології. З цього випливає, що існує певний діапазон цін на ресурси, за якого можливість подолання економічних бар'єрів на шляху до впровадження ресурсозберігаючих технологій є найбільшою.

Досліджуючи вплив ресурсозбереження на економічний розвиток підприємств, необхідно, серед іншого, встановити критерій такого розвитку. Зокрема, ним може виступати приріст надприбутку підприємства, тобто різниці між приростом прибутку (операційного або чистого) та добутку вкладених інвестицій на норму їх прибутковості. Якщо розглядати випадок окремого виду продукції, то критерій надприбутку можна формалізувати у вигляді такого математичного виразу:

$$\Pi_n = u_n - c - i \cdot H_i = u_n - c_n, \quad (3)$$

де Π_n — величина надприбутку за певним видом продукції у розрахунку на одиницю її фізичного обсягу; u_n — ціна одиниці продукції за мінусом непрямих податків; c — операційні витрати на виробництво та реалізацію одиниці продукції; i — питома капіталомісткість одиниці продукції; c_n — питомі приведені витрати за даним видом продукції ($c_n = c + i \cdot H_i$).

Як випливає з виразу (3), при фіксованій ціні одиниці продукції, зниження питомих приведених витрат обумовлює зростання величини надприбутку в розрахунку на одиницю даної продукції. Таким чином, зниження питомих приведених витрат може виступати як один з критеріїв економічного розвитку підприємств, якщо такий розвиток відбувається на засадах ресурсозбереження (рис. 1).

Використовуючи критерії надприбутку та питомих приведених витрат можливо здійснити докладну оцінку впливу заходів з ресурсозбереження на економічний розвиток підприємства. Слід відзначити, що такий вплив може бути як безпосереднім (завдяки зниженню собівартості продукції), так і опосередкованим (завдяки підвищенню конкурентоспроможності продукції). При цьому безпосередній вплив ресурсозбереження на економічний розвиток підприємства відбуватиметься за умови, що виконується нерівність (1), оскільки при її виконанні питомий надприбуток зростає. Помноживши величину цього

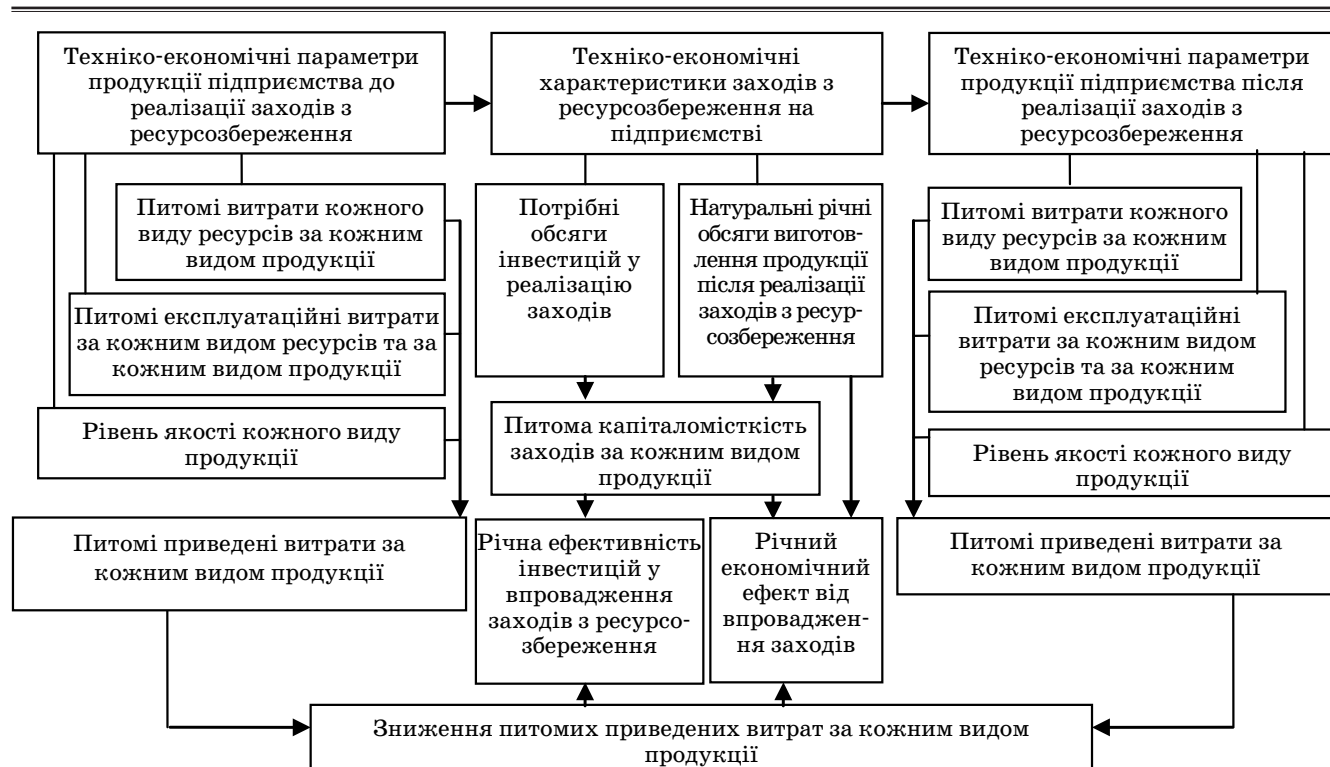


Рис. 1. Комплексна модель формування ефекту та ефективності інвестицій у реалізацію заходів з ресурсозбереження на підприємстві

Джерело: авторська розробка



Рис. 2. Вплив ресурсозбереження на економічний розвиток підприємства

Джерело: авторська розробка

надприбутку на базові натуральні обсяги збуту продукції, можна встановити величину безпосереднього впливу ресурсозбереження на економічний розвиток підприємства. Однак, зниження собівартості одиниці продукції внаслідок ресурсозбереження може дозволити підприємству дещо знизити ціну на цю продукцію і таким чином за рахунок цінової конкуренції збільшити свою частку на ринку збуту. Внаслідок цього величина надприбутку дещо зменшиться, але при цьому на увесь фізичний обсяг продукції надприбуток зросте (рис. 2).

Оскільки заходи з ресурсозбереження можуть обумовлювати зростання фізичних обсягів виробництва та збуту продукції, певний становить інтерес питання про те, як зміниться при цьому загальна величина споживання того виробничого ресурсу, економія питомих витрат якого відбувається у процесі ресурсозбереження. У зв'язку з цим можна ввести поняття ресурсозберігаючого економічного розвитку, за якого зростання фінансових результатів підприємства (зокрема, надприбутку) супроводжується скороченням загальних фізичних обсягів витрат певного ресурсу. Для того, щоб відбувався такий тип економічного розвитку добуток темпу росту фізичних обсягів продукції на темп росту питомих витрат ресурсу повинен бути меншим одиниці. Своєю чергою, виконання цієї умови значною мірою залежить як від рівня еластичності ціни продукції за обсягом її пропозиції, так і від рівня конкуренції на ринках збуту цієї продукції.

Висновки та перспективи подальших розвідок. Отримані результати проведеного дослідження показали, що ресурсозбереження являє собою результат реалізації програми організаційних, технічних та соціальних заходів, що спрямовані на скорочення витрат певних ресурсів підприємства та (або) витрат, які пов'язані із придбанням, утриманням та використанням цих ресурсів. При цьому заходи з ресурсозбереження можуть бути згрупованими за різними ознаками, зокрема: за різновидами виробничих ресурсів, за строком реалізації заходів, за масштабом їх реалізації, за необхідністю вкладення інвестицій, за спрямуванням заходів тощо. Також було виділено основні чинники, які спонукають підприємства до впровадження заходів з економії їх ресурсів. Зокрема, особливу увагу приділено чиннику зростання цін на ресурси як можливого стимулу до ресурсозбереження. При цьому було встановлено, що існує певний діапазон цін на ресурси, за якого можливість подолання економічних бар'єрів на шляху до впровадження ресурсозберігаючих технологій є найбільшою. Показано, що вплив ресурсозбереження на економічний розвиток підприємств може бути як безпосереднім (завдяки зниженню собівартості продукції), так і опосередкованим (завдяки підвищенню конкурентоспроможності продукції). Подальші дослідження у даному напрямі потребують, насамперед, більш ретельного дослідження чинників, які обумовлюють ресурсозберігаючий економічний розвиток підприємств.

Література

1. Баландіна І. С. Принципи формування потенціалу ресурсозбереження на підприємствах у сучасних умовах / І. С. Баландіна // БізнесІнформ. — 2011. — № 11. — С. 141–143.
2. Бурда В. Є. Потенціал енергозбереження та напрями використання альтернативних джерел енергії у промисловості [Електронний ресурс] / В. Є. Бурда // Економічний часопис—XXI. — № 1–2(1). — 2013. URL: <http://soskin.info/ea/2013/1-2/201313.html>.
3. Іваненко О. В. Формування потенціалу ресурсозбереження соціально-економічних систем / О. В. Іваненко // Економіка. Фінанси. Право. — 2013. — № 8. — С. 7–10.
4. Михаліцька Н. Я. Реалізація політики енерго- та ресурсозбереження в контексті зміцнення національної безпеки / Н. Я. Михаліцька // Науковий вісник Львівського державного університету внутрішніх справ. Серія економічна. — 2013. — Вип. 2. — С. 108–117.
5. Некрасова Л. А. Формування ресурсозберігаючої моделі розвитку підприємства / Л. А. Некрасова, А. В. Хрїстова // Економіка: реалії часу. — 2017. — № 2 (30). — С. 79–84.
6. Ярема Я. Р. Потенціал ресурсозбереження: теоретичні аспекти та практичне застосування / Я. Р. Ярема, Ю. О. Свиносов // Культура народів Причорномор'я. — 2011. — № 214. — С. 85–87.
7. Caliskan H. K. Technological change and economic growth / H. K. Caliskan // Procedia Soc. Behav. Sci. — 2015. — Vol. 195. — P. 649–654. DOI: 10.1016/j.sbspro.2015.06.174.
8. Yemelyanov O. Assessment of the technological changes impact on the sustainability of state security system of Ukraine / O. Yemelyanov, A. Symak, T. Petrushka, R. Lesyk, L. Lesyk // Sustainability. — 2018, — Vol. 10 (4), 1186. DOI: <https://doi.org/10.3390/su10041186>.

9. Yemelyanov O. Evaluation of adaptability of Ukrainian economy to changes in prices for energy carriers and to energy market risks / O. Yemelyanov, A. Symak, T. Petrushka, R. Lesyk, L. Lesyk // *Energies*. — 2018. — Vol. 11 (12), 3529. DOI: <https://dx.doi.org/10.3390/en11123529>.
10. Piva M. Technological change and employment: is Europe ready for the challenge / M. Piva, M. Vivarelli // *Eurasian. Bus. Rev.* — 2018. — Vol. 8(1). — P. 13–32. DOI: 10.1007/s40821-017-0100-x.
11. Петрушка Т. О. Визначення чинників, які стримують процес ресурсозберігаючих технологічних змін на підприємствах / Т. О. Петрушка, О. Ю. Ємельянов, А. В. Симак // Міжнародний науковий журнал «Інтернаука». — 2018. — № 12 (20). — С. 47–53. DOI: 10.25313 / 2520-2294-2018-12-4374.
12. Rohn H. Resource efficiency potential of selected technologies, products and strategies / H. Rohn, N. Pastewski, M. Lettenmeier, K. Wiesen, K. Bienge // *Science of The Total Environment*. — 2014. — Vol. 473–474. — P. 32–35. DOI: 10.1016/j.scitotenv.2013.11.024.
13. Sredoječić D. Technological changes in economic growth theory: neoclassical, endogenous, and evolutionary-institutional approach / D. Sredoječić, S. Cvetanović, G. Bosković // *Economic Themes*. 2016, Vol. 54(2), P. 177–194. DOI: 10.1515/ethemes-2016-0009.

References

1. Balandina, I. S. (2011). Pryntsypy formuvannia potentsialu resursozberezhennia na pidpriemstvakh u suchasnykh umovakh. *BiznesInform*, 11, 141–143.
2. Burda, V. Ye. (2013). Potentsial enerhozberezhennia ta napriamy vykorystannia alternatyvnykh dzherel enerhii u promyslovosti. *Ekonomichni chasopys, KhKhI*, 1–2(1). — Rezhym dostupu: <http://soskin.info/ea/2013/1-2/201313.html> (accessed 27 MAY2019).
3. Ivanenko, O. V. (2012). Formuvannia potentsialu resursozberezhennia sotsialno-ekonomichnykh system. *Ekonomika. Finansy. Pravo*, 8, 7–10.
4. Mykhalitska, N. Ya. (2013). Realizatsiia polityky enerho- ta resursozberezhennia v konteksti zmitsnennia natsionalnoi bezpeky. *Naukovyi visnyk Lvivskoho derzhavnoho universytetu vnutrishnikh sprav. Seriia ekonomichna*, 2, 108–117.
5. Nekrasova, L. A.; Khristova, A. V. (2017). Formuvannia resursozberihaiuchoi modeli rozvytku pidpriemstva. *Ekonomika: realii chasu*, 2 (30), 79–84.
6. Iarema, Ya. R.; Svyndorov, Yu. O. (2011). Potentsial resursozberezhennia: teoretychni aspekty ta praktychne. *Kultura narodov Prychernomoria*, 214, 85–87.
7. Caliscan, H. K. (2015). Technological change and economic growth. *Procedia Soc. Behav. Sci.*, 195, 649–654. DOI: 10.1016/j.sbspro.2015.06.174.
8. Yemelyanov, O.; Symak, A.; Petrushka, T.; Lesyk, R.; Lesyk, L. (2018). Assessment of the technological changes impact on the sustainability of state security system of Ukraine. *Sustainability*, 10 (4), 1186. DOI: 10.3390/su10041186.
9. Yemelyanov, O.; Symak, A.; Petrushka, T.; Lesyk, R.; Lesyk, L. (2018). Evaluation of adaptability of Ukrainian economy to changes in prices for energy carriers and to energy market risks. *Energies*, 11 (12), 3529. DOI: 10.3390/en11123529.
10. Piva, M.; Vivarelli, M. (2018). Technological change and employment: is Europe ready for the challenge. *Eurasian. Bus. Rev.*, 8(1), 13–32. DOI: 10.1007/s40821-017-0100-x.
11. Petrushka, T. O.; Yemelianov, O. Yu.; Symak, A. V. (2018). Vyznachennia chynnykiv, yaki strymuiut protses resursozberihaiuchykh tekhnolohichnykh zmin na pidpriemstvakh. *Mizhnarodnyi naukovyi zhurnal «Internauka»*, 12 (20), 47–53. DOI: 10.25313 / 2520-2294-2018-12-4374.
12. Rohn, H.; Pastewski, N.; Lettenmeier, M.; Wiesen, K.; Bienge, K. (2014). Resource efficiency potential of selected technologies, products and strategies. *Science of The Total Environment*, 473–474, 32–35. DOI: 10.1016/j.scitotenv.2013.11.024.
13. Sredoječić, D.; Cvetanovic, S.; Boskovic, G. (2016). Technological changes in economic growth theory: neo-classical, endogenous, and evolutionary-institutional approach. *Economic Themes*, 54(2), 177–194. DOI: 10.1515/ethemes-2016-0009.

Овсяннікова Наталія Володимирівна
кандидат економічних наук, доцент
Національний авіаційний університет
Овсянникова Наталья Владимировна
кандидат экономических наук, доцент
Национальный авиационный университет
Ovsyannikova Natalya
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor
National Aviation University

Желага Олександр Васильович
Національний авіаційний університет
Желага Александр Васильевич
Национальный авиационный университет
Zhelaga Alexander
National Aviation University

DOI: 10.25313/2520-2294-2019-5-4979

МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ВИКОРИСТАННЯ НЕЙРОННИХ МЕРЕЖ ДЛЯ ПРОГНОЗУВАННЯ ФОНДОВОГО РИНКУ

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПРИНЦИПЫ ПРИМЕНЕНИЯ НЕЙРОННЫХ СЕТЕЙ ДЛЯ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ ФОНДОВОГО РЫНКА

A METHODOLOGY FOR BUILDING NEURAL NETWORKS FOR STOCK MARKET PREDICTIONS

Анотація. У статті розглянуто інструменти побудови прогнозних моделей для передбачення розвитку фондових ринків. В якості інструментальних засобів прогнозних моделей розглядаються нейронні мережі, надається оцінка специфіки їх використання для вирішення задач прогнозування, зокрема фінансових часових рядів. Узагальнення методологічних засад охоплює процеси вибору архітектури мережі з урахування значимих факторів досліджуваної системи, взаємозв'язку способів навчання мережі з топологією мережі, процесів формування навчальної вибірки та обґрунтування способів визначення початкових умов для навчання, що разом обумовлює якість процесу навчання мережі та прогнозні властивості побудованої моделі.

Дослідження методологічних засад застосування моделей на основі нейронних мереж виявило зміщення акцентів в способах налаштування мережі, зокрема від обґрунтування вибору типу архітектури мережі до оцінки наявності взаємозв'язку між параметрами налаштування мережі та властивостями об'єкта дослідження, привалювання в способах навчання мережі адаптивних алгоритмів покликаних збільшити гнучкість нейронних мереж у навчанні для відображення специфіки взаємозв'язків у досліджуваних системах.

Перспективними напрямками в області застосування нейронних мереж для прогнозування фінансових ринків є поєднання методології дослідження фінансових часових рядів, процесів прийняття рішень економічними суб'єктами з можливостями відображення нейронною моделлю сукупності ринкових чинників через процеси вибору архітектури мережі, навчання мережі та оцінки ефективності побудованої моделі, забезпечених адекватним вибором часових інтервалів при формуванні навчальної множини згідно специфіки ринка і задач прогнозування, належною якістю даних, способів їх представлення.

Ключові слова: фондовий ринок, часові ряди, нейрона мережа.

Аннотация. В статье рассмотрены инструменты построения прогнозных моделей для фондовых рынков. В качестве инструментария прогнозных моделей рассматриваются нейронные сети, дается оценка специфики их использования для прогнозирования финансовых временных рядов. Обобщение методологии построения нейронной сети для прогнозирования фондового рынка охватывает процессы выбора архитектуры сети с учетом значимых факторов исследуемой системы, взаимосвязи способов обучения с топологией сети, процессов формирования обучающей выборки и определения начальных условий обучения, что в результате обуславливает качество обучения сети и прогнозные свойства построенной модели.

Исследование методологических основ применения моделей на основе нейронных сетей выявило смещение акцентов в способах настройки сети, в том числе от обоснования выбора типа архитектуры сети к оценке наличия взаимосвязи между параметрами настройки сети и свойствами объекта исследования, преобладание в способах обучения сети адаптивных алгоритмов призванных увеличить гибкость нейронной модели в процессе обучения для отображения специфики взаимосвязей исследуемых систем.

Перспективными направлениями изучения нейронных сетей для прогнозирования финансовых рынков является сочетание методологии исследования финансовых временных рядов, процессов принятия решений экономическими субъектами в комплексе с анализом возможностей нейронных моделей отражать совокупность рыночных факторов по средствам подбора архитектуры сети, алгоритмов обучения и оценки эффективности полученной модели, адекватного выбора временных интервалов при формировании обучающей выборки, учитывая специфику рынка и задачи прогнозирования, надлежащее качество данных и способы их представления.

Ключевые слова: фондовый рынок, временные ряды, нейронная сеть.

Summary. The article discusses the tools for constructing forecast models for stock markets. The prediction tool is neural networks. An assessment of the features of the use of neural networks for predicting financial time series is given. The methodology for constructing a neural network for stock market forecasting includes the processes of choosing the network architecture taking into account the significant factors of the system under study, the relationship of learning methods with the network topology, the formation of the training sample and determining the initial learning conditions. These factors together determine the quality of training of the neural network and the predictive properties of the model.

Research into the practice of using neural networks in financial forecasts revealed changes in approaches to setting up a neural network:

the transition from substantiating the choice of the type of network architecture to assessing the existence of a relationship between network settings and properties of the object of study;

the use of adaptive algorithms for learning neural network. This allows you to make the neural model more flexible in the learning process and better reflect the relationship of the system under study.

Promising areas for studying neural networks for forecasting financial markets are a combination of research methodology, financial time series, economic decision-making processes, together with an analysis of the capabilities of neural models to reflect the totality of market factors due to the selection of network architecture, learning algorithms and evaluating the effectiveness of the model, Formation of the training sample, proper data quality and presentation methods are given.

Key words: stock market, time series, neural network.

Постановка проблеми. Актуальність обраної теми дослідження зумовлена активним розвитком теоретико-прикладних підходів до застосування нейронних мереж у прогнозуванні фінансових часових рядів. Поширення набувають дослідження методології нейронних мереж, зокрема процесів побудови і навчання, визначення архітектури нейронних мереж та ключових факторів, які забезпечать ефективність одержаних прогнозних моделей для конкретних ринків, управлінських рішень, періоду планування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Задачам прогнозування присвячено широке коло робіт вітчизняних та зарубіжних вчених. Застосування аналітичних та прогнозних моделей для дослідження

фінансових даних на основі нейронних мереж розглядається зокрема у роботах Г. Дебок [4], Т. Кохонена [8], М. Реста [11], Bin Yang [9], L. Maciel [10]. Взаємозв'язки між параметрами мережі та поставленими дослідницькими задачами вивчали А. Lasfer [1], А. Кононюк [2], А. Ghezelbash [3], G. Khirbat [12], досліджуючи специфіку вивчення часових рядів спираліся на роботи Ф. Такенса [7], проблематику репрезентативності даних для прогнозування фінансових ринків висвітлено в роботах Ф. Грегори [5], Э. Бодта [5], М. Коттрелла [5], С. Головачева [6].

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Відсутність єдиного підходу до побудови нейронних мереж для дослідження фондового ринку,

який би забезпечив поєднання методології дослідження з топологією ефективної мережі зумовили **мету статті** — узагальнення досвіду використання нейронних мереж для прогнозування фінансових ринків.

Виклад основного матеріалу. Використання нейронних мереж для прогнозування фінансових часових рядів ґрунтується на виявленні закономірностей у ретроспективних даних для екстраполяції поточних даних на основі одержаних залежностей.

Механізм нейронних мереж дозволяє «впізнавати» шаблони після навчання нейронної мережі. Здатність нейронної мережі до узагальнення й виділення залежностей між входами і виходами забезпечує ідентифікацію шаблонів. Нейрона мережа являє математичний апарат здатний моделювати лінійні та нелінійні зв'язки шляхом апроксимації функцій:

- для прогнозування часового ряду нейрона мережа вирішує типову задачу нейроаналізу — апроксимацію функції багатьох змінних по заданому набору даних;
- для динамічних систем, спираючись на теорему Такенса [7], нейрону мережу можна використовувати для знаходження невідомої функції набору даних заданих історією часового ряду.

Таким чином, «в нелінійному прогнозуванні часових рядів, нейронні мережі інтерпретуються як нелінійні авторегресійні моделі, оскільки в якості вхідних даних вони використовують попередні значення часового ряду» [1].

Важливою рисою нейронних мереж є їх здатність до адаптації. Налаштування мережі вхідними даними та здатність до виявлення прихованих залежностей між ними дозволяє прогнозній системі самоадаптуватися при аналізі складних даних та інтерпретувати одержані результати без формулювання попередньої гіпотези щодо виду досліджуваної функції.

Завдяки самоадаптації нейронні мережі можуть бути корисними для прогнозування нестійких ринків, що перебувають у стадії становлення.

Придатність нейронних мереж для прогнозування фондового ринку пояснюється їх властивостями обробки даних: по-перше прогнозування замінюється розпізнаванням шаблонів отриманих на основі ретроспективних даних, що підтверджує достовірність виявлених залежностей та враховує моделі поведінки суб'єктів ринку в процесі прийняття рішень; виявлення закономірностей в наборах різнорідних даних дозволяє об'єднати переваги технічного й фундаментального аналізу фондового ринку для підвищення обґрунтованості рішення; особливості математичного апарату нейронних мереж дозволяють працювати в умовах невизначеності та з даними в умовах інформаційного шуму, що є важливим на фінансових ринках.

Здатність нейронних мереж до налаштування залежно від поданої на вхід інформації та різноманітності даних, які описують об'єкт дослідження за певних ринкових умов, вимагають застосування різних конструкцій для апроксимації ринкових залежностей.

Побудова нейронної мережі залежатиме від конкретних задач дослідження та наявних даних для навчання мережі. Застосувавши класифікацію А. Ю. Кононюка [2] можна прослідити залежність підходів до побудови нейронної мережі від дослідницьких задач (табл. 1).

Так, вирішення задач класифікації передбачає застосування алгоритму навчання мережі «з вчителем», де за заздалегідь відомими зразками — класифікаційними ознаками, які повною мірою описують певний клас об'єктів, мережа обирає вихід — клас. Мережа повинна за сукупністю усіх ознак об'єкта однозначно віднести його до певного класу, для цього при заданні параметрів мережі кількість нейронів вихідного шару має дорівнювати кількості класів та між виходом мережі і класом об'єкта має бути встановлена відповідність (при подачі на вхід мережі вектору даних, що описує об'єкт спостереження, на

Таблиця 1

Архітектура мережі зумовлена типом дослідницької задачі

Типи дослідницьких задач	Особливості побудови нейронної мережі
Розпізнавання образів і класифікація	1. Дані, що характеризують об'єкт дослідження описуються вектором ознак (до кількох тисяч факторів для об'єкта); 2. Сукупність ознак об'єкта має однозначно визначати клас, до якого він належить; 3. Топологія мережі: кількість нейронів вихідного шару дорівнює кількості класів.
Прогнозування і апроксимація	1. Після навчання мережі - виділення прихованих залежностей між вхідними та вихідними даними моделі, на основі кількох попередніх даних прогнозується наступний стан; 2. Топологія мережі і розмір вибірки: прогнозування часового ряду вимагає досягнення певного компромісу між кількістю входів мережі та розміром вибірки для навчання й тестування мережі.

Джерело: складено автором за джерелом [2]

одному з виходів має з'явитися його приналежність класу, на інших виходах у той же час — відсутність приналежності). Чим більшу кількість виходів мережі запроектовано під час її побудови, тим більшу відстань між класами отримуємо та тим складніше для мережі їх переплутати.

Особливістю побудови нейронної мережі для вирішення задач прогнозування і апроксимації є специфіка вхідних даних при прогнозуванні часових рядів. Визначені тенденції в попередніх даних часового ряду можуть визначати стан об'єкта в наступний проміжок часу. Виявлення тенденцій та можливих комбінацій розвитку подій вимагає розширення меж попереднього часового періоду для аналізу даних, тобто збільшення кількості входів мережі за рахунок збільшення кількості елементів часового ряду, які описують стан об'єкта дослідження за певний проміжок часу. Входи нейронної мережі характеризуються необхідною глибиною пророкування — повнотою прикладів, що описують розмаїття часового ряду; кількість входів відповідає кількості часових інтервалів, що передують прогнозу — виходу.

Якість навчання мережі характеризується достатнім розміром навчальної вибірки. Збільшуючи інтервал послідовності для опису входів, тим самим зменшуємо кількість спостережень у часовому ряді. Узгодження кількості входів нейронної мережі з достатнім розміром навчальної вибірки, залежним від параметру глибини пророкування, є особливістю побудови мереж для прогнозування часових рядів.

Результати моделювання залежать також від підбору параметрів мережі: алгоритми і правила навчання, будова мережі, зокрема кількість скритих шарів, навчальні приклади зумовлюють зв'язки між нейронами, тим самим обумовлюючи здатність мережі до ефективного відтворення взаємозв'язків досліджуваної системи.

Серед типів архітектур з доведеною ефективністю прогнозування та апроксимації часових послідовностей необхідно відзначити багат шаровий перцептрон та рекурентні мережі. Архітектура мережі пов'язана зі способом її навчання. Так, для прогнозування часового ряду за допомогою багат шарового перцептрону переважно усі сховані нейрони обирають одного типу, а функцію вихідного шару приймають лінійною (значно рідше тип функції такий як у скритому шарі) [2].

Рекурентні мережі, зі зворотнім зв'язком та затримкою у часі дозволяють мережі набувати власних нелінійних динамічних властивостей, що дозволяє використовувати їх для апроксимації часових послідовностей. За такої будови мережі, кожен елемент прихованого шару отримує не лише сигнали зі входу

мережі але й усі вихідні сигнали, що пояснює наявність елементу затримки у часі.

З точки зору розвитку методології побудови нейронних мереж для прогнозування фінансових ринків, цікавим є дослідження А. Ласфер присвячене визначенню найбільш значущих факторів продуктивності мережі та визначенню ступеня впливу факторів при роботі мережі на різних фінансових ринках — розвинутих країн та тих, для яких фондові ринки перебувають на етапі становлення. Описуючи парадигму нейронної мережі для прогнозування фінансових часових рядів автор до ключових факторів, що формують архітектуру мережі відносить:

- Кількість вхідних нейронів, яка відповідає кількості вхідних сигналів мережі. В якості вхідних сигналів використовуються технічні індикатори в поєднанні з цінами закриття попередніх періодів. Зокрема використовується значення експотенціального ковзаного середнього, яке надає найбільшу вагу недавнім цінам та при зміні значення ціни у часі його вплив на результат експотенціально зменшується. Перший вхідний нейрон характеризується ціною закриття, другий нейрон — для експотенціального ковзаного середнього.
- Кількість прихованих шарів зумовлюється кількістю та характером вхідних даних. Враховуючи ризики перенавчання нейронної мережі оптимальна кількість складає 1–2 прихованих шарів та визначається дослідним шляхом.
- Кількість нейронів прихованого шару є функцією від кількості вхідних даних. У дослідженні Ласфер, при двох нейронах вхідного шару кількість нейронів прихованого шару коливається від двох до шести. Цікавим для обчислення достатньої кількості нейронів прихованого шару є узагальнення існуючих практик наведене у роботі [3], про те на сьогодні акцент зміщується в бік можливості використання таких мереж які дозволяють у процесі навчання змінювати адаптувати кількість нейронів у процесі навчання мережі.
- Наступним фактором за А. Ласфер, що визначає архітектуру мережі для прогнозування фінансових ринків є кількість нейронів вихідного шару — один, для прогнозу ціни закриття, що характеризуватиме систему в наступний проміжок часу.
- Заключним в аналізі чинників розглядається вплив передатних функцій — рекомендовані лінійні та неперервні нелінійні сигмоїдальні функції.

Найбільш впливовими факторами продуктивності нейронної мережі для прогнозування фінансових часових рядів визначено кількість нейронів прихованого шару, передатну функцію вихідного шару,

а також їх взаємодію. Названі фактори виявилися значимими для усіх типів ринків.

Обмеженнями моделей прогнозування фінансових часових рядів є відсутність гнучкості факторних залежностей при дослідженні динаміки ціни та її чинників, ступінь впливу яких в ринкових умовах змінюється з часом. Таким чином, процес моделювання потребує інструментів, що дозволяють оцінити функціональну залежність між прогнозованим показником та факторами, дія яких змінюється з часом і залежить від конкретних умов, що склалися у визначений проміжок часу.

Нейронні мережі дозволяють узагальнити динамічні властивості об'єкта дослідження, але чутливі до початкових умов, оскільки за результатами ретроспективних спостережень мають пророкувати майбутнє значення прогнозованого показника. При використанні на вході мережі емпіричних даних часового ряду постає завдання отримання бажаних виходів, розпізнання яких можливе лише за умов виявлення і використання прихованих закономірностей в даних. Це зумовлює актуальність формування «репрезентативних рядів і факторів, значущих з точки зору характеристики вхідних даних» [4].

Викладені посилки задачі моделювання фінансових часових рядів вимагають застосування інструментів здатних адаптуватися до змін середовища, до узагальнення закономірностей на основі виявлення прихованих залежностей у даних, таких, що реалізують алгоритм навчання без вчителя. При вирішенні таких завдань поширення набули карти Кохонена, що дозволяють аналізувати, кластеризувати вхідні дані без формулювання гіпотези про вихідні дані. Вузькі місця карт самоорганізації при моделюванні часових рядів пов'язані зі способом завдання розмірності мережі до початку процесу навчання, що знижує «гнучкість» роботи інструменту; визначаючи на початковому етапі кількість нейронів, тим самим, обмежуючи потенціал мережі в аналізі даних. Для подолання названого вузького місця при моделюванні фінансових ринків поширення отримали генетичні алгоритми [4; 6].

Виключне значення для коректної роботи прогновної моделі фінансових ринків з використанням карт Кохонена мають процеси попередньої обробки даних і вибору вектора ознак при формуванні навчальної вибірки. Одним з інструментів підготовки даних є кластеризація, яку використовують для знаходження різних типів залежностей в даних часового ряду з метою вивчення ступеня їх впливу на прогнозований показник. Так, у роботі [5] було проведено оцінку впливу структури даних на зміну прогнозованого показника. Кластеризація даних

часового ряду дозволила виявити типи кореляційних зв'язків в динаміці змін короткострокової і довгострокової процентних ставок, що істотно вплинуло на якість прогновної моделі при пророкуванні короткострокової процентної ставки.

Формування навчальної вибірки та обґрунтування способів визначення початкових умов для навчання (початкових значень синоптичних ваг) обумовлює якість процесу навчання мережі. Так, при вирішенні задачі прогнозування фондового ринку в період кризи для формування навчальної вибірки у роботі [6] було використано значення часового ряду, що передували викидам часового ряду — максимальним та мінімальним значенням протягом досліджуваних проміжків часу. Такий підхід до формування навчальної вибірки узгоджується з процесом прийняття рішення щодо торгової стратегії брокера.

Порівнюючи різні способи задавання початкових параметрів карт Кохонена дослідниками було здійснено перехід від використання генератора випадкових чисел, методики головних компонент до визначення синоптичних ваг виходячи зі змісту даних на вході мережі. Визначення початкових ваг відображають взаємозв'язки нейронів на вході керуючись аналізом змісту самих даних — більшу вагу отримує нейрон, який має більше відхилення (дисперсію). Обґрунтованість детермінованого системою способу визначення початкових синоптичних ваг доведено підвищенням якості навчання мережі та як наслідок задовільними результатами прогнозування за допомогою отриманої моделі [5; 6].

Використання комбінованих нейронних мереж на основі карт Кохонена, зокрема з включенням мережі Хакена зі зворотнім зв'язком [6] забезпечує виділення ключового чинника в процесі навчання мережі та підвищення якості навчання мережі на даних довгострокового періоду, що включає кризи фондового ринку та етапи відносної стабільності. Такий підхід дозволяє врахувати специфіку прогнозованого показника — необхідність передбачити переломний момент в тенденції ринку для визначення виграної торгової стратегії та отримати інструмент, який ефективно працює як в умовах кризи фондового ринку, так і в періоди відносної стабільності з низькою волатильністю ринку, коли передбачити зміну тенденції складніше і значимість прийняття рішення щодо обрання виграної стратегії підвищується.

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямі. Аналіз напрямів дослідження в області прогнозування фінансових часових рядів виявив зміни в підходах до застосування моделей на основі нейронних мереж та зміщення акцентів в способах налаштування мережі, зокрема

від обґрунтування вибору типу архітектури мережі до оцінки наявності взаємозв'язку між параметрами налаштування мережі та властивостями об'єкта дослідження (різними типами фондового ринку).

Необхідно відзначити зміщення тенденцій в способах навчання мережі на користь адаптивних алгоритмів з використанням, зокрема карт Кохонена, генетичних алгоритмів. Трансформація способів навчання від навчання з вчителем за даними часового ряду (подаючи на вхід передісторію часового ряду та на вихід — стан системи в наступний інтервал часу) до карт самоорганізації, які дозволяють кластеризувати тенденції часового ряду, тим самим виявляючи нові закономірності в даних і надаючи можливість пояснення нових факторів, вплив яких на результати прогнозу не було враховано в існуючих гіпотезах дослідження. Поширення застосування комбінованих нейронних мереж на основі генетичних алгоритмів покликані збільшити гнучкість нейронних мереж

у навчанні для відображення специфіки взаємозв'язків у досліджуваних системах.

Зміщення акцентів з будови мережі на відбір і попередню підготовку даних активізувало діяльність в області планування методології дослідження при використанні нейронних мереж.

Перспективними напрямками в області застосування нейронних мереж для прогнозування фінансових ринків є поєднання методології дослідження фінансових часових рядів, процесу прийняття рішень економічними суб'єктами, специфіки фінансових інструментів та можливостей відображення нейронною моделлю сукупності ринкових чинників через процеси вибору архітектури мережі, навчання мережі та оцінки ефективності побудованої моделі, забезпечених адекватним вибором часових інтервалів при формуванні навчальної множини згідно специфіки ринка і задач прогнозування, належною якістю даних, способів їх представлення.

Література

1. Lasfer A. Performance analysis of artificial neural networks in forecasting financial time series. Sharjah, 2013. 115 p.
2. Кононюк А. Ю. Нейронні мережі та генетичні алгоритми. К., 2008. 446 с.
3. Ghezelbash A., Keynia F., Mozaffari Legha M. A new intelligent method base on neural network for stock price index prediction // Technical and Physical Problems of Engineering. 2014. № 6. P 24–30.
4. Реста М. Гибридные нейросетевые системы для финансовых рынков. Анализ финансовых данных с помощью самоорганизующихся карт / Г. Дебок, Т. Кохонен. М., 2001. С. 158–170.
5. Грегори Ф., Бодт Э., Коттрелл М. Прогнозирование долгосрочных процентных ставок с помощью самоорганизующихся карт. Анализ финансовых данных с помощью самоорганизующихся карт / Г. Дебок, Т. Кохонен. М., 2001. С. 63–78.
6. Головачев С. С. Прогнозирование доходности на фондовом и валютном рынках на основе моделей искусственных нейронных сетей. М., 2014. URL: www.hse.ru/data/2014/06/05/1323456130/Golovachev-Thesis%23Revised.pdf
7. Takens F. (1981) Detecting strange attractors in turbulence. In: Rand D., Young LS. (eds) Dynamical Systems and Turbulence, Warwick 1980. Lecture Notes in Mathematics, vol 898. Springer, Berlin, Heidelberg. URL: [dx.doi.org/10.1007/bfb0091924](https://doi.org/10.1007/bfb0091924)
8. Кохонен Т. Самоорганизующихся карты. М., 2014. 615 с.
9. Bin Yang, Wei Zhang, Haifeng Wang. Stock Market Forecasting Using Restricted Gene Expression Programming. URL: www.hindawi.com/journals/cin/2019/7198962/
10. Maciel L., Ballini R. Neural Networks Applied to Stock Market Forecasting: An Empirical Analysis. URL: <http://abricom.org.br/lnlm-en/publications/vol8-no1/vol8-no1-art1/>
11. Mahmoud H., F., Resta M. Hubs and Communities Identification in Financial Networks. URL: www.researchgate.net/publication/264541474_Hubs_and_Communities_Identification_in_Financial_Networks
12. Khirbat G., Gupta R., Singh S. Optimal Neural Network Architecture for Stock Market Forecasting URL: www.researchgate.net/publication/236164660.

References

1. Lasfer A. Performance analysis of artificial neural networks in forecasting financial time series. Sharjah, 2013. 115 p.
2. Kononjuk A. Ju. Nejronni merezhi ta ghenetychni alghorytmy. K., 2008. 446 s.
3. Ghezelbash A., Keynia F., Mozaffari Legha M. A new intelligent method base on neural network for stock price index prediction // Technical and Physical Problems of Engineering. 2014. № 6. P. 24–30.
4. Resta M. Gibridnye neyrosetevye sistemy dlya finansovykh rynkov. Analiz finansovykh dannyykh s pomoshchyu samoorganizuyushchikhsya kart / G. Debok, T. Kokhonen. M., 2001. S. 158–170.

5. Gregori F., Bodt E., Kottrell M. Prognozirovanie dolgosrochnykh protsentnykh stavok s pomoshchyu samoorganizuyushchikhsya kart. Analiz finansovykh dannyykh s pomoshchyu samoorganizuyushchikhsya kart / G. Debok, T. Kokhonen. M., 2001. S. 63–78.
6. Golovachev S.S. Prognozirovanie dokhodnosti na fondovom i valyutnom rynkakh na osnove modeley iskusstvennykh neyronnykh setey. URL: www.hse.ru/data/2014/06/05/1323456130/Golovachev-Thesis%20Revised.pdf
7. Takens F. (1981) Detecting strange attractors in turbulence. In: Rand D., Young LS. (eds) Dynamical Systems and Turbulence, Warwick 1980. Lecture Notes in Mathematics, vol 898. Springer, Berlin, Heidelberg.
8. Kokhonen T. Samoorganizuyushchikhsya karty. M., 2014. 615 s.
9. Bin Yang, Wei Zhang, Haifeng Wang. Stock Market Forecasting Using Restricted Gene Expression Programming. URL: www.hindawi.com/journals/cin/2019/7198962/
10. Maciel L., Ballini R. Neural Networks Applied to Stock Market Forecasting: An Empirical Analysis. URL: <http://abricom.org.br/lnlm-en/publications/vol8-no1/vol8-no1-art1/>
11. Mahmoud H., F., Resta M. Hubs and Communities Identification in Financial Networks. URL: www.researchgate.net/publication/264541474_Hubs_and_Communities_Identification_in_Financial_Networks
12. Khirbat G., Gupta R., Singh S. Optimal Neural Network Architecture for Stock Market Forecasting URL: www.researchgate.net/publication/236164660.

Ковач Світлана Іванівна

кандидат економічних наук, доцент

Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана

Ковач Светлана Ивановна

кандидат экономических наук, доцент

Киевский национальный экономический университет имени Вадима Гетьмана

Kovach Svitlana

PhD in Economics, Associate Professor

Vadym Hetman Kyiv National Economic University

ORCID: 0000-0002-5771-4827

Шарапка Катерина Олександрівна

студентка

Київського національного економічного університету імені Вадима Гетьмана

Шарапка Екатерина Александровна

студентка

Киевского национального экономического университета имени Вадима Гетьмана

Sharapka Katerina

Student of the

Vadym Hetman Kyiv National Economic University

DOI: 10.25313/2520-2294-2019-5-4998

**ОБЛІК РОЗРАХУНКІВ І ЗВІТНІСТЬ ЗА ПОДАТКОМ
НА ДОДАНУ ВАРТІСТЬ ЩОДО ОПЕРАЦІЙ, ЯКІ НЕ Є
ГОСПОДАРСЬКОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПЛАТНИКА ПОДАТКУ**

**УЧЕТ РАСЧЕТОВ И ОТЧЕТНОСТЬ ПО НАЛОГУ НА ДОБАВЛЕННУЮ
СТОИМОСТЬ В ОТНОШЕНИИ ОПЕРАЦИЙ, КОТОРЫЕ НЕ ЯВЛЯЮТСЯ
ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ НАЛОГОПЛАТЕЛЬЩИКА**

**VALUE ADDED TAX ACCOUNTING AND REPORTING
FOR OPERATIONS NOT RELATED TO THE TAXPAYER'S
ECONOMIC ACTIVITY**

Анотація. Основним бюджетоутворюючим податком в Україні є такий загальнодержавний податок як податок на додану вартість; на сьогодні більшість підприємств зареєстровані як платники цього податку. В той же час не всі придбані підприємством товари/послуги використовуються під час здійснення господарської діяльності платників ПДВ, тож існує об'єктивна необхідність дослідження обліку розрахунків за ПДВ за товарами/послугами, які не використовуються в господарській діяльності платника ПДВ.

У статті з'ясовано, що будь-яка діяльність суб'єкта господарювання – платника ПДВ, що не підпадає під визначення господарської, вважається негосподарською. Податковий кредит з ПДВ по операціях, що не відносяться до господарської діяльності платника ПДВ, визначається у загальному порядку, проте з подальшим нарахуванням податкових зобов'язань згідно п. 198.5 ст. 198 Податкового кодексу України. При цьому такі податкові зобов'язання в професійній літературі часто називають «компенсаційними», а операції у зв'язку, з якими вони виникають, «умовним постачанням». Для відображення «компенсаційних» податкових зобов'язань доцільно використовувати окремий аналітичний рахунок

6435 «Умовний продаж» («Умовне постачання»), що відкривається в складі субрахунка 643 «Податкові зобов'язання» синтетичного рахунка 64 «Розрахунки за податками й платежами».

Первинним документом для оформлення операцій «умовного постачання» є зведена податкова накладна, що складається не пізніше останнього дня звітного (податкового) періоду, та підлягає реєстрації у Єдиному реєстрі податкових накладних у встановлені строки. Порядком заповнення податкової накладної встановлено особливий порядок складання зведеної ПН. Реєстрація ж зведеної ПН у ЄРПН здійснюється у загальному порядку, при цьому вона не надається отримувачу (покупцю), так як один і той самий суб'єкт господарювання – платник ПДВ, зазначений в таких документах, одночасно є і постачальником, і одержувачем.

Результати первинного обліку розрахунків за ПДВ, в тому числі операцій, що не відносяться до господарської діяльності платника податку, відображаються платниками податку у податковій звітності з ПДВ.

Ключові слова: податок на додану вартість, податковий кредит, податкове зобов'язання, «компенсаційні» податкові зобов'язання, «умовне постачання», зведена податкова накладна.

Аннотация. Основным бюджетообразующим налогом в Украине является такой общегосударственный налог как налог на добавленную стоимость; сегодня большинство предприятий зарегистрированы как плательщики этого налога. В то же время не все приобретенные предприятием товары / услуги используются при осуществлении хозяйственной деятельности плательщиков НДС, поэтому существует объективная необходимость исследования учета расчетов по НДС по товарам / услугам, которые не используются в хозяйственной деятельности плательщика НДС.

В статье установлено, что любая деятельность предприятия – плательщика НДС, которая не подпадает под определение хозяйственной, считается нехозяйственной. Налоговый кредит по НДС по операциям, не относящимся к хозяйственной деятельности плательщика НДС, определяется в общем порядке, однако с последующим начислением налоговых обязательств согласно п. 198.5 ст. 198 Налогового кодекса Украины. При этом такие налоговые обязательства в профессиональной литературе часто называют «компенсационными», а операции в связи, с которыми они возникают, «условной поставкой». Для отображения «компенсационных» налоговых обязательств целесообразно использовать отдельный аналитический счет 6435 «Условная продажа» («Условная поставка»), который открывается в составе субсчета 643 «Налоговые обязательства» синтетического счета 64 «Расчеты по налогам и платежам».

Первичным документом для оформления операций «условной поставки» является сводная налоговая накладная, которая составляется не позднее последнего дня отчетного (налогового) периода, и подлежит регистрации в Едином реестре налоговых накладных в установленные сроки. Порядком заполнения налоговой накладной установлен особый порядок составления сводной НН. Регистрация же сводной НН в ЄРПН осуществляется в общем порядке, при этом она не предоставляется получателю (покупателю), так как один и тот же субъект хозяйствования – плательщик НДС, указанный в таких документах, одновременно является и поставщиком, и получателем.

Результаты первичного учета расчетов по НДС, в том числе операций, не относящихся к хозяйственной деятельности плательщика налога, отражаются налогоплательщиками в налоговой отчетности по НДС.

Ключевые слова: налог на добавленную стоимость, налоговый кредит, налоговое обязательство, «компенсационные» налоговые обязательства, «условная поставка», сводная налоговая накладная.

Summary. The main budget-forming tax in Ukraine is a national tax as a value added tax; today, most companies are registered as a VAT taxpayers. At the same time, not all goods / services purchased by the company are used in the course of the economic activity of VAT payers, so there is an objective need to study the calculation of VAT payments for goods / services that are not used in the economic activity of the VAT payer.

The article clarifies that any activity of the subject of economic activity – the VAT payer, which does not fall under the definition of economic, is considered non-economic. VAT tax credit for operations not related to the VAT payer's economic activity is determined in the general order, however, with subsequent accrual of tax liabilities in accordance with clause 198.5 of the Tax Code of Ukraine. At the same time, such tax obligations in professional literature are often called «compensatory», and the operations in connection with which they arise, «conditional supply». To display «compensatory» tax liabilities it is expedient to use a separate analytical account 6435 «Conditional sale» («Conditional supply»), which opens in the subaccount 643 «Tax liabilities» of the synthetic account 64 «Calculations for taxes and payments.»

The primary document for the execution of «conditional supply» operations are the consolidated tax invoice, which is drawn up not later than the last day of the reporting (tax) period, and is subject to registration in the Unified Register of Tax Invoice in due time. The procedure for completing the tax invoice has established a special procedure for the compilation of the consolidated tax invoice. The registration of the consolidated tax invoice in the Unified Register of Tax Invoice is carried out in the general

order, while it is not given to the recipient (buyer), since the same subject of economic activity – the VAT payer specified in such documents – is both the supplier and the recipient at the same time.

The results of the initial calculation of VAT payments, including transactions not related to the taxpayer's economic activity, are reflected by taxpayers in the VAT reporting.

Key words: value added tax, tax credit, tax liability, «compensatory» tax liabilities, «conditional supply», consolidated tax invoice.

Постановка проблеми. Правильність визначення і перерахування до сплати, своєчасність їх нарахування і перерахування до бюджету є одним з вирішальних напрямків управління економічною безпекою підприємства. Знаючи порядок сплати податків, можна більш рівномірно розподілити податковий тягар за звітними періодами, уникаючи прострочення платежів, що в результаті може призвести до необхідності сплати штрафних санкцій, пені, а, отже, додаткового витрачання грошових коштів за рахунок вилучення їх з господарського обороту. Основним бюджетоутворюючим податком в Україні є такий загальнодержавний податок як податок на додану вартість (далі — ПДВ); на сьогодні більшість підприємств зареєстровані як платники цього податку. В той же час не всі придбані підприємством товари/послуги використовуються під час здійснення господарської діяльності, тож існує об'єктивна необхідність дослідження обліку розрахунків за ПДВ за товарами/послугами, які не використовуються в господарській діяльності платника ПДВ.

Аналіз останніх досліджень. Варто відмітити про значну кількість практичних рекомендацій і матеріалів щодо обліку розрахунків за ПДВ в професійній літературі, це зокрема праці О. Коваленко [1], О. Папіріної [2], Н. Яновської [3], Л. Солошенко [4], В. Карпової [5; 6], Н. Кузнецової [7], Н. Адамович [8] та інших. Вони мають особливу цінність, оскільки можуть бути використані платниками ПДВ — юридичними і фізичними особами — для організації та ведення первинного, аналітичного та синтетичного обліку, а також для складання податкової звітності з ПДВ з метою подання її до контролюючих органів. В той же час в Україні актуальним є питання щодо обліку розрахунків і звітності за ПДВ щодо операцій, які не є господарською діяльністю платника податку, особливо в умовах змін, що набули чинності з 01 липня 2015 року у зв'язку запровадженням електронного адміністрування ПДВ.

Мета статті полягає у дослідженні документального оформлення та відображення в обліку і звітності розрахунків з ПДВ за операціями, що не відносяться до господарської діяльності платника податку.

Викладення основного матеріалу дослідження. Згідно пп. 14.1.36 п. 14.1 ст. 14 Податкового кодексу

України (далі — ПКУ) під господарською діяльністю розуміється «діяльність особи, що пов'язана з виробництвом (виготовленням) та/або реалізацією товарів, виконанням робіт, наданням послуг, спрямована на отримання доходу і проводиться такою особою самостійно та/або через свої відокремлені підрозділи, а також через будь-яку іншу особу, що діє на користь першої особи, зокрема за договорами комісії, доручення та агентськими договорами» [9]. Ключовою характеристикою операцій, що відносяться до господарської діяльності, є прямий їх зв'язок із доходом, що вже отриманий чи буде отриманий. Якщо такий зв'язок відсутній, то здійснені господарські операції платника ПДВ і є його негосподарською діяльністю. Фактично, будь-яка інша діяльність, що не підпадає під визначення господарської, вважається негосподарською.

Податковий кредит з ПДВ за операціями, що не є господарською діяльністю суб'єкта господарювання — платника ПДВ, визнається у загальному порядку, однак з подальшим нарахуванням податкових зобов'язань згідно з п. 198.5 ст. 198 ПКУ: «Платник податку зобов'язаний нарахувати податкові зобов'язання виходячи з бази оподаткування, визначеної відповідно до пункту 189.1 статті 189 цього Кодексу, та скласти не пізніше останнього дня звітного (податкового) періоду і зареєструвати в Єдиному реєстрі податкових накладних в терміни, встановлені цим Кодексом для такої реєстрації, зведену податкову накладну [9].

В професійній літературі представлені різні думки стосовно того як називати такі специфічні податкові зобов'язання, зокрема О. Папіріна пропонує іменувати їх «умовними» [2], Л. Солошенко — «компенсуючими» [4], Н. Яновська — «компенсаційними» [3], а операції у зв'язку, з якими вони виникають, О. Коваленко називає «умовним постачанням» або «умовним продажем» [1]. Тому надалі податкові зобов'язання, що нараховуються платником ПДВ згідно п. 198.5 ст. 198 ПКУ по операціях, що не відносяться до господарської діяльності платника ПДВ, будемо називати «компенсаційними», а операції, щодо яких вони виникають, «умовним постачанням».

База нарахування «компенсаційних» податкових зобов'язань визначається відповідно до п. 189.1 ПКУ, п. 198.5 ПКУ:

- за необоротними активами — виходячи з балансової (залишкової) вартості, що склалася станом на початок звітного (податкового) періоду, протягом якого здійснюються такі операції (у разі відсутності обліку необоротних активів — виходячи із звичайної ціни);
- за товарами/послугами — виходячи з вартості їх придбання [9].

Бухгалтерський облік розрахунків за ПДВ регулюється Інструкцією з бухгалтерського обліку податку на додану вартість, що затверджена наказом МФУ № 141 від 01.07.1997 року (далі Інструкція) [10]. Згідно вказаної Інструкції облік власне розрахунків за ПДВ ведеться на аналітичному рахунку «Розрахунки за ПДВ»; облік розрахунків за ПДВ, коли першою подією є попередня оплата, ведеться з використанням рахунків 644 «Податковий кредит» та 643 «Податкові зобов'язання». Вказана Інструкція містить також рекомендації щодо застосування аналітичних рахунків «Податкові зобов'язання, що підлягають коригуванню» та «Податковий кредит непідтверджений», п. 12 та п. 8 Інструкції відповідно [10]. Проте, для належної організації аналітичного обліку розрахунків за ПДВ, в тому числі в умовах реєстрації податкових накладних у Єдиному реєстрі податкових накладних (далі — ЄРПН), такої аналітики недостатньо. З метою належного відображення в обліку розрахунків за ПДВ скористаємося витягом з Робочого плану рахунків, який застосовується в стандартній конфігурації програми 1С: Підприємство 8.3 Бухгалтерія для України (табл. 1).

З табл. 1 можна дійти висновку, що рахунки 644 «Податковий кредит» та 643 «Податкові зобов'язан-

ня» мають в своєму складі аналітичні рахунки, які дозволяють здійснювати облік розрахунків за ПДВ з урахуванням вимог ПКУ. Зокрема, для відображення в обліку податкових зобов'язань з «умовного постачання» товарів/послуг, за якими ще не виписані і незареєстровані податкові накладні в ЄРПН, доцільно застосовувати аналітичний рахунок 6435 «Умовне постачання» («Умовний продаж») [11, с. 102]. З вказаного аналітичного рахунку суми ПДВ відносяться на збільшення вартості товарів/робіт, необоротних активів (п. 1.3 та п. 1.4 Інструкції) [10].

Основним первинним документом з обліку розрахунків за ПДВ є податкова накладна (далі — ПН), порядок складання якої регламентовано Порядком заповнення податкової накладної, затвердженого наказом МФУ № 1307 від 31.12.2015 р. (у редакції наказу МФУ від 23 лютого 2017 р. № 276) (далі — Порядок) [12].

Особливий порядок складання ПН встановлено пп. 198.5, 199.1 ПКУ для зведених ПН, які складаються у разі, якщо придбані товари/послуги, необоротні активи, суми ПДВ за якими були включені до складу податкового кредиту, призначаються для їх використання або починають використовуватися в операціях, що не є господарською діяльністю платника ПДВ [9].

ПН позначають як зведену знаком «х» у відповідній комірці, що знаходиться у лівому верхньому куті ПН. У лівому верхньому куті ПН також робиться відмітка, що ПН не підлягає наданню отримувачу (покупцю) і вказується відповідний тип причини ненадання такої ПН покупцю відповідно до п. 8 Порядку. Від інших ПН зведену ПН також відрізня-

Таблиця 1

Витяг з Робочого плану рахунків (щодо обліку розрахунків за ПДВ)

Синтетичні рахунки		Субрахунки		Аналітичні рахунки	
Код	Назва	Код	Назва	Код	Назва
64	Розрахунки за податками й платежами	641	Розрахунки за податками		...
				6412	Розрахунки за ПДВ
					...
		643	Податкові зобов'язання	6431	Податкові зобов'язання
				6432	Податкові зобов'язання непідтверджені
				6433	Коригування податкових зобов'язань
				6434	Податкові зобов'язання (роздріб)
				6435	Умовне постачання (Умовний продаж)*
		644	Податковий кредит	6441	Податковий кредит
				6442	Податковий кредит непідтверджений
				6443	Коригування податкового кредиту

* В 1С: Підприємство 8.3 мова йде про аналітичний рахунок «Умовний продаж», проте більш відповідною назвою цього рахунку згідно ПКУ вважаємо «Умовне постачання»

няє умовний індивідуальний податковий номер (далі — ПН) «600000000000», що передбачено п. 11 Порядку [12].

Слід зауважити, що в реквізиті «Отримувач (покупець)» зведеної ПН фіксуються власні дані суб'єкта господарювання — платника ПДВ, який складає зведену ПН — власне найменування або прізвище, ім'я, по-батькові фізичної особи-підприємця, оскільки вказана ПН отримувачу (покупцю) не надається, так як складається з метою нарахування податкових зобов'язань для зменшення, так би мовити «компенсації», попередньо визнаного суб'єктом господарювання податкового кредиту [13].

Ще однією важливою особливістю оформлення зведених ПН є те, що при їх складанні не використовуються кількісні вимірники, використовується лише грошовий вимірник — гривня. І це виправдано, оскільки в таких ПН номенклатуру товарів/послуг не розписують. Достатньо зазначити дату складання й порядкові номери ПН, відповідно до яких ПДВ було віднесено до податкового кредиту, що «компенсується» податковим зобов'язанням згідно пп. 198.5, 199.1 ПКУ. Графи 3.1, 3.2, 3.3, 5–7, 9, 11 у зведених ПН залишаються порожніми. І тільки у графі 10 фіксують вартість товарів/послуг, на яку нараховують «компенсаційні» податкові зобов'язання. До того ж, якщо тільки частина товарів/послуг вимагає нарахування зобов'язань, у цій графі записують відповідну частину їх вартості на підставі вхідної ПН [1, с. 6].

Результати первинного обліку розрахунків за ПДВ, в тому числі операцій, що не відносяться до господарської діяльності платника податку, відображаються платниками податку у податковій звітності з ПДВ [14].

Звітний (податковий) період для подання податкової декларації з ПДВ визначається у порядку, встановленому ст. 202 розділу V ПКУ, і може дорівнювати одному календарному місяцю, а у випадках, визначених ПКУ, календарному кварталу [9].

Податкова звітність з ПДВ подається в електронній формі всіма платниками цього податку з дотриманням умови щодо реєстрації електронного підпису підзвітних осіб у порядку, визначеному законодавством.

Форма податкової декларації з ПДВ, що затверджена наказом МФУ від 28 січня 2016 року № 21 «Порядок заповнення і подання податкової звітності з податку на додану вартість» у редакції наказу МФУ від 23 лютого 2017 року № 276, містить окремі рядки 4.1 «Нараховано податкових зобов'язань відповідно до п. 198.5 ст. 198 та п. 199.1 ст. 199 ПКУ за операціями, що оподатковуються за основною ставкою» і 4.2 «Нараховано податкових зобов'язань відповідно до

п. 198.5 ст. 198 та п. 199.1 ст. 199 ПКУ за операціями, що оподатковуються за ставкою 7%» у розділі I «Податкове зобов'язання» для відображення «компенсаційних» податкових зобов'язань нарахованих за операціями «умовного постачання», оформлених зведеними ПН, що зареєстровані в ЄРПН [15, с. 102].

При заповненні рядка 4.1 та/або рядка 4.2 декларації обов'язковим є подання додатка 5 «Розшифровки податкових зобов'язань та податкового кредиту в розрізі контрагентів (Д5)» (далі додаток Д5), що заповнюється в розрізі контрагентів; при цьому у розділі 1 «Податкові зобов'язання» таблиці 1 додатка Д5 за рядком «6000000000000 (рядки 4.1 та 4.2 декларації)» відображаються підсумок сум за господарськими операціями з «умовного постачання» за звітний період, за якими зареєстровані зведені ПН в ЄРПН [6].

Висновки та перспективи. Будь-яка діяльність суб'єкта господарювання — платника ПДВ, що не підпадає під визначення господарської, вважається негосподарською. Податковий кредит з ПДВ по операціях, що не відносяться до господарської діяльності платника ПДВ, визначається у загальному порядку, проте з подальшим нарахуванням податкових зобов'язань згідно п. 198.5 ст. 198 Податкового кодексу України. При цьому такі податкові зобов'язання в професійній літературі часто називають «компенсаційними», а операції у зв'язку, з якими вони виникають, «умовним постачанням». Для відображення «компенсаційних» податкових зобов'язань доцільно використовувати окремий аналітичний рахунок 6435 «Умовний продаж» («Умовне постачання»), що відкривається в складі субрахунка 643 «Податкові зобов'язання» синтетичного рахунка 64 «Розрахунки за податками й платежами».

Первинним документом для оформлення операцій «умовного постачання» є зведена податкова накладна, що складається не пізніше останнього дня звітного (податкового) періоду та підлягає реєстрації у ЄРПН у встановлені строки. Порядком заповнення податкової накладної встановлено особливий порядок складання зведеної ПН. Реєстрація ж зведеної ПН у ЄРПН здійснюється у загальному порядку, при цьому вона не надається отримувачу (покупцю), так як один і той самий суб'єкт господарювання — платник ПДВ, зазначений в такій ПН, одночасно є і постачальником, і одержувачем.

Результати первинного обліку розрахунків за ПДВ, в тому числі операцій, що не відносяться до господарської діяльності платника податку, відображаються платниками податку у податковій декларації з ПДВ, зокрема у рядках 4.1 та 4.2 розділу I «Податкове зобов'язання».

Література

1. Коваленко О. Нова форма податкової накладної — нові правила її заповнення. Все про бухгалтерський облік. 2017. № 25. С. 3–8.
2. Папіріна О. ПДВ-документи: у вирі березневих змін. Бухгалтерія. 2017. № 11. URL: http://www.buhgalteria.com.ua/Hit_ua.html?id=5184.
3. Яновська Н. Безоплатна передача: схоже, податківці знову хочуть два ПЗ з ПДВ. Податки та бухгалтерський облік. 2017. № 17. URL: <https://i.factor.ua/ukr/journals/nibu/2017/february/issue-17/article-25588.html>.
4. Солошенко Л. «Умовні» ПЗ за п. 198.5 ПКУ (при неоподатковуваному/негосподарському використанні). Податки та бухгалтерський облік. 2016. № 64. URL: <https://i.factor.ua/ukr/journals/nibu/2016/august/issue-64/article-20410.html>.
5. Карпова В. «Компенсуючі» податкові зобов'язання за п. 198.5 ПКУ: загальна процедура. ТОВ «Інформаційно-аналітичний центр «ЛІГА», ТОВ «ЛІГА ЗАКОН», БУХГАЛТЕР & ЗАКОН. 09.11.2015. № 45 (401). URL: http://bz.ligazakon.ua/ua/magazine_article/BZ008380.
6. Карпова В. «Компенсуючі» податкові зобов'язання за п. 198.5 ПКУ: документальне оформлення й облік. ТОВ «Інформаційно-аналітичний центр «ЛІГА», ТОВ «ЛІГА ЗАКОН», БУХГАЛТЕР & ЗАКОН. 09.11.2015. № 45 (401). URL: <http://bz.ligazakon.ua/ua/magazine/900401>.
7. Кузнецова Н. Розрахунок коригування до податкової накладної: заповнюємо порядково. URL: <https://uteka.ua/ua/publication/Raschet-korrektirovki-k-nalogovoj-nakladnoj-zapolnyaem-postrochno>.
8. Адамович Н. Заповнюємо «новенький» розрахунок коригування. Податки та бухгалтерський облік. 2016. № 20. URL: <https://i.factor.ua/ukr/journals/nibu/2016/march/issue-20/article-16120.html>.
9. Податковий кодекс України від 02.12.2010 р. № 2755-IV (зі змінами і доповненнями). URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.
10. Інструкція з бухгалтерського обліку податку на додану вартість. Затв. наказом МФУ № 141 від 01.07.1997 р. (у редакції наказу МФУ від 17 лютого 2017 р. № 241) URL: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/ru/z0284-97>.
11. Ковач. С., Шарапка К. Облік розрахунків за податком на додану вартість щодо операцій, які не відносяться до господарської діяльності платника податку. Збірник тез доповідей Всеукраїнської студентської науково-практичної конференції «Розвиток бухгалтерського обліку, контролю, аналізу та оподаткування в сучасному інформаційному середовищі». 2017. Київ. НУБіП. С. 101–103.
12. Порядок заповнення податкової накладної. Затв. наказом МФУ № 1307 від 31.12.2015 р. (у редакції наказу МФУ від 23 лютого 2017 р. № 276). URL: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/z0137-16>.
13. Шарапка К. Порядок складання та реєстрації в ЄРПН зведеної податкової накладної. Тези доповідей III Міжнародної студентської науково-практичної інтернет-конференції «Напрямки розвитку обліку, контролю та економічного аналізу в умовах глобалізації». 2017. Одеса. ОНЕУ. С. 281–283.
14. Порядок заповнення і подання податкової звітності з податку на додану вартість. Затв. наказом МФУ № 21 від 28.01.2016 (у редакції наказу МФУ від 23 лютого 2017 року № 276) URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0159-16>.
15. Шарапка К. «Умовне постачання товарів/послуг» з ПДВ: документальне оформлення, облік і звітність. Матеріали IV Всеукраїнської студентської науково-практичної інтернет конференції «Актуальні питання розвитку агробізнесу в Україні». 2017. Київ. КНЕУ. С. 98–103.

References

1. Kovalenko O. Nova forma podatkovoji nakladnoji — novi pravyla jiji zapovnennja. Vse pro bukhghaltersjkyj oblik. 2017. #25. S. 3–8.
2. Papyrina O. PDV-dokumenty: u vyri bereznevyykh zmin. Buhghalterija. 2017. #11. URL: http://www.buhgalteria.com.ua/Hit_ua.html?id=5184.
3. Janovsjka N. Bezoplatna peredacha: skhozhe, podatktivci znovu khochutj dva PZ z PDV. Podatky ta bukhghaltersjkyj oblik. 2017. # 17. URL: <https://i.factor.ua/ukr/journals/nibu/2017/february/issue-17/article-25588.html>.
4. Soloshenko L. «Umovni» PZ za p. 198.5 PKU (pry neopodatkovuvanomu/neghospodarsjkomu vykorystanni). Po-datky ta bukhghaltersjkyj oblik. 2016. # 64. URL: <https://i.factor.ua/ukr/journals/nibu/2016/august/issue-64/article-20410.html>.
5. Karpova V. «Kompensujuchi» podatkovji zobov'jazannja za p. 198.5 PKU: zaghaljna procedura. TOV «Informacijno-analitychnyj centr «LIGhA», TOV «LIGhA ZAKON», BUKhGhALTER & ZAKON. 09.11.2015. # 45 (401). URL: http://bz.ligazakon.ua/ua/magazine_article/BZ008380.

6. Karpova V. «Kompensujuchi» podatkovy zobov'jazannja za p. 198.5 PKU: dokumentaljne oformlennja j oblik. TOV «Informacijno-analitychnyj centr «LIGhA», TOV «LIGhA ZAKON», BUKhGhALTER & ZAKON. 09.11.2015. # 45 (401). URL: <http://bz.ligazakon.ua/ua/magazine/900401>.
7. Kuznecova N. Rozrakhunok koryghuvannja do podatkovoji nakladnoji: zapovnjujemo porjadkovo. URL: <https://uteka.ua/ua/publication/Raschet-korrektirovki-k-nalogovoj-nakladnoj-zapolnyaem-postrochno>.
8. Adamovych N. Zapovnjujemo «novenjkyj» rozrakhunok koryghuvannja. Podatky ta bukhghaltersjkyj oblik. 2016. # 20. URL: <https://i.factor.ua/ukr/journals/nibu/2016/march/issue-20/article-16120.html>.
9. Podatkovyj kodeks Ukrainy vid 02.12.2010 r. # 2755-IV (zi zminamy i dopovnennjamy). URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.
10. Instrukcija z bukhghaltersjkoj obliku podatku na dodanu vartistj. Zatv. nakazom MFU # 141 vid 01.07.1997 r. (u redakcii nakazu MFU vid 17 ljutogho 2017 r. # 241) URL: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/ru/z0284-97>.
11. Kovach, S., Sharapka K. Oblik rozrakhunkiv za podatkom na dodanu vartistj shhodo operacij, jaki ne vidnosjatsja do ghospodarskoji dijalnosti platnyka podatku. Zbirnyk tez dopovidej Vseukrajinskoji studentskoji naukovopraktychnoji konferenciji «Rozvytok bukhghaltersjkoj obliku, kontrolju, analizu ta opodatkuvannja v suchasnomu informacijnomu seredovyshhi». 2017. Kyjiv. NUBiP. S. 101–103.
12. Porjadok zapovnennja podatkovoji nakladnoji. Zatv. nakazom MFU # 1307 vid 31.12.2015 r. (u redakcii nakazu MFU vid 23 ljutogho 2017 r. # 276). URL: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/z0137-16>.
13. Sharapka K. Porjadok skladannja ta rejestraciji v JeRPN zvedenoji podatkovoji nakladnoji. Tezy dopovidej III Mizhnarodnoji studentskoji naukovopraktychnoji internet-konferenciji «Naprijamky rozvytku obliku, kontrolju ta ekonomichnogho analizu v umovakh ghlobalizaciji». 2017. Odesa. ONEU. S. 281–283.
14. Porjadok zapovnennja i podannja podatkovoji zvitnosti z podatku na dodanu vartistj. Zatv. nakazom MFU # 21 vid 28.01.2016 (u redakcii nakazu MFU vid 23 ljutogho 2017 roku # 276) URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0159-16>.
15. Sharapka K. «Umovne postachannja tovariv/poslugh» z PDV: dokumentaljne oformlennja, oblik i zvitnistj. Materialy IV Vseukrajinskoji studentskoji naukovopraktychnoji internet konferenciji «Aktualjni pytannja rozvytku aghrobiznesu v Ukraini». 2017. Kyjiv. KNEU. S. 98–103.

Кучеренко Тамара Євгеніївна

*доктор економічних наук, професор,
професор кафедри обліку і оподаткування
Уманський національний університет садівництва*

Кучеренко Тамара Евгеньевна

*доктор экономических наук, профессор,
професор кафедры учета и налогообложения
Уманский национальный университет садоводства*

Kucherenko Tamara

*Doctor of Economic Sciences, Professor,
Professor of the Department of Accounting and Taxation
Uman National University of Horticulture*

ORCID: 0000-0001-7056-4344

Михайловина Світлана Олексіївна

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри обліку і оподаткування
Уманський національний університет садівництва*

Михайловина Светлана Алексеевна

*кандидат экономических наук, доцент,
доцент кафедры учета и налогообложения
Уманский национальный университет садоводства*

Mykhailovyna Svitlana

*Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Associate Professor of the Department of Accounting and Taxation
Uman National University of Horticulture*

ORCID: 0000-0002-1682-5790

Підлубна Ольга Дмитрівна

*викладач кафедри обліку і оподаткування
Уманський національний університет садівництва*

Подлубная Ольга Дмитриевна

*преподаватель кафедры учета и налогообложения
Уманский национальный университет садоводства*

Pidlubna Olha

*Lecturer of the Department of Accounting and Taxation
Uman National University of Horticulture*

Оляднічук Наталія Володимирівна

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри обліку і оподаткування
Уманський національний університет садівництва*

Олядничук Наталия Владимировна

*кандидат экономических наук, доцент,
доцент кафедры учета и налогообложения
Уманский национальный университет садоводства*

Olyadnichuk Nataliya

*Candidate of economic sciences, Associate Professor,
Associate Professor of the Department of Accounting and Taxation
Uman National University of Horticulture*

DOI: 10.25313/2520-2294-2019-5-4931

ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ ДІЯЛЬНОСТІ: ОБЛІК, ПОРЯДОК ФОРМУВАННЯ, УДОСКОНАЛЕННЯ

ФИНАНСОВЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ: УЧЕТ, ПОРЯДОК ФОРМИРОВАНИЯ, УСОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ

FINANCIAL PERFORMANCE: ACCOUNTING, FORMATION, IMPROVEMENT

Анотація. Облік фінансових результатів на сільськогосподарських підприємствах здійснюється за загальними обліковими правилами, з врахуванням специфіки їх діяльності щодо оцінки біологічних активів і сільськогосподарської продукції на дату від'єднання від біологічного активу і на дату балансу. Метою статті є обґрунтування теоретичних і методичних основ та практичних рекомендацій щодо формування фінансових результатів, розробка основних напрямків удосконалення їх облікового забезпечення відповідно до вимог національних стандартів. Встановлено, що фінансові результати підприємства в повній мірі залежать від впливу доходів і витрат, які формуються від операцій з придбання та вибуття активів підприємства, з урахуванням економічних вимог користувачів фінансової звітності щодо їх оцінки. Визначено, що методика розрахунку фінансових результатів, відповідно до нормативних актів, має бути побудована в логічній відповідності з методологією бухгалтерської звітності. Основні вимоги до розкриття статей Звіту про фінансові результати (Звіту про сукупний дохід) визначені Методичними рекомендаціями щодо заповнення форм фінансової звітності. Методологічні принципи обліку доходів і витрат регулюються П(С)БО 15 «Доходи» та П(С)БО 16 «Витрати» відповідно. Схематично наведено порядок визнання доходів й витрат та їх відображення у Звіті про фінансові результати (Звіті про сукупний дохід). Питання удосконалення методики бухгалтерського обліку доходів і витрат, формування й відображення фінансових результатів у звітності є актуальним питанням дослідження науковцями, бухгалтерами-практиками та аналітиками. Виявлено необхідність у більш точному визначенні категорії «доходи» і «витрати» щодо економічного змісту відображуваних господарських операцій у процесі своєї звичайної діяльності, що приймаються у розрахунок при складанні Звіту про фінансові результати (Звіту про сукупний дохід). Запропоновано крім типових форм первинного обліку в якості первинного документу на витрати центрів відповідальності використовувати чек. На основі первинних документів з'являється можливість контролювати правильність та законність здійснених фактів господарських процесів, проводити поточний аналіз господарської діяльності, встановлювати причини відхилень.

Ключові слова: облік, фінансові результати, доходи, витрати, удосконалення.

Аннотация. Учет финансовых результатов на сельскохозяйственных предприятиях осуществляется по общим учетным правилам, с учетом специфики их деятельности относительно оценки биологических активов и сельскохозяйственной продукции на дату отделения от биологического актива и на дату баланса. Целью статьи является обоснование теоретических и методических основ и практических рекомендаций по формированию финансовых результатов, разработка основных направлений совершенствования их учетного обеспечения в соответствии с требованиями национальных стандартов. Установлено, что финансовые результаты предприятия в полной мере зависят от влияния доходов и расходов, которые формируются от операций по приобретению и выбытию активов предприятия, с учетом экономических требований пользователей финансовой отчетности относительно их оценки. Определено, что методика расчета финансовых результатов, согласно нормативным актам, должна быть построена в соответствии с логической методологии бухгалтерской отчетности. Основные требования к раскрытию статей Отчета о финансовых результатах (Отчета о совокупном доходе) определены Методическими рекомендациями по заполнению форм финансовой отчетности. Методологические принципы учета доходов и расходов регулируются П(С)БУ 15 «Доходы» и П(С)БУ 16 «Расходы» соответственно. Схематически приведен порядок признания доходов и расходов и их отражение в Отчете о финансовых результатах (Отчете о совокупном доходе). Вопросы совершенствования методики бухгалтерского учета доходов и расходов, формирования и отражения финансовых результатов в отчетности является актуальным вопросом исследования учеными, бухгалтерами-практиками и аналитиками. Выявлена необходимость в более точном определении категории «доходы» и «расходы» относительно экономического содержания отображаемых хозяйственных операций в процессе своей обычной деятельности, которые принимаются в расчет при составлении Отчета о финансовых результатах

(Отчета о совокупном доходе). Предложено помимо типовых форм первичного учета в качестве первичного документа на затраты центров ответственности использовать чек. На основе первичных документов появляется возможность контролировать правильность и законность совершенных фактов хозяйственных процессов, проводить текущий анализ хозяйственной деятельности, устанавливать причины отклонений.

Ключевые слова: учет, финансовые результаты, доходы, расходы, усовершенствования.

Summary. Accounting of financial results at agricultural enterprises is carried out according to the General accounting rules, taking into account the specifics of their activities regarding the assessment of biological assets and agricultural products on the date of separation from the biological asset and on the balance sheet date. The purpose of the article is to substantiate the theoretical and methodological foundations and practical recommendations for the formation of financial results, the development of the main directions of improving their accounting support in accordance with the requirements of national standards. It is established that the financial results of the enterprise fully depend on the impact of income and expenses that are formed from the acquisition and disposal of assets of the enterprise, taking into account the economic requirements of financial statements users regarding their assessment. It is determined that according to regulations the method of calculation of financial results should be built in accordance with the logical methodology of accounting. The main requirements for the disclosure of items of the Statement of financial results (Statement of comprehensive income) are determined by the Guidelines for completing the financial reporting forms. Methodological principles of accounting revenues and expenditures are governed by P(C)BU15 «Income» and P(s)BU16 «Expenses» respectively. The procedure for recognition of income and expenses and their reflection in the Statement of financial results (Statement of comprehensive income) is schematically presented. Issues of improving the methods of accounting of income and expenses, the formation and reflection of financial results in the reporting is an urgent issue of research by scientists, accountants, practitioners and analysts. Need for more accurate definition of the category of «income» and «expenses» with respect to the economic content of the displayed business transactions in the course of their normal activities, which are taken into account in the preparation of the Report on financial results (Statement of comprehensive income). In addition to the standard forms of primary accounting it is proposed to use a check as a primary document for the costs of responsibility centers. On the basis of primary documents there is an opportunity to control correctness and legality of the complete facts of economic processes, to carry out the current analysis of economic activity and to establish the reasons of deviations.

Key words: accounting, financial results, income, expenses, improvements.

Постановка проблеми. Основною метою діяльності будь-якого суб'єкта господарювання, що працює за принципами самофінансування, є отримання прибутку в обсязі, достатньому для подальшого розвитку. Облік фінансових результатів на сільськогосподарських підприємствах здійснюється за загальними обліковими правилами, з врахуванням специфіки їх діяльності щодо оцінки біологічних активів і сільськогосподарської продукції на дату від'єднання від біологічного активу і на дату балансу. Діючи в Україні форма Звіту про фінансові результати (Звіту про сукупний дохід) не в повній мірі задовольняє вимоги користувачів фінансової звітності щодо інформації про порядок формування фінансових результатів, що говорить про необхідність вдосконалення. Відсутність узгодженості у методиці обліку доходів, витрат, формуванні фінансових результатів діяльності та відображення їх у бухгалтерській звітності для використання різними групами користувачів зумовлено неконтрольованими змінами нормативної та методичної бази. Беззаперечно питання удосконалення методики бухгалтерського обліку доходів і витрат, формування й відображення фінансових результатів у звітності

є не тільки актуальним але і нагальним питанням дослідження науковцями, бухгалтерами-практиками та аналітиками.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Останнім часом значний внесок у дослідження механізму формування, відображення в бухгалтерському обліку та пошуку шляхів удосконалення фінансового результату діяльності зробили такі науковці, як В. С. Белозерцев [1], О. Є. Гавриленко [3], Т. П. Добрунік [4], Т. М. Знамеровська [6], Т. Камінська [13], О. М. Кузнецова [1], Н. М. Малюга [8], А. Новак [14], Г. О. Пляка [10], Б. М. П'ятецька [12], М. В. Рета [10], Н. В. Соловей [12], О. Сокіл [11], В. В. Травін [13], Л. Л. Турова [12], Т. Г. Халевицька [6] та інші.

Сутність поняття «фінансовий результат» та критичний огляд існуючих у фаховій літературі підходів до його визначення досліджували Т. М. Знамеровська та Т. Г. Халевицька, що дало можливість авторам сформулювати власну думку щодо тлумачення цього поняття, а також схематично представити визначення фінансового результату підприємства згідно з НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності». В статті обґрунтовано та запропоновано концептуальні підходи до формування інформацій-

них ресурсів про фінансові результати діяльності підприємства в системі рахунків бухгалтерського обліку [6, с. 39].

Узагальнення науково-методичних основ обліку фінансових результатів торговельних підприємств дало змогу Т. П. Добрунік визначити основні проблемні аспекти та шляхи їх вирішення в контексті удосконалення аналітичного обліку формування доходів та фінансових результатів відповідно до потреб зацікавлених внутрішніх та зовнішніх користувачів облікової інформації. Визначена науковцем аналітична інформація дає змогу в оперативному порядку отримати дані про обсяг товарообігу за різними формами торгівлі [4, с. 99].

М. В. Рета та Г. О. Пляка проаналізували методику визначення фінансових результатів, які використовуються в світовій практиці. Крім того, досліджено існуючі теоретичні та практичні підходи до класифікації фінансових результатів із врахуванням змін нової форми звіту. Результатами дослідження є охарактеризований порядок визначення фінансового результату з подальшими рекомендаціями щодо покращення та підвищення ефективності обліку фінансових результатів [10, с. 25].

Порядок ведення обліку фінансових результатів відповідно до методологічних вимог вивчав О. Є. Гавриленко, зазначаючи необхідність розмежування обліку фінансових результатів за видами операційної діяльності. Автором представлено власне бачення порядку здійснення обліку фінансових результатів за видами діяльності та внесено пропозиції щодо удосконалення структури Звіту про фінансові результати [3, с. 47].

Н. В. Соловей, Л. Л. Турова та Б. М. П'ятецька відмічають, що фінансовий результат діяльності є найважливішим показником, який цікавить користувачів облікової інформації. Автори роботи вважають, що велика роль у вирішенні питань визначення й оптимізації величини фінансових результатів належить обліку і аналізу [12, с. 52].

Необхідність перегляду усталеної методики формування фінансових результатів діяльності підприємств, на думку О. Сокіл, зумовлено сучасним трендом сталого розвитку та змінами до Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» [9]. Науковець відмічає той факт, що малі та мікропідприємства потребують методичних розроблень для таксономії фінансової звітності показниками сталого розвитку [11, с. 131].

А. Новак вбачав за необхідність вивчення можливих причин відмінностей між визнаними і розкритими сумами у фінансовій звітності. Науковець вказував, що причинами неточності можуть бути:

лояльність аудиторів до перекичувань у розкритих сумах; допущення недотримання вимог до розкриття інформації; неточністю, яку укладачі фінансової звітності допускають при розкритті інформації щодо визнаних статей та ін. Результати дослідження можуть бути основою для обґрунтування деяких концептуальних змін в області міжнародних стандартів бухгалтерського обліку, які в даний час здійснюються [14, с. 60].

Особливості складання звіту про фінансові результати за національними та міжнародними стандартами обліку досліджували В. С. Белозерцев та О. М. Кузнецова, як результат проведено аналіз змісту НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» та МСБО 1 «Подання фінансової звітності» у частині відображення інформації про фінансові результати діяльності підприємства [1, с. 902].

В. В. Травін та Т. Камінська вивчали категорії «система», «доходи» та «витрати» в системі бухгалтерського обліку що дозволило розкрити їх системоутворюючі характеристики. В статті наведено характеристику та запропоновано підхід до реалізації принципу нарахування та відповідності доходів і витрат в бухгалтерському обліку. Визначено, що капіталізація витрат в цінності відбувається у випадку коли витрати не вважаються такими, а розглядаються виключно як збільшення активу, як складова частина певних цінностей. Також авторами враховано особливості його впливу на методологію обліку фінансових результатів діяльності підприємства [13, с. 56].

Проте, проведені наукові дослідження обліку та формування фінансових результатів лише частково враховують технологічні та організаційні особливості сільськогосподарського виробництва, тому потребують подальших наукових розробок в напрямку удосконалення.

Мета статті. Метою статті є обґрунтування теоретичних і методичних основ та практичних рекомендацій щодо формування фінансових результатів, розробка основних напрямків удосконалення їх облікового забезпечення відповідно до вимог національних стандартів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Фінансові результати підприємства в повній мірі залежать від впливу доходів і витрат, які формуються від операцій з придбання та вибуття активів підприємства, з урахуванням економічних вимог користувачів фінансової звітності щодо їх оцінки. Слід зазначити, що методика розрахунку фінансових результатів, відповідно до нормативних актів, має бути побудована в логічній відповідності з методологією бухгалтерської звітності. Як відмічає Н. М. Малюга,

«перспективним напрямком удосконалення сучасного бухгалтерського обліку вважаємо формування сучасної термінологічної бази бухгалтерського обліку...» [8, с. 386].

Визначення методології пропонується як «вчення про науковий метод пізнання й перетворення світу; його філософська, теоретична основа. Сукупність методів дослідження, що застосовуються в будь-якій науці відповідно до специфіки її пізнання». Методика науки визначається як «сукупність взаємозв'язаних способів та прийомів доцільного проведення будь-якої діяльності. Вчення про методи викладання певної науки» [2, с. 522].

Характеризуючи показник фінансового результату доцільно проаналізувати складові розрахунку даного показника, їх визначення і визнання згідно

національних стандартів бухгалтерського обліку (рис. 1).

Основні вимоги до розкриття статей Звіту про фінансові результати (Звіту про сукупний дохід) визначені Методичними рекомендаціями щодо заповнення форм фінансової звітності. Методологічні принципи обліку доходів і витрат регулюються П(С)БО 15 «Доходи» та П(С)БО 16 «Витрати» відповідно.

Порядок визнання доходів й витрат та їх відображення у Звіті про фінансові результати зображено на рисунку 1.

В Національних положеннях (стандартах) бухгалтерського обліку доходів, витрат та розрахунку фінансових результатів необхідно навести більш точне визначення категорій «доходи» і «витрати» щодо економічного змісту відображуваних госпо-

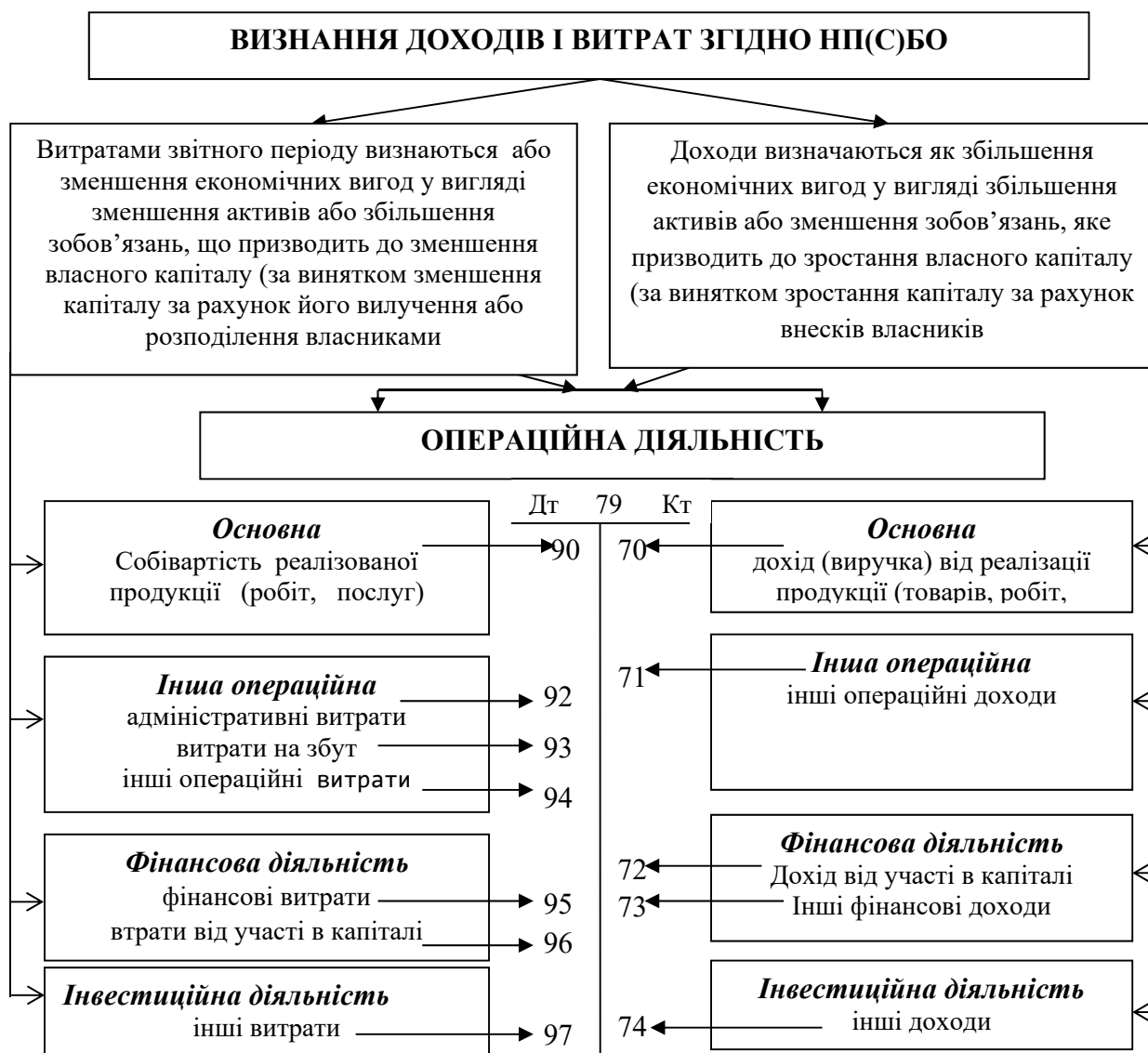


Рис. 1. Порядок визнання доходів й витрат та їх відображення у Звіті про фінансові результати (Звіті про сукупний дохід)

Джерело: складено автором на основі [5; 7]

дарських операцій у процесі своєї звичайної діяльності, що приймаються у розрахунок при складанні Звіту про фінансові результати (Звіту про сукупний дохід).

Пропоновані визначення доходів і витрат звітного періоду необхідно зареєструвати у стандартах, що їх регламентують:

Доходи звітного періоду — це збільшення економічних вигод протягом звітного періоду у вигляді надходження чи збільшення корисності активів або зменшення зобов'язань, які призводять до зростання власного капіталу (крім зростання капіталу за рахунок внесків власників) [7, с 179].

Витрати звітного періоду — це зменшення економічних вигод протягом звітного періоду у вигляді вибуття чи зменшення корисності активів, їх амортизації або збільшення зобов'язань, які призводять до зменшення власного капіталу (за винятком

зменшення капіталу за рахунок його вилучення або розподілу власниками) [7, с. 179].

Організовуючи первинний облік витрат і доходів, необхідно визначити порядок руху первинних документів за центрами відповідальності і організацію документообігу з обліку витрат і доходів. Організація обліку витрат і доходів за центрами відповідальності на підприємстві вимагає створення оптимальної схеми руху документів, яка розробляється на основі вивчення управлінського та виробничого процесів, організаційної структури підприємства.

Підприємство може використовувати типові і уніфіковані документи та індивідуально розроблені документи, відповідно до чинних положень, інструкцій та рекомендацій, які відображають специфіку галузей та особливості його діяльності. Одним з напрямів удосконалення первинного обліку у підприємстві може бути скорочення кількості

Внутрішня форма

1-а сторінка обкладинки

ЖУРНАЛ ЧЕКІВ № 17

з обліку витрат центру відповідальності

Підприємство	Центр прибутку	Центр витрат	Рік	Місць (період)
ТОВ «Магнолія-Лан»	Бухгалтерія	Цех № 1	2019	04

В журналі чеки з № 378 по № 410

Керівник центру відповідальності Мороз О.Л. (_____)
Підпис П.І.Б.

Дата видачі « 01 » квітня 2019 р.

2-я сторінка обкладинки

2. Виконання плану з виробництва продукції (робіт, послуг) за місяць (період)

Види продукції (робіт, послуг)	Одиниця виміру	Кількість		Ціна за одиницю, грн.	Сума, грн.	
		план	факт		план	факт
1	2	3	4	5	6	7
Зерно озимої пшениці	ц	1000	1100	30,00	30000	33000
Зерно ячменю	ц	800	800	25,00	16000	16000
...	...	...	...	...	...	...
Усього		X	X	X	46000	49000

Керівник центру відповідальності Мороз О.Л. (_____)
Підпис П.І.Б.

Головний бухгалтер Білюга Л.О. (_____)
Підпис П.І.Б.

Рис. 2. Журнал чеків з обліку витрат центру відповідальності

Джерело: розроблено авторами

документів, що досягається шляхом впровадження накопичувальних документів, створення комплексних документів, розробки єдиних форм документів.

Для підвищення рівня інформаційного забезпечення управління діяльністю центрів відповідальності підприємства необхідно розробити форми документів, які дозволяють значно поглибити ступінь аналітичності даних обліку що дозволить контролювати правильність та законність здійснених фактів господарського життя, проводити поточний аналіз господарської діяльності, встановлювати причини порушень.

Пропонуємо крім типових форм первинного обліку в якості первинного документу на витрати центрів відповідальності використовувати чек, який буде письмовим дозволом для здійснення кожного факту відповідного виду витрати та підстава для їх відображення в обліку. Тобто, чеки є письмовим дозволом керівника структурного підрозділу на здійснення господарської операції. Вони використовують як дозвіл на одержання матеріальних цінностей, на нарахування оплати праці, амортизації, на надання послуг центрам відповідальності свого підприємства та іншим підприємствам і для підтвердження їх фактичних витрат.

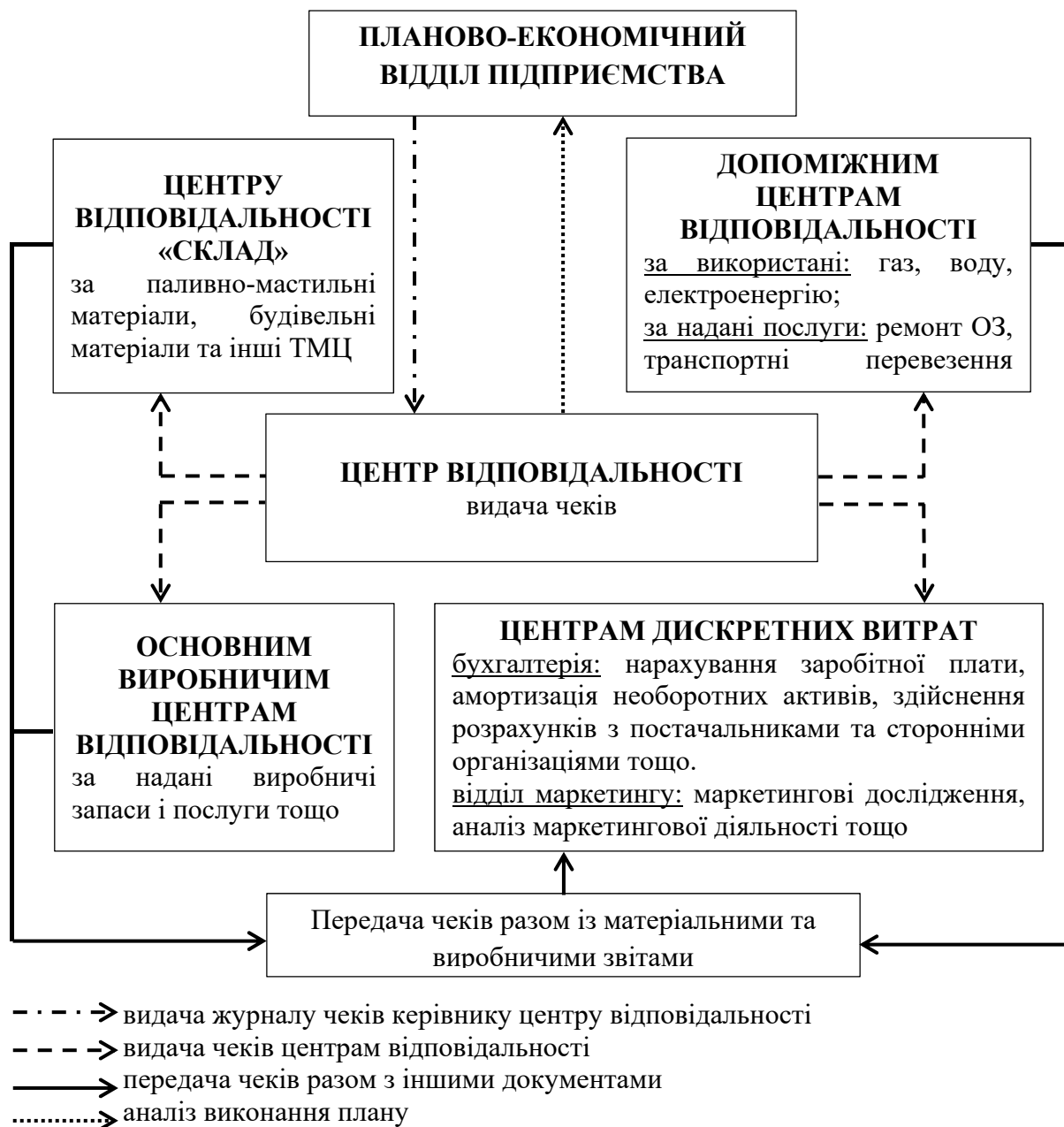


Рис. 3. Схема руху чеків на підприємстві
Джерело: розроблено авторами

Під час одержання матеріальних цінностей бухгалтерія підприємства виписує чек в межах ліміту витрат, розрахованих для кожного центру витрат. До початку місяця керівникові кожного центру відповідальності видаються під розписку у спеціальному журналі згруповані у чековій книжці чеки на витрати підрозділу. У журналі чеки на витрати нумеруються в зростаючому порядку. При цьому на першому і другому примірниках чека проставляється однаковий порядковий номер. У журналі чеків збирають та систематизують всі витрати центру відповідальності за статтями витрат (рис. 2).

Перший примірник чека, підписаний особою, що одержала чек, залишають у журналі чеків керівника центру відповідальності, другий — передають центру відповідальності, що відпускає матеріальні цінності, надає послуги, нараховує заробітну плату тощо (у першому і другому примірниках чека вказують однакову суму фактичних витрат). За першими примірниками чеків керівник центру відповідальності протягом місяця контролює виконання плану за всіма статтями витрат (рис. 3).

З метою підвищення рівня інформаційного забезпечення управління діяльністю центрів відповідальності запропоноване удосконалення дозволить значно поглибити ступінь аналітичності даних обліку. Запровадження чеку, який, окрім функції реєстрації фактів здійснення витрат, виконує роль розпорядчого документа, тобто є одночасно засобом контролю витрат центрів відповідальності, що

забезпечує оперативність управління витратами підприємства.

Висновки і перспективи подальших досліджень.

Питання удосконалення методики бухгалтерського обліку доходів і витрат, формування й відображення фінансових результатів у звітності є актуальним питанням дослідження науковцями, бухгалтерами-практиками та аналітиками. Виявлено необхідність у більш точному визначенні категорії «доходи» і «витрати» щодо економічного змісту відображуваних господарських операцій у процесі своєї звичайної діяльності, що приймаються у розрахунок при складанні Звіту про фінансові результати (Звіту про сукупний доход). Запропоновано крім типових форм первинного обліку в якості первинного документу на витрати центрів відповідальності використовувати чек. На основі первинних документів з'являється можливість контролювати правильність та законність здійснених фактів господарських процесів, проводити поточний аналіз господарської діяльності, встановлювати причини відхилень.

Перспективи подальших досліджень доцільно проводити у напрямку пошуку шляхів підвищення інформативності обліку фінансових результатів на сільськогосподарських підприємствах шляхом здійснення обліку за окремими видами діяльності з використання аналітичних рахунків до рахунку 79 «Фінансові результати», які враховують специфіку діяльності сільськогосподарського підприємства.

Література

1. Белозерцев В. С., Кузнецова О. М. Звіт про фінансові результати його сутність і значення в контексті національних та міжнародних стандартів бухгалтерського обліку. Глобальні та національні проблеми економіки. 2016. № 14. С. 902–904.
2. Великий тлумачний словник сучасної української мови. Уклад. і голов. ред. В. Т. Бусел. К.: Ірпінь: ВТФ «Перун». 2002. 1440 с.
3. Гавриленко О. Є. Удосконалення обліку фінансових результатів на підприємствах міського транспорту. Технологический аудит и резервы производства. 2015. № 6(5). С. 47–52. <https://doi.org/10.15587/2312-8372.2015.57194>
4. Добрунік Т. П. Сучасна проблематика обліку фінансових результатів діяльності торговельних підприємств. Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія: Міжнародні економічні відносини та світове господарство. 2017. Вип. 13, ч. 1. С. 95–99.
5. Загальні вимоги до фінансової звітності: Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 від 07.02.2013р. № 73. Дата оновлення: 10.04.2019. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0336>.
6. Знамеровська Т. М., Халевицька Т. Г. Фінансові результати діяльності: сутність, порядок формування та відображення в обліку. Аграрний вісник Причорномор'я. Економічні науки. 2014. № 75. С. 39–46.
7. Кучеренко Т. Є. Фінансова звітність у системі аграрного менеджменту. Умань: Видавець «Сочінський», 2009. 296 с.
8. Малюга Н. М. Бухгалтерський облік в Україні: теорія, методологія, перспективи розвитку: монографія. Житомир: ЖДТУ. 2005. 548 с.

9. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні: Закон України від 16.07.1999р.№996-XIV. Дата оновлення: 10.04.2019. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/996-14>.

10. Рета М.В., Пляка Г.О. Сучасні проблеми обліку фінансових результатів діяльності підприємства // Вісник Національного технічного університету «ХПІ». Серія: Технічний прогрес та ефективність виробництва. 2015. № 25. С. 25–34.

11. Сокіл О. Таксономія звітності про сталий розвиток сільськогосподарських підприємств. *Agricultural and Resource Economics: International Scientific E-Journal*. 2018. Vol.4. № .1. Pp.120–135. URL: www.are-journal.com

12. Соловей Н.В., Турова Л.Л., П'ятецька Б.М. Аналіз фінансових результатів діяльності авіаційної галузі України. Міжнародний науковий журнал «Інтернаука». Серія: «Економічні науки». 2019. № 2 (22). С. 52–57. <https://doi.org/10.25313/2520-2294-2019-2-4762>

13. Травін В.В., Камінська Т. Принцип нарахування та відповідності доходів і витрат в системі бухгалтерського обліку. Вісник ЖДТУ. Серія: Економічні науки. 2017. № 4 (82). С. 56–59. [https://doi.org/10.26642/jen-2017-4\(82\)-56-59](https://doi.org/10.26642/jen-2017-4(82)-56-59).

14. Novak A. Issues in the Recognition versus Disclosure of Financial Information Debate. *Naše gospodarstvo/Our Economy*. 2016. Vol. 62. Is.4. Pp.52–61. <https://doi.org/10.1515/ngoe-2016-0024>

References

1. Bjelozercev V.S., Kuznecova O.M. Zvit pro finansovi rezultaty jogho sutnistij i znachennja v konteksti nacional-jnykh ta mizhnarodnykh standartiv bukhghaltersjckogho obliku. *Ghlobaljni ta nacionaljni problemy ekonomiky*. 2016. # 14. S. 902–904.

2. Velykyj tlumachnyj slovnyk suchasnoji ukrajinsjkoji movy. Uklad. i gholov. red. V.T. Busel. K.: Irpinj: VTF «Pe-run». 2002. 1440 s.

3. Ghavrylenko O. Je. Udoshkonalennja obliku finansovykh rezuljtativ na pidpryjemstvakh misjckogho transportu. *Tekhnologhycheskyj audyt y rezervy proyzvodstva*. 2015. # 6(5). S. 47–52. <https://doi.org/10.15587/2312-8372.2015.57194>

4. Dobrunik T.P. Suchasna problematyka obliku finansovykh rezuljtativ dijalnosti torghoveljnykh pidpryjemstv. *Naukovyj visnyk Uzhghorodsjckogho nacionaljnogho universytetu*. Serija: Mizhnarodni ekonomichni vidnosyny ta svi-tove ghospodarstvo. 2017. Vyp. 13, ch. 1. S. 95–99.

5. Zaghaljni vymoghy do finansovoji zvitnosti: Nacionaljne polozhennja (standart) bukhghaltersjckogho obliku 1 vid 07.02.2013r. # 73. Data onovlennja: 10.04.2019. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0336>.

6. Znamerovsjka T.M., Khalevyckja T. Gh. Finansovi rezultaty dijalnosti: sutnistij, porjadok formuvannja ta vido-brazhennja v obliku. *Aghrarnyj visnyk Prychornomorja. Ekonomichni nauky*. 2014. #75. S. 39–46.

7. Kucherenko T. Je. Finansova zvitnistij u systemi aghrarnogho menedzhmentu. *Umanj: Vydavecj «Sochinsjkyj»*, 2009. 296s

8. Maljugha N.M. Bukhghaltersjkyj oblik v Ukrajinі: teorija, metodologhija, perspektyvy rozvytku: monoghrafija. *Zhytomyr: ZhDTU*. 2005. 548 s.

9. Pro bukhghaltersjkyj oblik ta finansovu zvitnistij v Ukrajinі: Zakon Ukrajinjy vid 16.07.1999r.№996-XIV. Data onovlennja: 10.04.2019. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/996-14>.

10. Reta M.V., Pljaka Gh.O. Suchasni problemy obliku finansovykh rezuljtativ dijalnosti pidpryjemstva // *Visnyk Nacionaljnogho tekhnichnogho universytetu «KhPI»*. Serija: Tekhnichnyj prohres ta efektyvnistij vyrobnyctva. 2015. # 25. S. 25–34.

11. Sokil O. Taksonomija zvitnosti pro staljy rozvytok siljsjckoghospodarsjkykh pidpryjemstv. *Agricultural and Re-source Economics: International Scientific E-Journal*. 2018. Vol.4. # .1.Pp. 120–135. URL: www.are-journal.com

12. Solovej N.V., Turova L.L., P'jateckja B.M. Analiz finansovykh rezuljtativ dijalnosti aviacijnoji ghaluzi Ukra-jiny. *Mizhnarodnyj naukovyj zhurnal «Internauka»*. Serija: «Ekonomichni nauky». 2019. # 2 (22). S.52–57. <https://doi.org/10.25313/2520-2294-2019-2-4762>.

13. Travin V.V., Kaminsjka T. Pryncyp narakhuvannja ta vidpovidnosti dokhodiv i vytrat v systemi bukhghaltersjckogho obliku. *Visnyk ZhDTU*. Serija: Ekonomichni nauky. 2017. # 4 (82). S. 56–59. [https://doi.org/10.26642/jen-2017-4\(82\)-56-59](https://doi.org/10.26642/jen-2017-4(82)-56-59).

14. Novak A. Issues in the Recognition versus Disclosure of Financial Information Debate. *Naše gospodarstvo/Our Economy*. 2016. Vol. 62. Is.4. Pp.52–61. <https://doi.org/10.1515/ngoe-2016-0024>.

Оляднічук Наталія Володимирівна

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри обліку і оподаткування
Уманський національний університет садівництва*

Олядничук Наталия Владимировна

*кандидат экономических наук,
доцент, доцент кафедры учета и налогообложения
Уманский национальный университет садоводства*

Olyadnichuk Nataliya

*Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Associate Professor of the Department of Accounting and Taxation
Uman National University of Horticulture*

ORCID: 0000-0002-7900-2740

Кучеренко Тамара Євгеніївна

*доктор економічних наук, професор,
професор кафедри обліку і оподаткування
Уманський національний університет садівництва*

Кучеренко Тамара Евгеньевна

*доктор экономических наук, профессор,
профессор кафедры учета и налогообложения
Уманский национальный университет садоводства*

Kucherenko Tamara

*Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Associate Professor of the Department of Accounting and Taxation
Uman National University of Horticulture*

Іванова Наталія Анатоліївна

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри обліку і оподаткування
Уманський національний університет садівництва*

Иванова Наталия Анатольевна

*кандидат экономических наук, доцент,
доцент кафедры учета и налогообложения
Уманский национальный университет садоводства*

Ivanova Nataliya

*Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Associate Professor Department of Accounting and Taxation,
Uman National University of Horticulture*

ORCID: 0000-0001-8714-9171

Підлубна Ольга Дмитрівна

*викладач кафедри обліку і оподаткування
Уманський національний університет садівництва*

Подлубная Ольга Дмитриевна

*преподаватель кафедры учета и налогообложения
Уманский национальный университет садоводства*

Pidlubna Olha

*Lecturer of the Department of Accounting and Taxation
Uman National University of Horticulture*

DOI: 10.25313/2520-2294-2019-5-4969

УДОСКОНАЛЕННЯ ДОКУМЕНТАЛЬНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ОБЛІКУ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ДОКУМЕНТАЛЬНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ УЧЕТА ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ

IMPROVEMENT OF DOCUMENTAL SUPPORT FOR MAIN ACCOUNTING

Анотація. Основні засоби – матеріальні активи, які підприємство утримує з метою використання їх в процесі виробництва, поставки товарі, виконання робіт, надання послуг, здавання в оренду іншим фізичним і юридичним особам чи для виконання адміністративних і соціально-культурних функцій, очікуваний термін корисного використання (експлуатації) яких більше одного року або одного операційного періоду, якщо він більший за рік. Наявність та процес руху основних засобів на підприємстві, пов'язаний зі здійсненням господарських операцій щодо надходження, внутрішнього переміщення, вибуття, оформляють відповідними первинними документами. Метою статті є науково-теоретичне обґрунтування первинного обліку основних засобів, аналіз структури первинних документів та розробка пропозицій щодо їх оптимізації та удосконалення. Для досягнення поставленої мети проаналізовано сучасні вимоги національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку, результати досліджень науковців щодо визнання, оцінки (переоцінки) основних засобів, які фіксуються у відповідних первинних документах в момент здійснення господарської операції. Встановлено, що сучасне документальне забезпечення наявності й руху основних засобів, їх оцінки не в повній мірі задовольняє потреби користувачів облікової інформації та не в повному обсязі формує обліково-економічну базу для аналітичного і синтетичного обліку. Досліджено чинне документальне регламентування первинного обліку наявності та руху основних засобів. Здійснено аналіз структури та інформаційного наповнення первинних документів щодо стану, руху та оцінки основних засобів. Запропоновано удосконалити первинні документи з обліку наявності та руху основних засобів шляхом їх структурного переформатування з метою відображення необхідної для потреб управління обліково-економічної інформації. Надані у статті пропозиції сприятимуть оптимізації облікового процесу та неупередженості висвітленої інформації для потреб виробництва й управління.

Ключові слова: первинний облік, документальне забезпечення, первісна вартість основного засобу.

Аннотация. Наличие и движение основных средств, связаны с осуществлением хозяйственных операций по поступлению, внутреннему перемещению, выбытию, оформляют соответствующими первичными документами. Целью статьи является научно-теоретическое обоснование первичного учета основных средств и разработка предложений по их оптимизации и усовершенствованию. Для достижения поставленной цели исследованы современные требования национальных положений (стандартов) бухгалтерского учета по определению, признанию и оценке основных средств, которые должны быть зафиксированы в соответствующих первичных документах. Установлено, что современное документальное обеспечение признания и оценки основных средств не в полной мере удовлетворяет потребности пользователей учетной информации и не в полном объеме формирует учетно-экономическую базу для аналитического и синтетического учета. Исследовано действующее документальное регламентирование первичного учета наличия и движения основных средств. Осуществлен анализ структуры и информационного наполнения первичных документов о состоянии, движении и оценке основных средств. Предложено усовершенствовать первичные документы по учету наличия и движения основных средств путем их структурного переформатирования с целью отображения необходимой для нужд управления учетно-экономической информации. Предоставлены в статье предложения будут способствовать оптимизации учетного процесса и беспристрастности освещенной информации для нужд производства и управления.

Ключевые слова: первичный учет, документальное обеспечение, первоначальная стоимость основного средства.

Summary. The presence and movement of fixed assets in the enterprise, associated with the implementation of economic transactions with regard to receipt, internal movement, retirement, drawn up by the relevant primary documents. The purpose of the article is to provide a scientific and theoretical substantiation of the primary accounting of fixed assets and to develop proposals for their optimization and improvement. In order to achieve this goal, modern requirements of national accounting

regulations (standards) for the identification, recognition and appraisal of fixed assets, which should be documented in the relevant primary documents, have been researched. It has been established that the modern documentary support for the recognition and evaluation of fixed assets does not fully meet the needs of users of accounting information and does not fully form the accounting and economic basis for analytical and synthetic accounting. The effective documentary regulation of the primary account of the availability and movement of fixed assets is investigated. The analysis of the structure and information content of the primary documents concerning the status, movement and valuation of fixed assets is carried out. It is proposed to improve the primary documents on accounting for the availability and movement of fixed assets by means of their structural reformatting in order to reflect the necessary for the management of accounting and economic information. The proposals presented in this article will facilitate the optimization of the accounting process and the impartiality of the illuminated information for the needs of production and management.

Key words: primary accounting, documentary support, initial cost of the main asset.

Постановка проблеми. Основою первинного відображення об'єктів бухгалтерського обліку є документація, яка дозволяє організовувати суцільне і безперервне спостереження за рухом активів і зобов'язань суб'єкта економіки, підтверджує юридичну достовірність даних бухгалтерського обліку. Важливість і незаперечність первинного обліку на підприємстві встановлено Законом України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні», яким передбачено, що відповідальність за організацію та забезпечення фіксування фактів здійснення всіх господарських операцій у первинних документах, збереження оброблених документів, реєстрів і звітності несе уповноважений орган (посадова особа), який здійснює керівництво підприємством, або власник відповідно до законодавства та установчих документів [20].

Вимоги до первинних документів, їх змістове наповнення щодо господарських операцій, в тому числі і операцій з руху та оцінки основних засобів повинні узгоджуватися з нормативно-правовими актами, які регламентують визначення, визнання та оцінку відповідних активів і зобов'язань. Згідно П(с)БО 7 «Основні засоби» [17] усі основні засоби характеризуються відповідним складом, що покладено в основу їх класифікації, яка відображає характер і спосіб їх використання в діяльності суб'єкта господарювання, а отже, потребує документального забезпечення.

Наказом Міністерства фінансів України «Про затвердження типових форм з обліку та списання основних засобів суб'єктами державного сектору та порядку їх складання» від 04.11.2016 р., № 818 затверджено нові форми первинних документів з обліку основних засобів для суб'єктів держсектора. Цим наказом затверджені типові форми первинного обліку основних засобів та порядок їх заповнення суб'єктами державного сектору економіки [22]. Відповідно до цього наказу нові типові форми можуть застосовуватися юридичними особами, створеними відповідно до законодавства України, незалежно від

їх організаційно-правової форми і форми власності, а також представництвами іноземних суб'єктів господарської діяльності. Необхідною умовою завдань первинного обліку основних засобів є дотримання законодавчо-нормативних вимог і облікової політики підприємства. Проте, нові форми первинних документів не в повній мірі відповідають потребам практики та вимогам П(с)БО 7 «Основні засоби».

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання документального забезпечення обліку основних засобів завжди знаходяться в полі зору науковців, які розкривають шляхи та напрями удосконалення документального відображення економічної інформації у первинній документації, що є базовим підґрунтям для аналітичного і синтетичного обліку основних засобів. Значний вклад в розробку теоретико-методологічних основ первинного обліку основних засобів внесли Городянська Л. В. [2], Гресь Н. Л. [3], Гречко С. М. [4], Жарікова О. О. [5–6], Коритний В. О. [11], Левицька С. [12], Осадча О. [12], Роева О. С. [23], інші. Дослідження цих вчених відображають проблеми документального оформлення господарських операцій з основними засобами з урахуванням сучасних вимог, проте є недостатньо висвітленими. Основними проблемами первинного обліку основних засобів, на які вказують дослідники даної тематики, є застосування застарілих показників їх руху і оцінки, які нині не використовуються в обліку і звітності підприємств.

Відаючи належне науковим здобуткам вітчизняних учених, слід визнати, що питання первинного обліку основних засобів, формування їх первісної вартості, переоцінки та удосконалення форм первинних документів потребують подальшого наукового дослідження. До них належать питання, пов'язані з придбаними активами, які потребують витрат на монтажні та випробувальні роботи, відображення витрат на формування первісної вартості основного засобу, документального забезпечення переоцінки залишкової вартості та сум зносу тощо.

Формування цілей статті. Метою статті є науково-теоретичне обґрунтування первинного обліку основних засобів та розробка рекомендацій з удосконалення їх документального забезпечення.

Виклад основного матеріалу. Вітчизняні суб'єкти підприємницької діяльності здійснюють управління основними засобами на підставі чинних нормативно-правових актів, основними серед яких є: Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» [20], Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби» [17], План рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій [16], Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій [9], Наказ Міністерства аграрної політики України «Про затвердження спеціалізованих форм первинних документів з обліку основних засобів і інших необоротних активів сільськогосподарських підприємств та методичних рекомендацій щодо їх застосування» [21], Методичні рекомендації з бухгалтерського обліку основних засобів [15]. Наказом Міністерства аграрної політики України «Про затвердження спеціалізованих форм первинних документів з обліку основних засобів і інших необоротних активів сільськогосподарських підприємств та методичних рекомендацій щодо їх застосування» з метою забезпечення уніфікації ведення бухгалтерського обліку в сільськогосподарських підприємствах затверджено ряд первинних документів з обліку наявності та руху основних засобів, відомостей нарахування амортизації.

Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби» регулює методологічні засади обліку основних засобів, інших необоротних матеріальних активів, капітальних інвестицій незавершеного характеру, а також регламентує формування інформації та розкриття її у фінансовій звітності, підставою інформаційного забезпечення яких є первинні документи.

Правильний облік основних засобів передбачає дотримання єдиного принципу їх грошової оцінки — первісна вартість, залишкова, переоцінена і ліквідаційна. Первісною вартістю основних засобів є собівартість їх придбання або створення. Собівартість основних засобів — це сплачена сума грошових коштів або їхніх еквівалентів. Порядок визначення первісної вартості основних засобів при визнанні встановлений П(с)БО 7 «Основні засоби».

Основним носієм облікової інформації на етапі первинного обліку є документ. Інформація, що відображається в первинних документах, наголо-

шує Городянська Л. [2, с. 35], має бути правдивою, об'єктивною, достовірною, своєчасною і містити дані про майновий, грошовий і фінансовий стан підприємства.

Гречко С. М. вважає, що існуючий пакет первинних документів недостатньо розкриває обліково-економічну інформацію про наявність та рух основних засобів, і вважає за необхідне вдосконалювати структуру бланків документів первинного обліку або ж використовувати додатки до типових первинних документів [4, с. 43].

Жарікова О. О. вважає за необхідне удосконалення первинних документів з обліку наявності та руху основних засобів на законодавчому рівні, з метою приведення системи показників економічної інформації в єдину площину їх обліку та використання [6, с. 19].

Одним із шляхів вдосконалення документального забезпечення обліку основних засобів є приведення змісту документів до вимог нормативних актів, стверджує Коритний В. О. [11, с. 54].

Роева О. С., також вважає за необхідність вдосконалення типових форм первинних документів з обліку основних засобів. Так, автор вважає, що інвентарну картку обліку об'єкта основних засобів необхідно доповнити реквізитами: метод амортизації, ліквідаційна вартість, термін корисного використання об'єкта, суми переоцінки тощо [23, с. 76].

Враховуючи викладені думки науковців впливає, що належне ведення первинного обліку основних засобів першочергово залежить від організації їх документування. Так, система організації бухгалтерського обліку починається з первинного обліку, без якого неможливо здійснювати синтетичний та аналітичний облік.

З часу затвердження пакету типових первинних документів з обліку основних засобів відбулися істотні зміни в організації бухгалтерського обліку основних засобів. Виходячи з цього, необхідно удосконалювати теоретичні і практичні засади організації обліку основних засобів у напрямі розширення її управлінських можливостей, максимально пристосовуючи до практичних запитів суб'єктів підприємницької діяльності, що виникають у процесі прийняття управлінських рішень щодо руху основних засобів та ефективності їх використання. Основними напрямками удосконалення організації обліку основних засобів є оптимізація форм первинних документів та реєстрів синтетичного й аналітичного обліку, а також способів і методів збирання, обробки та узагальнення облікової інформації.

Первинним документом, що відображає факт придбання основного засобу суб'єктом підприємства є Акт приймання-передачі (внутрішнього

переміщення) основних засобів. Застосовується даний документ при здійсненні господарської операції їх зарахування до складу основних засобів окремих об'єктів. У момент складання Акту приймання-передачі (внутрішнього переміщення) основних засобів необхідно сформулювати Акт введення в експлуатацію об'єкта основних засобів (максимально пристосований до потреб управління процесом обліку основних засобів) (документ 1), з метою відображення

(перенесення інформації з інших первинних документів) усіх витрат з моменту придбання активу, його транспортування, дообладнання та доведення до стану, придатного для використання та визначення первісної вартості, яка обов'язково обліковується в Акті приймання-передачі та Інвентарній картці обліку об'єкта основних засобів.

Застосування в обліку Акту введення в експлуатацію об'єкта основного засобу забезпечить єдиний

Документ 1

ЗАТВЕРДЖУЮ

(найменування юридичної особи)

(посада, ініціали та прізвище)

Ідентифікаційний
код за ЄДРПОУ

«__» __ 20__ р.

Акт № _____ введення в експлуатацію об'єкта основних засобів

(назва об'єкта, номенклатурний номер)

Номер паспорта		Рік випуску (побудови)		Метод амортизації		Сума річної амортизації	
-------------------	--	---------------------------	--	----------------------	--	----------------------------	--

Статті витрат	Сума, грн	Кореспонденція рахунків		Ліквідаційна вартість	Строк корисного використання
		Дебет	Кредит		
1	2	3	4	5	6
Первісна вартість на момент зарахування на баланс					

Проведено огляд _____,
(назва об'єкта)

у момент введення в експлуатацію об'єкт знаходиться _____
(місцезнаходження об'єкта)

Коротка характеристика об'єкта _____
Об'єкт технічним умовам відповідає/не відповідає _____
(вказати, що саме не відповідає)

Доробка не потрібна/потрібна _____
(вказати, що саме потрібно)

Результати випробування об'єкта _____

Висновок комісії _____

Перелік документації, що додається _____

Голова комісії _____
(посада) (підпис) (ініціали та прізвище)

Члени комісії: _____
(посада) (підпис) (ініціали та прізвище)

_____ (посада) (підпис) (ініціали та прізвище)

_____ (посада) (підпис) (ініціали та прізвище)

Прийняв _____
(посада) (підпис) (ініціали та прізвище)

Особа, яка відобразила господарську
операцію в бухгалтерському обліку _____
(підпис) (посада, ініціали та прізвище)

Головний бухгалтер _____ «__» __ 20__ р.
(підпис) (ініціали та прізвище)

методологічний підхід до визначення первісної вартості, розкриття інформації про всі витрати з придбання активу, що сприятиме підвищенню продуктивності праці облікових працівників та якості обліково-аналітичної інформації. Інвентарна картка застосовується для обліку всіх видів основних засобів, що надійшли в експлуатацію. Інвентарна картка ведеться в бухгалтерії на кожний об'єкт чи групу об'єктів. Документ складають на підставі даних Акту приймання-передачі (внутрішнього переміщення) основних засобів, технічної та іншої документації.

Інвентарна картка обліку основних засобів (ф. № ОЗ-6), типова форма якої затверджена наказом Міністерства України від 19.12.95 р. № 352, містить реквізити, які сьогодні не мають економічної цінності: код норми амортизаційних відрахувань (на повне відновлення і капітальний ремонт), норма амортизаційних відрахувань (на повну відбудову і на капіталь-

ний ремонт), поправочний коефіцієнт, дата початку сплати за основні засоби (місяць, рік). Крім того, в документі необхідно вказувати інформацію про переоцінку основних засобів: залишкової вартості та нарахованого зносу. Удосконалення типової форми Інвентарної картки обліку об'єкта основних засобів передбачає відображення господарських операцій переоцінки активу та фіксування такої інформації в документі (документ 2). Запропонована форма Інвентарної картки обліку об'єкта основних засобів забезпечить акумуляцію обліково-економічної інформації про певний об'єкт основного засобу на момент його придбання, використання, переоцінки, вибуття тощо.

Стандартом «Основні засоби» передбачено проводити переоцінку об'єктів основних засобів, якщо їх залишкова вартість відрізняється від справедливої вартості на дату балансу. У разі переоцінки об'єкта основних засобів на ту саму дату переоцінюються всі

Документ 2

Ідентифікаційний код
(найменування юридичної особи) за ЄДРПОУ

Інвентарна картка № _____ обліку об'єкта основних засобів

(повна назва об'єкта і його призначення)

Коротка індивідуальна характеристика об'єкта:

Інвентарний номер	Синтетичний рахунок, субрахунок	Рік випуску (побудови)	Паспорт, модель, тип, марка	Заводський номер	Місцезнаходження об'єкта	Матеріально відповідальна особа

Акт введення в експлуатацію (дата, номер)	Акт приймання-передачі (дата, номер)	Первісна вартість, грн	Ліквідаційна вартість, грн	Вартість, яка амортизується грн	Строк корисного використання	Метод нарахування амортизації	Річна сума амортизації
Зміна первісної вартості об'єкта*							

*вказується після переоцінки об'єкта

Зміни у вартості об'єкта:

Дата операції	Зміст господарської операції	Переоцінена первісна вартість, грн	Кореспонденція рахунків		Переоцінена сума зносу, грн	Кореспонденція рахунків	
			Дебет	Кредит		Дебет	Кредит

Інформація про рух об'єкта:

Внутрішнє переміщення				
№ з/п	дата	назва, номер документа	місцезнаходження об'єкта після переміщення	матеріально відповідальна особа

Дата	Назва, номер документа	Причина вибуття

Картку заповнив _____ «___» _____ 20__ р.
(підпис) (посада, ініціали та прізвище)

Джерело: складено авторами

об'єкти групи основних засобів, до якої належить цей об'єкт.

Бухгалтерські записи з переоцінки основних засобів залежать від результату попередніх переоцінок. Результати переоцінки основних засобів включають до фінансової звітності того періоду, за підсумками якого здійснювали переоцінку. Сума дооцінки основних засобів включається до складу капіталу в дооцінках, а уцінки — до складу інших витрат.

Грунтовні роз'яснення дає В. Мервенецька щодо основних вимог при здійсненні переоцінки основних засобів [14, с. 17]. Рішення суб'єкта підприємницької діяльності щодо переоцінки основних засобів мають бути виважені, оскільки приймаючи рішення щодо проведення (не проведення) переоцінки основних засобів, підприємству слід враховувати наступне:

- у результаті дооцінки збільшується балансова вартість основних засобів та власного капіталу, що сприяє покращенню інвестиційної привабливості підприємства для банків та інших кредиторів;
- дооцінка може допомогти уникнути зменшення зареєстрованого (пайового) капіталу підприємства;
- розміри капіталу в дооцінках враховуються під час визначення частини вартості майна, яка виплачується учасникові, що виходить із товариства;
- уцінка балансової вартості основних засобів зменшує амортизаційні відрахування і, як наслідок, собівартість продукції, а дооцінка — навпаки, призводить до збільшення сум амортизації та витрат діяльності.

Досить важливим питанням організації ефективного використання основних засобів та нарахування й обліку амортизації на них є визначення фактично необхідного терміну використання певного об'єкту. Актуальним дане питання є для основних засобів, які використовуються суб'єктом підприємництва протягом певного операційного циклу, періоду, сезону тощо. Тобто основний засіб, що обліковується на балансі підприємства, відповідно до виробничих потреб застосовується протягом певного періоду, а в інший час року не задіяний, то доречно перевести його на консервацію.

Відповідно до Положення «Про порядок консервації основних виробничих засобів підприємства», затвердженого постановою КМУ від 28.10.1999 року № 1183, основні засоби можна передати на консервацію у зв'язку з їхньою несправністю або у зв'язку з відсутністю потреби в них. Положення № 1183 Положення обов'язкове для виконання підприємствами, які мають стратегічне значення для економіки та безпеки держави, а також підприємств державної форми власності. Для інших підприємств назване положення носить рекомендаційний характер.

Оскільки основний засіб відповідно до технології виробництва використовується протягом неповного операційного періоду, то нарахування амортизації на такий актив призводить до штучного завищення собівартості виробленої продукції, недостовірного відображення фінансових результатів, а в результаті зменшення прибутку, що є фінансово не вигідним для суб'єкта підприємництва. У випадку недоцільності використання об'єкта основних засобів, підприємство має право прийняти рішення про тимчасове припинення нарахування амортизації, тобто переведення на консервацію з можливістю відновлення функціонування в подальшому. Це дасть змогу зберегти основний засіб і зменшити поточні витрати.

З метою підготовки обґрунтованих матеріалів щодо консервації певного об'єкту основних засобів створюється компетентна комісія на чолі з керівником підприємства, до повноважень якої належить процес визначення доцільності переведення об'єкта на консервацію, а також техніко-економічного обґрунтування розконсервації та використання основного засобу у майбутньому.

Положенням № 1183 передбачено наступний порядок здійснення робіт з консервації основних засобів: розробка проекту консервації, що складається з пояснювальної записки та технологічної документації на здійснення консервації; створення відповідної комісії на чолі з керівником підприємства для підготовки рішення про проведення консервації основних засобів і тимчасового припинення нарахування амортизації на такі об'єкти; складання Акту про тимчасове виведення основних засобів з виробничого процесу та їх консервацію (документ 3), що затверджується керівником підприємства.

Аналітичний облік основних засобів, переведених на консервацію, доцільно вести на окремому аналітичному рахунку, який за потреби необхідно відкрити до конкретного субрахунку з обліку основного засобу. Переведення на консервацію основних засобів, які тимчасово не використовуються у виробничому процесі підприємства, забезпечить дотримання принципу обачності та достовірне відображення витрат в обліку, що формують собівартість продукції.

Об'єкт основних засобів вилучається з активів (списується з балансу підприємства) у разі його вибуття внаслідок безоплатної передачі або невідповідності критеріям визнання активом. Фінансовий результат від вибуття об'єктів основних засобів визначається вирахуванням з доходу від вибуття основних засобів їх залишкової вартості, непрямих податків і витрат, пов'язаних з вибуттям основних засобів. У разі часткової ліквідації об'єкта основних засобів його первісна (переоцінена) вартість та знос

зменшуються відповідно на суму первісної (переоціненої) вартості та зносу ліквідованої частини об'єкта. Основні засоби, які підприємство реалізує, оцінюються за чистою реалізаційною вартістю, тобто за справедливою вартістю основного засобу за вирахуванням очікуваних витрат на його реалізацію. П(с)БО 27 «Необоротні активи, утримувані для продажу, та припинена діяльність» визначає методологічні засади формування у бухгалтерському обліку інформації про необоротні активи, утримувані для продажу, та групу активів, що належить до вибуття в результаті операції продажу, а також припинену діяльність та розкриття такої інформації у фінансовій звітності.

Для визначення непридатності основного засобу до використання, або неможливості їх реалізації чи передачі іншим підприємствам, неефективності або недоцільності їх поліпшення (ремонт, модернізації тощо) та оформлення відповідних первинних документів на підприємстві створюють постійно діючу комісію. За результатами роботи комісія оформляє Акт списання основних засобів або Акт списання транспортних засобів. В актах обов'язково має бути запис, що комісія визнала подальшу експлуатацію об'єкта за первісним призначенням неможливою, підстави для такого визнання та результати ліквідації об'єкта. В результаті ліквідації основного засобу (розбирання, демонтажу тощо) можуть бути отримані

Документ 3

ЗАТВЕРДЖУЮ

(найменування юридичної особи)

(посада, ініціали та прізвище)

Ідентифікаційний
код за ЄДРПОУ

_____ «___» _____ 20__ р.

АКТ № _____

про тимчасове виведення основних засобів з виробничого процесу та їх
консервацію

Комісія, утворена наказом _____ (найменування та місцезнаходження об'єкта) від «_____» _____ 20__ р.
(посада особи, яка видала наказ)
у складі голови комісії: _____ (прізвище, ім'я, по батькові, посада)
і членів комісії: _____ (прізвище, ім'я, по батькові, посада) (прізвище, ім'я, по батькові, посада) (прізвище, ім'я, по батькові, посада)

провела огляд об'єкта _____ та обґрунтувала необхідність консервації
(назва об'єкта)

Рішення комісії _____

(обґрунтовані висновки про необхідність консервації об'єкта, термін консервації)

№ наказу про консервацію об'єкта	Первісна вартість	Залишкова вартість (на момент консервації)	Знос (на момент консервації)	Ліквідаційна вартість	Метод нарахування амортизації	Термін експлуатації	
						згідно технічних документів	фактичний

Господарські операції щодо консервації об'єкта та витрати на його утримання	Кореспонденція рахунків		Сума, грн
	Дебет	Кредит	

Голова комісії

(посада)

(підпис)

(ініціали та прізвище)

Члени комісії:

(посада)

(підпис)

(ініціали та прізвище)

(посада)

(підпис)

(ініціали та прізвище)

(посада)

(підпис)

(ініціали та прізвище)

Джерело: складено авторами

придатні до подальшого використання матеріальні цінності. Їх кількість та вартість обов'язково зазначають в акті списання або роблять запис про те, що такі матеріальні цінності не виявлені.

До актів списання основних засобів додають регістри аналітичного обліку основних засобів, що ліквідуються: інвентарна картка обліку основних засобів, в якій роблять відповідні записи про вибуття основного засобу. Також здійснюють відповідні відмітки в описі інвентарних карток з обліку основних засобів, картці обліку руху основних засобів, інвентарному списку основних засобів тощо.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Результати проведеного дослідження щодо стану документального забезпечення обліку основних засобів дозволяють зробити наступні висновки:

1. Сучасні типові та спеціалізовані первинні документи потребують глобальних структурних змін, введення додаткових реквізитів та вилучення тих, які не складають економічної цінності, з метою забезпечення усестороннього облікового процесу та формування правдивої і неупередженої інформації.

2. Доведено, що введення в обліковий оборот суб'єктів підприємництва наступних документів: Акт введення в експлуатацію основних засобів, Акт про тимчасове виведення основних засобів з виробничого процесу та їх консервацію, забезпечить безперервний процес бухгалтерського обліку.

3. Визначено, що удосконалення первинних документів з обліку наявності та руху основних засобів шляхом їх структурної перебудови забезпечить формування неупередженої обліково-економічної інформації щодо наявності та руху основних засобів, їх первісної оцінки, переоцінки, нарахування амортизації, що сприятиме покращенню аналітичного і синтетичного обліку для потреб управління.

Перспективи подальших досліджень доречно здійснювати в напрямку синхронного удосконалення документального забезпечення та законодавчого й нормативно-правового поля з метою забезпечення комплексного підходу до оптимізації облікового процесу.

Література

1. Бойчук Є. Консервуємо основні засоби/фонди без проблем. Все про бухгалтерський облік. 2013. № 95. С. 6–10.
2. Городянська Л. Організація первинного обліку основних засобів на підприємстві. Бухгалтерський облік і аудит. 2003. № 6. С. 26–35.
3. Гресь Н. Л. Інвентарний номер основного засобу: порядок присвоєння та використання. Облік і фінанси. 2018. № 1(79). С. 39–44.
4. Гречко С. М. Документальне оформлення надходження основних засобів. Вісник Житомирського державного технологічного університету. Серія: Економічні науки. 2011. № 4 (58). С. 41–43.
5. Жарікова О. О. Первинний облік основних засобів: удосконалення типових форм. Вісник Севастопольського національного технічного університету. Серія: Економіка і фінанси. 2011. Вип. 116. С. 55–59.
6. Жарікова О. Облік необоротних активів: деякі питання вдосконалення законодавчого регулювання. Бухгалтерський облік і аудит. 2016. № 4. С. 14–20.
7. Задорожний З. Проблемні питання обліку руху матеріальних необоротних активів. Бухгалтерський облік і аудит. 2016. № 10. С. 12–16.
8. Інструкція з інвентаризації основних засобів, нематеріальних активів, товарно-матеріальних цінностей, грошових коштів і документів та розрахунків, затвердженою наказом Міністерства фінансів України від 11.08.94 р. № 69. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0202-94> (дата звернення 08.04.2019).
9. Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій, затверджених наказом Міністерства фінансів України від 30.11.1999 № 291. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0893-99> (дата звернення 12.04.2019).
10. Кафка С. М. Економічний і бухгалтерський підходи до оцінки необоротних активів. Облік і фінанси. 2017. № 1. С. 33–40.
11. Коритний В. О. Шляхи вдосконалення документального забезпечення обліку основних засобів в сільськогосподарських підприємствах. Облік і фінанси. 2018. № 1(79). С. 53–58.
12. Левицька С., Осадча О. Критерії ефективності документаційних процесів. Бухгалтерський облік і аудит. 2012. № 1. С. 10–17.
13. Мервенецька В. Переоцінка основних засобів: основні вимоги. Баланс-Агро. 2017. № 46. С. 12–14.

14. Мервенецька В. Бухоблік переоцінки основних засобів: практичні приклади. Баланс-Агро. 2017. № 46. С. 15–18.
15. Методичні рекомендації з бухгалтерського обліку основних засобів, затверджені наказом Мініфіну України від 30.09.2003 № 561. URL: <http://www.buhgalteria.com.ua/News/561.html> (дата звернення 11.04.2019).
16. План рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій: наказ Міністерства фінансів України від 30.11.99р. № 291. URL: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=z0892-99> (дата звернення 07.04.2019).
17. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби»: наказ Міністерства фінансів України від 27.04.2000 р. № 92. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=z0288-00> (дата звернення 02.05.2019).
18. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 27 «Необоротні активи, утримувані для продажу, та припинена діяльність»: наказ Міністерства фінансів України від 07.11.2003р. № 617. URL: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=z1054-03> (дата звернення 03.05.2019).
19. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 32 «Інвестиційна нерухомість»: наказ Міністерства фінансів України 02.07.2007р. № 779. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0823-07> (дата звернення 03.05.2019).
20. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні: закон України від 16.07.1999р. № 996-XIV. URL: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=996-14&p=1306924068>. (дата звернення 02.05.2019).
21. Про затвердження спеціалізованих форм первинних документів з обліку основних засобів і інших необоротних активів сільськогосподарських підприємств та методичних рекомендацій щодо їх застосування: наказ Мінагрополітики України від 27.09.07р. № 701. URL: http://www.uazakon.com/documents/date_b4/pg_gvnwsz.htm (дата звернення 06.05.2019).
22. Про затвердження типових форм з обліку та списання основних засобів суб'єктами державного сектору та порядку їх складання: наказ Міністерства фінансів України від 13.09.2016 р. № 818. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z1336-16> (дата звернення 06.05.2019).
23. Роева О. С. Проблемні питання первинного обліку основних засобів. Економічні науки. Серія: Облік і фінанси. 2010. Вип. 7 (25). Ч. 3. С. 74–78.
24. Хома С. Особливості обліку забезпечення щодо виведення основних засобів з експлуатації з урахуванням вимог міжнародних стандартів фінансової звітності. Бухгалтерський облік і аудит. 2009. № 10. С. 23–27.

References

1. Bojchuk Je. Konservujemo osnovni zasoby/fondy bez problem. Vse pro bukhghaltersjkyj oblik. 2013. # 95. S. 6–10.
2. Ghorodjansjka L. Orghanizacija pervynnogho obliku osnovnykh zasobiv na pidpryjemstvi. Bukhghaltersjkyj oblik i audyt. 2003. # 6. S. 26–35.
3. Ghresj N. L. Inventarnyj nomer osnovnogho zasobu: porjadok prysvojennja ta vykorystannja. Oblik i finansy. 2018. # 1(79). S. 39–44.
4. Ghrechko S. M. Dokumentaljne oformlennja nadkhodzhennja osnovnykh zasobiv. Visnyk Zhytomyrsjckogho derzhavnogho tekhnologhichnogho universytetu. Serija: Ekonomichni nauky. 2011. # 4 (58). S. 41–43.
5. Zharikova O. O. Pervynnyj oblik osnovnykh zasobiv: udoskonalennja typovykh form. Visnyk Sevastopoljsjckogho nacionaljnogho tekhnichnogho universytetu. Serija: Ekonomika i finansy. 2011. Vyp. 116. S. 55–59.
6. Zharikova O. Oblik neoborotnykh aktyviv: dejaki pytannja vdoskonalennja zakonodavchogho rehuljuvannja. Bukhghaltersjkyj oblik i audyt. 2016. # 4. S. 14–20.
7. Zadorozhnyj Z. Problemni pytannja obliku rukhu materialnykh neoborotnykh aktyviv. Bukhghaltersjkyj oblik i audyt. 2016. # 10. S. 12–16.
8. Instrukcija z inventaryzacji osnovnykh zasobiv, nematerialnykh aktyviv, tovarno-materialnykh cinnostej, ghroshovykh koshtiv i dokumentiv ta rozrakhunkiv, zatverdzhenoju nakazom Minfinu Ukrajiny vid 11.08.94r. # 69. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0202-94> (data zvernennja 08.04.2019).
9. Instrukcija pro zastosuvannja Planu rakhunkiv bukhghaltersjckogho obliku aktyviv, kapitalu, zobov'jazanj i ghospodarsjkykh operacij pidpryjemstv i orghanizacij, zatverdzhenykh nakazom Minfinu Ukrajiny vid 30.11.1999 # 291. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0893-99> (data zvernennja 12.04.2019).
10. Kafka S. M. Ekonomichnyj i bukhghaltersjkyj pidkhody do ocinky neoborotnykh aktyviv. Oblik i finansy. 2017. # 1. S. 33–40.
11. Korytnyj V. O. Shljakhy vdoskonalennja dokumentaljnogho zabezpechennja obliku osnovnykh zasobiv v siljsjckogho hospodarsjkykh pidpryjemstvakh. Oblik i finansy. 2018. # 1(79). S. 53–58.

12. Levycjka S., Osadcha O. Kryteriji efektyvnosti dokumentacijnykh procesiv. Bukhghaltersjkyj oblik i audyt. 2012. # 1. S. 10–17.
13. Mervenecjka V. Pereocinka osnovnykh zasobiv: osnovni vymoghy. Balans-Aghro. 2017. # 46. S. 12–14.
14. Mervenecjka V. Bukhoblik pereocinky osnovnykh zasobiv: praktychni pryklady. Balans-Aghro. 2017. # 46. S. 15–18.
15. Metodychni rekomendaciji z bukhghaltersjkogho obliku osnovnykh zasobiv, zatverdzeni nakazom Minfinu Ukrainy vid 30.09.2003 # 561. URL: <http://www.buhgalteria.com.ua/News/561.html> (data zvernennja 11.04.2019).
16. Plan rakhunkiv bukhghaltersjkogho obliku aktyviv, kapitalu, zobov'jazanj i ghospodarsjkykh operacij pidpryjemstv i orghanizacij: nakaz Ministerstva finansiv Ukrainy vid 30.11.99r. #291. URL: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=z0892-99> (data zvernennja 07.04.2019).
17. Polozhennja (standart) bukhghaltersjkogho obliku 7 «Osnovni zasoby»: nakaz Ministerstva finansiv Ukrainy vid 27.04.2000r. #92. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=z0288-00> (data zvernennja 02.05.2019).
18. Polozhennja (standart) bukhghaltersjkogho obliku 27 «Neoborotni aktyvy, utrymuvani dlja prodazhu, ta prypynena dijalnistj»: nakaz Ministerstva finansiv Ukrainy vid 07.11.2003 r. # 617. URL: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=z1054-03> (data zvernennja 03.05.2019).
19. Polozhennja (standart) bukhghaltersjkogho obliku 32 «Investycijna nerukhomistj»: nakaz Ministerstva finansiv Ukrainy 02.07.2007r. #779. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0823-07> (data zvernennja 03.05.2019).
20. Pro bukhghaltersjkyj oblik ta finansovu zvitnistj v Ukraini: zakon Ukrainy vid 16.07.1999r. #996-XIV. URL: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=996-14&p=1306924068>. (data zvernennja 02.05.2019).
21. Pro zatverdzhennja specializovanykh form pervynnykh dokumentiv z obliku osnovnykh zasobiv i inshykh neoborotnykh aktyviv siljsjkoghospodarsjkykh pidpryjemstv ta metodychnykh rekomendacij shhodo jikh zastosuvannja: nakaz Minaghopolityky Ukrainy vid 27.09.07r. # 701. URL: http://www.uazakon.com/documents/date_b4/pg_gvnwsz.htm(data zvernennja 06.05.2019).
22. Pro zatverdzhennja typovykh form z obliku ta spysannja osnovnykh zasobiv sub'jektamy derzhavnogho sektoru ta porjadku jikh skladannja: nakaz Ministerstva finansiv Ukrainy vid 13.09.2016 r. # 818. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z1336-16>(data zvernennja 06.05.2019).
23. Rojeva O.S. Problemni pytannja pervynnogho obliku osnovnykh zasobiv. Ekonomichni nauky. Serija: Oblik i finansy. 2010. Vyp. 7 (25). Ch. 3. S. 74–78.
24. Khoma S. Osoblyvosti obliku zabezpechennja shhodo vyvedennja osnovnykh zasobiv z ekspluataciji z urakhuvannjam vymogh mizhnarodnykh standartiv finansovoji zvitnosti. Bukhghaltersjkyj oblik i audyt. 2009. # 10. S. 23–27.

Шульга Світлана Володимирівна

кандидат економічних наук, доцент

Національна академія статистики, обліку та аудиту

Шульга Светлана Владимировна

кандидат экономических наук, доцент

Национальная академия статистики, учета и аудита

Shulha Svitlana

PhD in Economics, Associate Professor

National Academy of Statistics, Accounting and Audit

Новіченко Людмила Степанівна

кандидат економічних наук, доцент

Національна академія статистики, обліку та аудиту

Новиченко Людмила Степановна

кандидат экономических наук, доцент

Национальная академия статистики, учета и аудита

Novichenko Lyudmila

PhD in Economics, Associate Professor

National Academy of Statistics, Accounting and Audit

Щирська Ольга Василівна

кандидат економічних наук

Національна академія статистики, обліку та аудиту

Щирская Ольга Васильевна

кандидат экономических наук

Национальная академия статистики, учета и аудита

Cshyrs'ka Ol'ga

PhD in Economics

National Academy of Statistics, Accounting and Audit

DOI: 10.25313/2520-2294-2019-5-4972

**ПРОБЛЕМНІ ПИТАННЯ, ТЕНДЕНЦІЇ ТА НАПРЯМИ РОЗВИТКУ
ПРОФЕСІЙНОЇ ЕТИКИ АУДИТОРА**

**ПРОБЛЕМНЫЕ ВОПРОСЫ, ТЕНДЕНЦИИ И НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ
ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ЭТИКИ АУДИТОРОВ**

**PROBLEM ISSUES, TRENDS AND DIRECTIONS FOR DEVELOPING
PROFESSIONAL ETHICS OF AUDITOR**

Анотація. Динамічні зміни в системі реформування аудиту в Україні, модифікація системи атестації аудиторів, посилення нормативних вимог до якісного рівня наданих аудиторських послуг призводять до необхідності перегляду трендів подальшого розвитку професійної етики аудиторів. Престиж та довіра до професії аудитора базуються на відповідності фахівця професійним вимогам та дотриманні етичних вимог. Володіння відповідними етичними знаннями, вміння застосовувати етичні принципи в повсякденній діяльності та при вирішенні етичних конфліктів, забезпечують незалежність аудитора та високу якість результатів наданих аудиторських послуг.

В статті досліджені та систематизовані проблемні питання дотримання вимог професійної етики аудиторів в сучасних умовах реформування системи аудиторської діяльності в Україні. На основі оцінки наявних тенденцій розвитку професійної діяльності аудиторів, в умовах виникнення етичних конфліктів при здійсненні аудиторської діяльності, розроблені пропозиції з вдосконалення подальших напрямів розвитку професійної етики аудитора в частині вдосконалення інфраструктури й системи нормативно-правового та методологічного забезпечення реалізації положень Кодексу етики професійних бухгалтерів; підвищення вимог до розробки внутрішніх регламентів та процедур дотримання професійної етики на рівні суб'єктів аудиторської діяльності; поліпшення нормативно-методичного забезпечення навчального процесу з питань професійної етики аудиторів. Використання запропонованих пропозицій з удосконалення інституційного базису регулювання дотримання вимог професійної етики аудиторів забезпечить підвищення престижу професії аудитора, зростання довіри до результатів та якості наданих аудиторських послуг.

Ключові слова: професійна діяльність, професійна етика, принципи професійної етики, загрози.

Аннотация. Динамические изменения в системе реформирования аудита в Украине, модификация системы аттестации аудиторов, ужесточение нормативных требований к качественному уровню предоставляемых аудиторских услуг, обуславливают необходимость пересмотра трендов развития профессиональной этики аудиторов в будущем. Престиж и доверие к профессии аудитора базируются на соответствии специалиста профессиональным требованиям и соблюдении этических требований. Владение соответствующими этическими знаниями, умение применять этические принципы в повседневной деятельности и при решении этических конфликтов, обеспечивают независимость аудитора и высокое качество результатов предоставляемых аудиторских услуг.

В статье исследованы и систематизированы проблемные вопросы соблюдения требований профессиональной этики аудиторов в современных условиях реформирования системы аудиторской деятельности в Украине. Основываясь на оценке имеющихся тенденций развития профессиональной деятельности аудиторов, в условиях возникновения этических конфликтов при осуществлении аудиторской деятельности, разработаны предложения по совершенствованию дальнейших направлений развития профессиональной этики аудитора в части совершенствования инфраструктуры и системы нормативно-правового и методологического обеспечения реализации положений Кодекса этики профессиональных бухгалтеров; повышение требований к разработке внутренних регламентов и процедур соблюдения профессиональной этики на уровне субъектов аудиторской деятельности; улучшение нормативно-методического обеспечения учебного процесса по вопросам профессиональной этики аудиторов.

Использование представленных предложений по совершенствованию институционального базиса регулирования соблюдения требований профессиональной этики аудиторов, обеспечит повышение престижа профессии аудитора, рост доверия к результатам и качества предоставляемых аудиторских услуг.

Ключевые слова: профессиональная деятельность, профессиональная этика, принципы профессиональной этики, угрозы.

Summary. Dynamic changes in reforming the auditing system in Ukraine, modification of the system of certification of auditors, strengthening of regulatory requirements to the qualitative level of auditing services lead to the need of revision of the trends of further development of professional ethics of auditors. Prestige and confidence in the profession of auditor are based on the professional's compliance with ethical requirements and observance of ethical norms. Possessing relevant ethical knowledge, the ability to apply ethical principles in everyday activities and in solving ethical conflicts ensure the independence of the auditor and the high quality of the results of the auditing services provided.

The article examines and systematizes the problem issues of observance of requirements of professional ethics of auditors in modern conditions of reforming the auditing system in Ukraine. On the basis of estimation of current trends in the development of professional activity of auditors, in conditions of ethical conflicts in realization of auditing activity there have been developed propositions for further directions of enhancement of professional ethics of auditors in terms of its improvement in infrastructure, regulatory system and methodological framework as well as implementation of the Code of Ethics of Professional Auditors; the increase of requirements to development of internal regulations and procedures of observance of professional ethics at the level of subjects of auditing activity; the improvement of the regulatory and methodological provision of educational process on the issues of professional ethics of auditors.

The use of proposed ideas on the improvement of the institutional basis for regulating compliance with the requirements of professional ethics of auditors will increase the prestige of the auditor's profession as well as the confidence in the results and quality of the auditing services in Ukraine.

Key words: professional activity, professional ethics, principles of professional ethics, threat.

Постановка проблеми. Зміна професійного середовища як наслідок трансформації суспільних відносин зумовлює необхідність подальшої розробки та удосконалення існуючих механізмів дотримання аудитором етичних вимог. Довіра, повага та престиж професії аудитора є невід’ємними складовими професійного середовища та гарантіями високої якості наданих аудиторських послуг. В умовах випереджаючого технічного розвитку суспільства, зміни культурних цінностей, стабілізація розвитку суспільних відносин повинна забезпечуватися етичними знаннями та вимогами. Сучасні тенденції розвитку та дотримання етичних вимог в аудиті, засвідчують наявність численних проблемних питань, які потребують нагального вирішення. Значне посилення впливу загроз дотримання аудитором принципів професійної етики на рівень якості наданих послуг, виникнення етичних конфліктів та порушення норм професійної відповідальності, зумовлюють підвищення недовіри до представників аудиторської професії та результатів їх діяльності. У зв’язку з посиленням негативних тенденцій в сфері дотримання аудитором етичних вимог, додаткового дослідження потребують питання пошуку напрямів та розробки механізмів, які б забезпечили належну реалізацію вимог професійної етики як неодмінної умови ефективного функціонування інституту аудиту.

Аналіз останніх досліджень. Проблемні питання дотримання вимог професійної етики аудитора досліджені в наукових працях В.П. Бондаря [1], Л.М. Одінцової, О.Л. Загорянської [2], Н.М. Проскуріної [4], В.В. Рядської [6], Н.А. Салової [7], В.Ю. Фабіянської [8] та інших вітчизняних та зарубіжних вчених. Разом з тим, більш детального дослідження та вирішення вимагають проблемні питання недотримання аудитором норм професійної етики, що призводить до зниження якості наданих аудиторських послуг та довіри до системи аудиту в Україні.

Метою статті є аналіз проблемних питань, дослідження сучасних тенденцій та визначення напрямів подальшого розвитку професійної етики аудитора в умовах реформування нормативного забезпечення аудиторської діяльності в Україні.

Викладення основного матеріалу дослідження. Характерною особливістю здійснення професійної діяльності аудиторів є те, що «аудитори в усьому світі є найбільш зацікавленими особами в тому, щоб довести до відома клієнтів, що послуги виконуються на найвищому рівні якості та надаються відповідно до етичних вимог, покликаних забезпечити такий рівень» [7, с. 16]. Разом з тим, результати перевірок контролю якості аудиторських послуг, відсутність

належним чином діючої моделі забезпечення формування професійних етично-моральних цінностей та дотримання вимог професійної етики аудитором на практиці, призводять до виникнення дисбалансу у забезпеченні соціально-економічної стабільності суспільства.

Погоджуємось з В.П. Бондарем, що «така ситуація ускладнюється тим, що особи, діяльність яких покликана сприяти адекватному розкриттю підприємствами інформації та зниженню рівня невпевненості її користувачів, в умовах жорсткої конкуренції у сфері аудиту прагнуть максимізувати і власні економічні та інші вигоди, ставлячи цим під загрозу фундаментальні принципи професійної етики аудитора» [1, с. 31].

Незважаючи на те, що в Україні запроваджено в дію Кодекс етики професійних бухгалтерів Міжнародної федерації бухгалтерів, наявні наступні проблемні питання дотримання його вимог:

- недосконалість діяльності регулятивних органів в частині розробки нормативно-правового та теоретико-методологічного забезпечення організації та методики здійснення контролю якості аудиторських послуг, в тому числі дотримання вимог Кодексу етики професійних бухгалтерів;
 - низький рівень довіри суспільства до суб’єктів аудиторської діяльності та наданих ними аудиторських висновків;
 - недоліки у формуванні належної системи контролю якості аудиторських послуг, реалізації положень професійної етики на рівні суб’єктів аудиторської діяльності;
 - низький рівень кваліфікації та практичного досвіду аудиторів;
 - відсутність належної інфраструктури установ та професійних організацій, які б здійснювали превентивну політику та здійснювали регулярний контроль за етичною поведінкою аудиторів;
 - відсутність методичних рекомендацій та роз’яснень з питань розробки та впровадження превентивних заходів в частині мінімізації загроз, що можуть спричинити ризик порушення аудитором принципів професійної етики;
 - вивчення студентами вимог професійної етики на загально філософському рівні, відсутність в переліку нормативних дисциплін в навчальних планах магістрів спеціальності 071 «Облік і оподаткування» навчальної дисципліни «Професійна етика аудитора», що призводить відсутності вмінь та навиків аналізу та вирішення реальних етичних проблем у представників аудиторської професії.
- Систематизувавши вищенаведений перелік проблемних питань реалізації принципів професійної

етики аудиторами в повсякденній та практичній діяльності, слід виокремити наступні три групи проблемних питань, за якими доцільно розробити пропозиції з удосконалення напрямів розвитку професійної етики аудитора:

- відсутність належного методичного забезпечення розробки навчальних планів для підготовки магістрів спеціальності 071 «Облік і оподаткування» з питань професійної етики аудитора;
- не розробленість на макrorівні належної інфраструктури та нормативного забезпечення організаційно-методичних засад оцінки системи контролю якості, в тому числі дотримання професійної етики;
- неналежний рівень опрацювання політик та процедур забезпечення дотримання професійної етики на рівні суб'єктів аудиторської діяльності.

Представлені проблеми дотримання етичних вимог в ході здійснення аудиторської діяльності засвідчують, що вдосконалення напрямів розвитку професійної етики аудитора є складним процесом, що передбачає: вдосконалення інфраструктури й системи нормативно-правового та методологічного забезпечення дотримання вимог Кодексу етики професійних бухгалтерів; підвищення вимог до розробки внутрішніх процедур дотримання професійної етики на рівні суб'єктів аудиторської діяльності; поліпшення нормативно-методичного забезпечення навчального процесу з питань професійної етики аудиторів.

Варто зазначити, що в Україні макроекономічну політику дотримання принципів та вимог професійної етики зобов'язані формувати:

- Державна установа «Орган суспільного нагляду за аудиторською діяльністю» (в частині контролю якості аудиторських послуг суб'єктів аудиторської діяльності, які здійснюють обов'язковий аудит фінансової звітності);
- Аудиторська палата України (в частині розробки нормативних положень щодо запровадження нагляду за дотриманням аудиторськими фірмами та аудиторами норм професійної етики аудиторів, здійснення контролю якості);
- професійні організації бухгалтерів та аудиторів.

Разом з тим, враховуючи стан реформування регулювання аудиторської діяльності, можемо стверджувати про відсутність належних нормативних та методичних розробок в частині організації та оцінки системи контролю якості, в тому числі дотримання вимог професійної етики. Враховуючи роль професійної етики у формуванні довіри та іміджу аудиторів, вважаємо, що одним із напрямів реформування системи дотримання норм професійної етики аудиторами є нормативне врегулювання процедури

забезпечення реалізації та дотримання норм Кодексу етики професійних бухгалтерів представниками аудиторської професії, а також затвердження на загальнодержавному рівні механізму здійснення контролю в частині дієвості зазначених процедур.

Концепція подальшого розвитку аудиту повинна враховувати досить вагоме значення дотримання норм професійної етики в забезпеченні якості наданих аудиторських послуг. На сьогодні на інституційному рівні функції контролю дотримання норм професійної етики є розпорошеними в межах повноважень розглянутих вище установ, правила комунікації між якими на сьогодні визначені нечітко.

Досвід регулювання та розробки інституційних інструментів забезпечення дотримання вимог професійної етики аудиторами (професійними бухгалтерами) дозволяє зробити висновок про розгалужену структуру державних органів, що регулюють порядок здійснення аудиторської діяльності, в тому числі й дотримання професійної етики. Вважаємо, що на макrorівні у складі Державної установи «Орган суспільного нагляду за аудиторською діяльністю» доцільно створити відокремлений підрозділ Центр управління професійною етикою суб'єктів аудиторської діяльності. Основними повноваженнями Центру управління професійною етикою суб'єктів аудиторської діяльності повинні бути наступні:

- розробка методології системного аналізу, методів та засобів оцінювання рівня дотримання професійної етики аудиторами;
- надання методичних роз'яснень та узагальнюючих консультацій щодо розв'язання етичних дилем, вирішення та уникнення конфлікту інтересів;
- формування єдиної правової системи, що регулюватиме етичну сферу діяльності суб'єктів аудиторської діяльності та виступатиме базисом для розробки системи внутрішніх регламентів;
- розробка альбому робочих документів аудиторів з питань дотримання принципів та вимог професійної етики аудиторами;
- опрацювання системи превентивних заходів та санкцій за порушення норм, принципів професійної етики;
- формування запобіжних заходів в частині мінімізації та подальшого уникнення загроз дотримання фундаментальних принципів професійної етики аудиторів;
- здійснення моніторингу та систематизація порушень суб'єктами аудиторської діяльності вимог професійної етики та оцінка їх впливу на рівень якості наданих послуг;
- формалізація інструментарію системи контролю за рівнем дотримання професійної етики;

– налагодження системи комунікації та повідомлення про випадки порушення вимог професійної етики між органами суспільного нагляду, аудиторського самоврядування, професійними організаціями аудиторів.

На мікрорівні (на рівні аудиторської фірми) з метою забезпечення належної якості аудиторських послуг повинні бути розроблені відповідні політики і процедури перевірки дотримання вимог професійної етики. Результати наукових досліджень авторів дозволили систематизувати наступні пропозиції щодо формування заходів та умов реалізації принципів професійної етики аудитором (табл. 1).

Аналізуючи наукові напрацювання в частині питань удосконалення процесу дотримання вимог професійної етики аудитором, можна зробити висновок, що дане питання досліджується з точки зору оцінки системи контролю якості аудиторської фірми. Окремі автори (Фабіянська В. Ю., Рядська В. В., Одінцева Л. М., Загорянська О. Л.) акцентують увагу на необхідності розробки внутрішніх регламентів та

застережних заходів на рівні аудиторської фірми, застосування яких забезпечить дотримання аудитором професійної етики.

Особливої уваги застосовують пропозиції із розробки структури та змістовного наповнення внутрішнього документа, що регламентує політику та процедури забезпечення дотримання вимог професійної етики на рівні аудиторської фірми. Зокрема, Бондар В. П. [1] запропонував структуру внутрішнього документа, що регламентує політику та процедури забезпечення незалежності аудиторів аудиторської фірми (стосовно дотримання принципів професійної етики), а Проскуріна Н. М. [4] розробила зміст Кодексу професійної етики аудиторської фірми. Вивчення змісту зазначених документів свідчить, що вони дублюються в частині окремих положень (етичні принципи, загрози та розробка заходів щодо їх мінімізації). Вважаємо, що розробка системи внутрішніх регламентів з питань професійної етики повинна базуватися на накопиченому досвіді аудиторських фірм, що підкріплений багаторічною практикою.

Таблиця 1

Пропозиції науковців в частині розробки регламентів та заходів, спрямованих на забезпечення дотримання аудитором вимог професійної етики

№ з/п	Автор	Характеристика пропозицій
1	Проскуріна Н.М. [5, с. 581]	Процедури перевірки організації системи контролю якості з елементом «Етичні вимоги»: – перевірка наявності документів, щодо вимог з дотримання принципів професійної етики аудиторів; – перевірка затвердження процедур з контролю дотримання професійної етики; – перевірка відповідності етичних вимог Кодексу професійної етики
2	Проскуріна Н.М. [4, с. 102]	Розроблено змістовну принципову структуру Кодексу професійної етики аудиторської фірми
3	Бондар В.П. [1, с. 34]	Запропонована структура внутрішнього документа, що регламентує політику та процедури забезпечення незалежності аудиторів аудиторської фірми (стосовно дотримання принципів професійної етики). Застосування цього положення слугуватиме базисом формування відповідних процедурних регламентів під час роботи з клієнтом аудиторської фірми, створюватиме основу для розроблення та конкретизації положень інших внутрішніх стандартів і документів, що визначають порядок дій аудитора при виконанні завдання з аудиту
4	Фабіянська В.Ю. [8, с. 137]	Аудиторська фірма зобов'язана на основі прикладів застережних заходів, наданих у Кодексі етики, розробити власні заходи, які дадуть змогу в конкретних умовах діяльності аудиторської фірми вирішувати проблеми порушення етичних принципів щодо аудиторського завдання
5	Рядська В.В. [6, с. 259]	Забезпечення оптимального рівня робочої незалежності відбувається через взаємодію її організаційних складових, які розглядаються на рівні суб'єкта аудиторської діяльності та на рівні аудитора. Система робочої незалежності ґрунтується на взаємоузгоджених цілях: 1) на рівні суб'єкта аудиторської діяльності (досягнення найвищого рівня репутації та створення умов для забезпечення дотримання незалежності фахівцями під час виконання завдання); 2) на рівні аудитора (дотримання принципів чесності та об'єктивності у процесі виконання завдання)
6	Одінцева Л.М., Загорянська О. Л. [2, с. 151]	Виділені наступні об'єкти контролю якості роботи аудиторів (аудиторських фірм): дотримання аудитором професійних норм і Кодексу етики як у цілому, так й окремих їх елементів (наприклад, перевірка незалежності або правильності документування виконаної роботи).

Відповідно до статті 37 Закону України «Про аудит фінансової звітності та аудиторську діяльність» від 21.12.2017 р. № 2258-VIII [3] суб'єкт аудиторської діяльності, що надає послуги з обов'язкового аудиту фінансової звітності підприємств, що становлять суспільний інтерес, оприлюднює звіт про прозорість за попередній рік не пізніше 30 квітня року, що настає за звітним. Дослідивши особливості розкриття інформації про організаційно-методичне забезпечення дотримання вимог професійної етики в одинадцяти опублікованих Звітах про прозорість за 2018 рік аудиторськими фірмами встановлено наступне співвідношення (рис. 1).

Як свідчить інформація наведена на рис. 1, великими міжнародними аудиторськими компаніями приділяється значна увага розробці внутрішніх корпоративних Кодексів професійної етики. Вважаємо, що саме розробка внутрішніх корпоративних Кодексів професійної етики аудиторських фірм має бути інституційним втіленням сукупності цінностей та принципів, які є обов'язковими для дотримання в ході здійснення професійної діяльності. Зазначений документ повинен містити сукупність конкретних заходів та дій, які потрібно вжити для забезпечення якості наданих аудиторських послуг та збереження незалежності. Базуючись на практичному досвіді аудиторської діяльності та вимогах Міжнародних стандартів з аудиту пропонуємо наступну структуру та зміст корпоративного Кодексу професійної етики аудиторської фірми (табл. 2).

Запропонована структура та змістовне наповнення Кодексу професійної етики аудиторської фірми дозволяють забезпечити необхідні передумови для чіткого розуміння змісту фундаментальних вимог професійної етики аудитора, визначити пе-

релік загроз дотримання всіх принципів професійної етики, сформувати чітке уявлення процедур зменшення загроз та напрямів вирішення етичних дилем та конфліктів, які виникають в практичній діяльності аудиторів. Закріплення положеннями корпоративного Кодексу професійної етики аудиторської фірми персональної відповідальності аудитора за порушення принципів професійної етики, сприятиме здійсненню регулярного контролю етичної поведінки аудитора та формуванню мотиваційних важелів дотримання етичних принципів над власними потребами та інтересами. Опис практичних рекомендацій вирішення етичних конфліктних ситуацій сприятиме формалізації дій аудиторів та чіткого механізму вжиття застережних заходів.

Етичні проблеми та загрози щоденно виникають в процесі здійснення практичної діяльності аудиторів. Вирішення етичних конфліктів та проблем базується на знаннях норм професійної етики та їх неухильного дотримання. Необхідні знання норм професійної етики аудитора майбутні фахівці здобувають при вивченні відповідних навчальних дисциплін. Вивчення навчальних планів освітньо-кваліфікаційного рівня магістра за спеціальністю 071 «Облік і оподаткування» дозволило встановити, що навчальна дисципліна «Педагогіка та етика професійної діяльності» належить до циклу навчальних дисциплін загальної підготовки або до вибіркового циклу професійної підготовки.

Забезпечити формування у студентів цілісної системи знань щодо професійних цінностей та вимог професійної етики аудиторів, набуття навиків практичного застосування вимог Кодексу етики професійних бухгалтерів в інтересах суспільства та професії, чітко ідентифікувати межі етичних

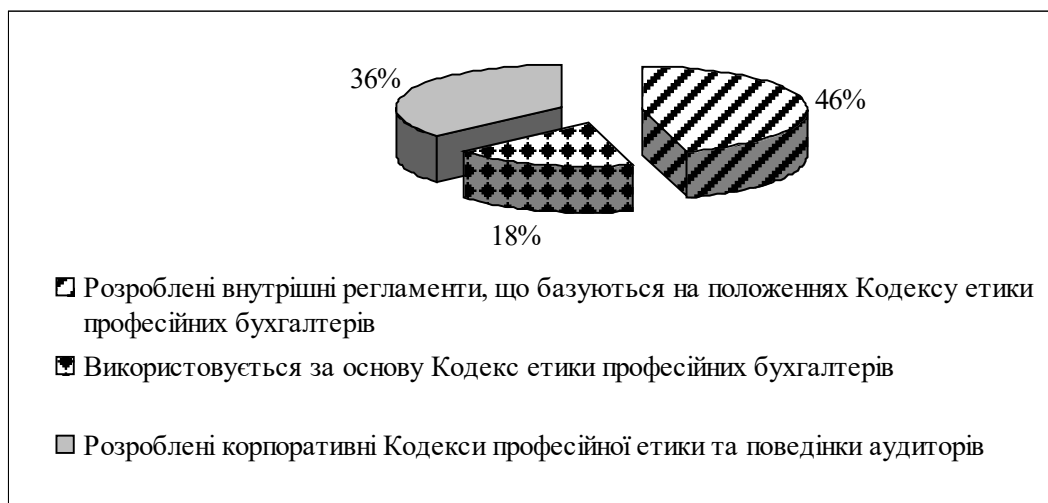


Рис. 1. Система документального забезпечення дотримання вимог професійної етики аудитора на рівні аудиторських фірм

Таблиця 2

**Запропонована структура та змістове наповнення корпоративного Кодексу
професійної етики аудиторської фірми**

Назва розділу, глави кодексу, змістове наповнення
1
Розділ I. Преамбула
Призначення кодексу, сфера застосування та основні користувачі; Цінності покладені в основу діяльності аудиторської фірми та персоналу
Розділ II. Термінологія
Перелік та визначення термінів, які використані в кодексі
Розділ III. Зобов'язання з питань етики
Перелік зобов'язань аудиторської фірми з питань забезпечення належних умов дотримання етичних вимог, а також зобов'язань аудиторів в частині дотримання вимог кодексу
Розділ IV. Обов'язки та відповідальність за виконання етичних вимог
Наводиться перелік обов'язків та відповідальності аудиторської фірми та аудиторів з питань реалізації етичних вимог в процесі здійснення професійної діяльності
Розділ V. Фундаментальні принципи професійної етики аудитора
Опис фундаментальних принципів професійної етики та організаційно-методичного інструментарію виявлення та мінімізації загроз недотримання принципів етики
Глава 5.1. Чесність
Зміст принципу чесності та основні умови його дотримання; Визначення переліку загроз чесності; Методичне забезпечення оцінки значущості загрози чесності; Процедури зменшення загроз чесності та застережні заходи; Моніторинг дотримання принципу чесності; Етичні конфлікти, що виникають в результаті порушення принципу чесності та практичні рекомендації, щодо їх вирішення; Персональна відповідальність аудитора за порушення принципу чесності
Глава 5.2. Об'єктивність
Зміст принципу об'єктивності та основні умови його дотримання; Визначення переліку загроз об'єктивності; Методичне забезпечення оцінки значущості загрози об'єктивності; Процедури зменшення загроз об'єктивності та застережні заходи; Моніторинг дотримання принципу об'єктивності; Етичні конфлікти, що виникають в результаті порушення принципу об'єктивності та практичні рекомендації, щодо їх вирішення; Персональна відповідальність аудитора за порушення принципу об'єктивності
Глава 5.3. Професійна компетентність та належна ретельність
Зміст принципу професійної компетентності та належної ретельності; Політика добору персоналу, оцінки компетентності аудиторів та забезпечення безперервності професійного навчання та розвитку; Визначення переліку загроз професійної компетенції та належної ретельності; Методичне забезпечення оцінки значущості загрози; Процедури зменшення загроз професійної компетентності та належної ретельності; Етичні конфлікти, що виникають в результаті порушення принципу професійної компетентності та належної ретельності та практичні рекомендації, щодо їх вирішення; Персональна відповідальність аудитора за порушення принципу професійної компетенції
Глава 5.4. Конфіденційність
Зміст принципу конфіденційності та характеристика системи інформаційної безпеки аудиторської фірми; Визначення переліку загроз конфіденційності; Методичне забезпечення оцінки значущості загрози; Процедури зменшення загроз конфіденційності та застережні заходи; Оцінка ефективності заходів та встановлення персональної відповідальності за доступ до інформації з метою попередження її розголошення; Етичні конфлікти, що виникають в результаті порушення принципу конфіденційності та практичні рекомендації, щодо їх вирішення

Продовження табл. 2

Глава 5.5. Професійна поведінка
Зміст принципу професійної поведінки; Визначення переліку загроз професійної поведінки; Методичне забезпечення оцінки значущості загрози; Процедури зменшення загроз професійної поведінки та застережні заходи; Відповідальність аудитора перед клієнтами, третіми особами, іншими бухгалтерами, працівниками, роботодавцями та громадськістю за дотримання принципу професійної поведінки; Етичні конфлікти, що виникають в результаті порушення принципу професійної поведінки та практичні рекомендації, щодо їх вирішення
Глава 5.6. Незалежність
Зміст принципу незалежності та створені умови для його дотримання; Визначення переліку загроз незалежності Методичне забезпечення оцінки значущості загрози; Процедури зменшення загроз незалежності та застережні заходи; Моніторинг дотримання політики щодо незалежності; Етичні конфлікти, що виникають в результаті порушення принципу незалежності та практичні рекомендації, щодо їх вирішення; Персональна відповідальність аудитора за порушення принципу незалежності
VI. Професійна етика при наданні супутніх та інших професійних послуг
Визначення переліку загроз етичних вимог при наданні супутніх та інших професійних послуг, шляхів їх зменшення та переліку запобіжних заходів

Джерело: розробка автора

конфліктів в професійній діяльності та обирати оптимальні методи їх розв'язання можливо при вивченні навчальної дисципліни «Професійна етика аудитора». Зазначена навчальна дисципліна повинна включатися до нормативних дисциплін циклу професійної підготовки, оскільки рівень засвоєння етичних вимог та формування професійних цінностей студентом в подальшому вплинуть на його відповідальність та поведінку як аудитора.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Професійна діяльність аудиторів здійснюється в умовах наявності етичних конфліктів та загроз порушення фундаментальних принципів професійної етики. Систематизація проблемних питань реалізації принципів професійної етики аудиторами в ході здійснення професійної діяльності дозволила виокремити три групи проблемних питань, які потребують нагального вирішення та розробки пропозиції з удосконалення напрямів розвитку професійної етики аудитора. За результатами проведеного дослідження

запропонована структура та змістовне наповнення корпоративного Кодексу професійної етики аудиторської фірми, використання якого забезпечить формування чітких алгоритмів дій спрямованих на дотримання фундаментальних принципів професійної етики та мінімізації загроз їх порушення.

З метою формування цілісної системи знань щодо професійних цінностей та вимог професійної етики аудиторів, набуття навиків практичного застосування вимог Кодексу етики професійних бухгалтерів в інтересах суспільства та професії запропоновано розширити навчальні плати магістрів спеціальності 071 «Облік і оподаткування» шляхом включення до переліку нормативних дисциплін циклу професійної підготовки навчальної дисципліни «Професійна етика аудитора». Вивчення зазначеної дисципліни дозволить студентам, як майбутнім фахівцям в сфері аудиту, вивчити проблемні питання дотримання вимог професійної етики, опанувати практичні методи аналізу вирішення реальних етичних конфліктів.

Література

1. Бондар В. П. Професійна етика в діяльності аудиторів: проблеми, загрози та перспективи дотримання в Україні // Аудитор України. 2017. № 1–2 (254–255). С. 30–35.
2. Одінцева Л. М., Загорянська О. Л. Організація контролю якості аудиту в Україні // Вісник КДПУ. 2006. Випуск 2 (37). Частина 2. С. 146–151.
3. Про аудит фінансової звітності та аудиторську діяльність: Закон України від 21.12.2017 р. № 2258-VIII. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2258-19>.

4. Проскуріна Н. М. Застосування етичних норм в сучасних реаліях аудиту // Вісник Одеського національного університету. Серія: Економіка. 2014. Вип. 2(6). С. 99–103.
5. Проскуріна Н. М. Процедурне забезпечення аудиту. Теорія та практика: монографія. К.: Інформ.-аналіт. агентство, 2011. 739 с.
6. Рядська В. В. Аналіз змісту робочої незалежності в аудиті // Вісник Чернігівського державного технологічного університету. Серія: Економічні науки. 2014. № 1. С. 253–259.
7. Салова Н. А. Професійна етика аудитора: фундаментальні принципи // Аудитор України. 2015. № 6 (235). С. 14–19.
8. Фабіянська В. Ю. Система контролю якості аудиторських фірм України як основа їх сталого розвитку // Економіка. Фінанси. Менеджмент: актуальні питання науки і практики. 2017. № 4. С. 132–143.

References

1. Bondar V. (2017). Profesiina etyka v diialnosti audytoriv: problemy, zahrozy ta perspektyvy dotrymanna v Ukraini [Professional ethics in activity of auditors: problems, threats and prospects of inhibition in Ukraine]. *Audytor Ukrainy*. 2017. Vol. 1–2 (254–255). Pp. 30–35.
2. Odintsova L., Zahorianska O. (2006). Orhanizatsiia kontroliu yakosti audytu v Ukraini [Organization of control of quality of audit is in Ukraine]. *Visnyk KDPU*. Vol. 2 (37). Part 2. Pp. 146–151.
3. Verkhovna Rada Ukrainy (2017), Pro audyt finansovoi zvitnosti ta audytorsku diialnist [On Audit of Financial Statements and Audit Activities] *Zakon Ukrainy* dated 21.12.2017 no. 2258-VIII, Retrieved from: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2258-19>.
4. Proskurina N. (2014). Application of ethical norms in modern audit realities». *Visnyk Odeskoho natsionalnoho universytetu*. Seriia: Ekonomika, t. 19. Vol. 2(6). Pp. 99–103.
5. Proskurina N. (2011). Protsedurne zabezpechennia audytu. Teoriia ta praktyka: monohrafiia [Procedural providing of audit. Theory and practice]. K. 739 p.
6. Riadska V. (2014). Analiz zmistu robochoi nezalezhnosti v audyti [Analiz zmistu robochoi nezalezhnosti v audyti]. *Visnyk Chernihivskoho derzhavnoho tekhnolohichnoho universytetu*. Vol. 1. Pp. 253–259.
7. Salova N. (2015). Profesiina etyka audytora: fundamentalni pryntsypy [Professional ethics of public accountant: fundamental principles]. *Audytor Ukrainy*. Vol. 6 (235). Pp. 14–19.
8. Fabiianska V. (2017). Systema kontroliu yakosti audytorskykh firm Ukrainy yak osnova staloho rozvytku [System of quality of auditing firms of Ukraine as basis them steady development]. *Ekonomika. Finansy. Menedzhment: aktualni pytannia nauky i praktyky*. Vol. 4. Pp. 132–143.

Снігур Катерина Володимирівна
*асистент кафедри туризму та країнознавства,
Донецький національний університет економіки і торгівлі
імені Михайла Туган-Барановського*

Снигур Екатерина Владимировна
*ассистент кафедры туризма и страноведения,
Донецкий национальный университет экономики и торговли
имени Михаила Туган-Барановского*

Snihur Kateryna
*Assistant of the Department of Tourism and Country Studies,
Donetsk National University of Economics and Trade
named after Mykhailo Tugan-Baranovsky*

DOI: 10.25313/2520-2294-2019-5-4978

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ПРОЦЕСУ ФОРМУВАННЯ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ РЕКРЕАЦІЙНИХ СИСТЕМ

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ПРОЦЕССА ФОРМИРОВАНИЯ ТЕРРИТОРИАЛЬНЫХ РЕКРЕАЦИОННЫХ СИСТЕМ

THEORETICAL FRAMEWORK OF TERRITORIAL RECREATIONAL SYSTEMS FORMATION PROCESS

Анотація. Розробка концепцій та цільових і регіональних програм розвитку рекреації неможлива без обґрунтування основних концепцій територіальних рекреаційних систем, що становлять теоретичну основу дослідження процесів формування та розвитку та становлення територіальних рекреаційних систем. Основна мета дослідження – визначення сутності та поглиблення теоретичних основ дослідження формування та розвитку територіальних рекреаційних систем. Науковий інтерес до даної проблематики полягає у дослідженні сучасних закономірностей геопросторової організації рекреації, виявленні довгострокових тенденцій розвитку територіальних рекреаційних систем та удосконаленні систем їх управління, практичний – у врахуванні цих тенденцій при розробці стратегій, цільових та регіональних програм розвитку рекреації та маркетингових стратегій просування національного продукту на міжнародний ринок.

В статті проаналізовано зміст та характерні особливості процесів формування та функціонування концепції територіальних рекреаційних систем В. Преображенського, концепції життєвого циклу територіальних рекреаційних систем Р. Бутлера та концепції соціокультурних середовищ Д. Ніколаєнка. Особлива увага приділяється внутрішнім закономірностям систем та взаємодії їх елементів, як між собою, так і з елементами інших системами, рекреаційному менеджменту та маркетингу рекреаційних послуг.

В результаті визначено та окреслено основні аспекти, що формують сутність поняття територіальної рекреаційної системи, та встановлено, що класичні концепції територіальних рекреаційних систем не повною мірою розкривають характер взаємозв'язків підсистем, блоків і елементів територіальних рекреаційних систем, властивості і фактори їх формування та потребують перегляду з урахуванням сучасних ефективних міждисциплінарних механізмів розвитку рекреаційної сфери.

Ключові слова: рекреація, система, рекреаційна система, територіальна рекреаційна система, елементи рекреаційної системи, концепції територіальних рекреаційних систем.

Аннотация. Разработка концепций, целевых и региональных программ развития рекреации невозможна без обоснования основных концепций территориальных рекреационных систем, составляющих теоретическую основу

исследования процессов формирования и развития и становления территориальных рекреационных систем. Основная цель исследования – определение сущности и углубление теоретических основ исследования формирования и развития территориальных рекреационных систем. Научный интерес к данной проблематике заключается в исследовании современных закономерностей геопространственной организации рекреации, выявлении долгосрочных тенденций развития территориальных рекреационных систем и совершенствовании систем их управления, практический – в учете этих тенденции при разработке стратегий, целевых и региональных программ развития рекреации и маркетинговых стратегий продвижения национального продукта на международный рынок.

В статье проанализированы содержание и характерные особенности процессов формирования и функционирования концепции территориальных рекреационных систем В. Преображенского, концепции жизненного цикла территориальных рекреационных систем Р. Бутлера и концепции социокультурных сред Д. Николаенко. Особое внимание уделяется внутренним закономерностям систем и взаимодействия их элементов, как между собой, так и с элементами других систем, рекреационному менеджменту и маркетингу рекреационных услуг.

В результате определены и обозначены основные аспекты, формирующие сущность понятия территориальной рекреационной системы, и установлено, что классические концепции территориальных рекреационных систем не в полной мере раскрывают характер взаимосвязей подсистем, блоков и элементов территориальных рекреационных систем, свойства и факторы их формирования и требуют пересмотра с учетом современных эффективных междисциплинарных механизмов развития рекреационной сферы.

Ключевые слова: рекреация, система, рекреационная система, территориальная рекреационная система, элементы рекреационной системы, концепции территориальных рекреационных систем.

Summary. The development of concepts and target and regional programs for the development of recreation is impossible without substantiating the basic concepts of territorial recreational systems, which constitute the theoretical framework for the territorial recreational systems formation and development and establishment processes study. The main purpose of the research is to determine the essence and deepen the theoretical foundations of the territorial recreational systems formation and development study. Scientific interest to this problem is to study contemporary regularities of geospatial recreation organization, to identify long-term trends in the territorial recreational systems development and to improve their management systems, and practical – to take into account these trends in the development of strategies, target and regional programs for the development of recreation and marketing strategies for promoting the national product on international market.

The article analyzes the contents and characteristic features of V. Preobrazhensky's concept of territorial recreational systems formation and functioning processes, R. Butler's concept of the territorial recreational systems lifecycle and D. Nikolaenko's concept of socio-cultural environments. Particular attention is paid to the internal laws of systems and their elements the interaction, both between themselves and with elements of other systems, recreational management and recreational services marketing.

As a result, the main aspects that form the essence of the notion of a territorial recreational system are determined and outlined, and it is established that the classical concepts of territorial recreational systems do not fully provide insight into the nature of territorial recreational systems subsystems, blocks and elements interconnection, their formation properties and factors, and need reconsideration taking into account modern effective interdisciplinary mechanisms of recreational sphere development.

Key words: recreation, system, recreational system, territorial recreational system, recreational system elements, territorial recreational systems concepts.

Постановка проблеми. Однією з основних стратегічних цілей Стратегії розвитку туризму та курортів в Україні є забезпечення системного і ефективного розвитку курортів та рекреації, що обумовлює об'єктивну потребу досліджень теоретичних основ процесів формування територіальних рекреаційних систем, результати яких можуть бути використані як в науковому так і в практичному значенні. Науковий інтерес полягає дослідженні сучасних закономірностей геопросторової організації рекреації, виявленні довгострокових тенденцій розвитку територіальних рекреаційних систем

та удосконаленні систем їх управління. Практичний — у розробці стратегій, цільових та регіональних програм розвитку рекреації та маркетинговий стратегій просування національного продукту на міжнародний ринок.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематика теоретичних засад рекреації повсякчас у дослідницькому полі рекреаційної географії. Серед дослідників, що займались безпосередньо розробкою концепцій варто відмітити: В. С. Преображенського (Концепція територіальних рекреаційних систем) [1], Д. Ніколаєнка (Концепція соціокультурних

середовищ) [2] та Р. Бутлера (Концепція життєвого циклу територіальних рекреаційних систем) [3].

Дослідженням теоретичних основ процесів формування, структури та розвитку територіальних рекреаційних систем займалися: Кифяк В. Ф., присвятив роботи аналізу вихідних умов формування і класифікації територіально-рекреаційних систем [4], Ван Ціншен та О. Г. Топчієв досліджували теоретичні та методологічні аспекти формування рекреаційних систем [5].

Цілі статті. Мета статті — визначення сутності та поглиблення теоретичних основ дослідження формування та розвитку територіальних рекреаційних систем.

Виклад основного матеріалу дослідження. Багатомірність предмета дослідження рекреаційної географії зумовлює мультиплікативну сутність її теоретичного арсеналу. Теоретичні концепції територіальних рекреаційних систем формують теоретичне ядро сучасної рекреалогії та рекреаційної географії.

Концепція територіальних рекреаційних систем В. Преображенського є однією з перших що пояснює сутність територіальних рекреаційних систем, рекреаційного простору та їх становлення. За визначенням В. Преображенського територіальна рекреаційна система — це соціальна географічна система, що складається із взаємопов'язаних підсистем: органу управління та рекреантів, природних і культурних комплексів, обслуговуючого персоналу та інженерних споруд, яка характеризується як функціональною цілісністю, так і територіальною. Автор характеризує територіальну рекреаційну систему передусім як функціональну. Зв'язки між елементами системи творять її структуру. Кожна територіальна рекреаційна система складається з п'ятих підсистем: рекреанти, природні та культурні комплекси, включаючи рекреаційні ресурси; інфраструктурно-технічні системи для забезпечення нормальної життєдіяльності відпочиваючих та обслуговуючого персоналу; обслуговуючий персонал, завданням якого є професійне і якісне обслуговування рекреантів; органи управління, що здійснює контроль за оптимальним співвідношенням усіх підсистем [1]. Дані підсистеми взаємодіють між собою і є взаємозалежними. Вони можуть розташовуватися в конкретній просторовій одиниці, наприклад в регіоні, або можуть бути окремо від неї.

Центром територіальної рекреаційної системи В. Преображенський вважав рекреантів та наголошував, що їх зв'язок з іншими підсистемами залежить як від індивідуальних особливостей конкретної людини або групи, так і від національних, регіональних соціальних та вікових особливостей.

Природні й культурні територіальні рекреаційні комплекси представлені не лише як ресурси, а й умови задоволення рекреаційних потреб рекреантів, технічні системи крім забезпечуючої функції, задовольняють специфічні рекреаційні потреби відпочиваючих. Обслуговуючий персонал за допомогою технічних систем і природних комплексів обслуговує рекреантів, надаючи їм широкий пакет послуг, що містить різного типу туристичні товари, інформацією, зв'язком тощо. І, нарешті, орган управління, аналізуючи результати функціонування підсистем, приймає необхідні рішення про зміни співвідношень між підсистемами на користь рекреантів. Автор концепції підкреслює, що дослідження територіальної рекреаційної системи перш за все полягає в аналізі внутрішніх зв'язків і явищ, що відбуваються в їх межах та впливів інших територіальних систем [1].

Однак, концепція рекреаційних систем В. Преображенського є вузькоспеціалізованою і спрямованою лише на надання рекреаційних послуг. Крім того в системі взагалі відсутні такі елементи як рекреаційний менеджмент та маркетинг рекреаційних послуг, наявність яких забезпечила б ефективну діяльність та конкурентоспроможність рекреаційної системи на ринку рекреаційних послуг.

Зважаючи на останнє, при дослідженні процесів формування та функціонування територіальних рекреаційних систем, зростає роль міждисциплінарних концепцій. Серед таких: концепція життєвого циклу територіальних рекреаційних систем Р. Бутлера [3] та концепція соціокультурних середовищ Д. Ніколаєнка [2].

У мезо- та локальному масштабі геопросторової організації для пояснення особливостей розвитку рекреаційних центрів і районів активно використовується концепція життєвого циклу територіальних рекреаційних систем. За Р. Бутлером, територіальна рекреаційна система — туристичний ареал, у своєму розвитку хронологічно проходить через шість стадій: народження (відкриття), стартового зростання (просування на ринок), активного розвитку, зрілості, стагнації та окремих проявів економічного спаду, занепаду чи реорганізації [3].

І стадія життєвого циклу територіальної рекреаційної системи відбувається тоді, коли в неї вперше прибуває група мандрівників, яких можна вважати першовідкривачами, тих, які прагнуть уникнути центрів відпочинку, туристичних буз та стандартизованих маршрутів, і намагаються задовольнити свої потреби в рекреації подалі від основних територіальних скупчень рекреантів. II стадія життєвого циклу це стадія популяризації і просування локальної рекреаційної системи на регіональний

ринок. III стадія життєвого циклу характеризується модернізацією відповідно до запитів рекреантів та наявного рекреаційно-ресурсного потенціалу. Контроль за розвитком і функціонуванням територіальної рекреаційної системи переходить з рук місцевої адміністрації в руки зовнішніх компаній. На IV стадії життєвого циклу, стадії зрілості, спостерігається сповільнення темпів приросту прибуттів гостей, хоча загальна кількість відвідувачів територіальної рекреаційної системи ще зберігає тенденцію до незначного зростання. Курорт переростає у широко-відомий центр рекреації зі сформованою клієнтурою і стандартизованим набором туристичних послуг. V стадія життєвого циклу, стадія економічного спаду та стагнації територіальної рекреаційної системи. Характерними ознаками п'ятої стадії життєвого циклу є: втрата інтересу для масового споживача, виснаження окремих рекреаційних ресурсів, процеси закриття рекреаційних закладів, їх банкрутства чи зміни роду діяльності окремих підприємств. В реальності такий перехід від стадії стабільного процвітання до стадії занепаду і стагнації для курортів може відбуватися як плавно, так і дуже різко [3].

Варто відзначити, що в даній концепції поняття «туристичний ареал» є змістовно «розмитим», адже характер його геопросторових меж, зовнішньої взаємодії з іншими підсистемами (ареалами) та особливості внутрішньої організації чітко описує концепція територіальної рекреаційної системи В. Преображенського. Однак, потенціал застосування теорії життєвого циклу територіальних рекреаційних систем є доволі продуктивним при аналізі соціально-економічних передумов формування сучасної територіальної організації рекреаційної сфери. Адже саме через призму життєвого циклу територіальних рекреаційних систем можливий розгляд ключових понять часової динаміки курортних центрів.

Концепція соціокультурних систем Д. Ніколаєнко ґрунтується на соціокультурній спільності етнотериторій. Автор доволі тісно пов'язує розвиток та становлення територіальних рекреаційних систем з відповідними потребами конкретного соціокультурного утворення, які виникають на певному рівні та етапі його еволюції, крім того, робить наголос на залежності рекреаційних процесів та їх просторового прояву від особливостей соціокультурного розвитку території.

Соціокультурна теоретична та методологічна основа концепції, на думку Д. Ніколаєнко, дозволяє провести цілісний просторово-часовий аналіз не тільки регіону в цілому, але й окремого аспекту його освоєння, зокрема рекреаційного. Процес

рекреаційного освоєння території тісно пов'язаний з процесом її соціокультурного освоєння. Саме завданнями соціокультурного освоєння території визначаються рекреаційні потреби населення, які багато в чому визначають рекреаційні ресурси територіальної рекреаційної системи [2]. Автор відзначає, що рекреаційні потреби населення за різних умов середовища можуть змінюватись, а тому для рекреаційних ресурсів характерна соціокультурна просторова та часова відносність. Адже в залежності від вихідної точки зору та часу оцінки, один і той же об'єкт у просторі може оцінюватися зовсім по-різному. Тут особливо важливе значення мають ідеологічні та геополітичні фактори, що здатні певною мірою змінювати соціокультурні стандарти в рамках окремих соціокультурних систем. Серед видів рекреаційних ресурсів, що найбільше піддаються змінам варто відмітити історико-культурні рекреаційні ресурси, так як вони мають найбільш тісний зв'язок з особливостями соціокультурного розвитку та феноменами соціокультурного характеру території [2].

Отже, основну причину і фактор перетворення сукупності тих чи інших властивостей території в рекреаційні ресурси, та формування на її основі рекреаційної системи Д. Ніколаєнко вбачає у потребі соціокультурного освоєння території. При цьому в концепції практично не приділяється увага важливості природних рекреаційних ресурсів, хоча не завжди при розробці стратегій розвитку територіальних рекреаційних систем соціокультурні особливості виступають основним концептом, який би визначав туристичний імідж регіону. Тому, для реалізації заходів, спрямованих на підвищення конкурентоспроможності територіальних рекреаційних систем, при умові використання концепції соціокультурних систем, необхідно приділяти більше уваги їх обґрунтуванню.

Висновки і перспективи подальших досліджень. В результаті дослідження визначено та окреслено основні аспекти, що формують сутність поняття територіальної рекреаційної системи, поглиблено теоретичні основи концепцій територіальних рекреаційних систем, досліджено процеси їх формування, розвитку та становлення. Встановлено, що класичні концепції територіальних рекреаційних систем не повною мірою розкривають характер взаємозв'язків підсистем, блоків і елементів територіальних рекреаційних систем, властивості і фактори їх формування та потребують перегляду з урахуванням сучасних ефективних міждисциплінарних механізмів розвитку рекреаційної сфери.

Література

1. Преображенский В. С. Теоретические основы рекреационной географии — М.: Наука, 1975. — 222 с. URL: <https://search.rsl.ru/ru/record/01006979329>.
2. Николаенко Д. В., Николаенко Т. В. Введение в рекреационную географию: Учеб. пособие. Харьков: Междунар. Славянский ун-т, 1998. 193 с. URL: http://tourlib.net/books_tourism/nikolaenko.htm
3. Wprowadzenie do teorii turystyki / Tadeusz Chudoba. Warszawa: Wydawnictwo AWF, 1998. 112 s <https://docplayer.pl/9236813-Teoria-turystyki-a-zarzadzanie-turystyka-tadeusz-chudoba.html>.
4. Кифяк В. Ф. Теоретичні питання аналізу вихідних умов формування і класифікації територіально-рекреаційних систем / В. Ф. Кифяк // Науковий вісник ЧТЕІ КНЕУ. Економічні науки. — Чернівці, 2007. — № 1. — С. 112–117.
5. Ван Ціншен. Теоретичні та методологічні аспекти рекреаційної географії: сучасний підхід / Ціншен Ван, О. Г. Топчієв // Український географічний журнал. — 2003. — № 1 (41). — С. 45–49.

References

1. Preobrazhenskiy, V. S. (1975). Teoreticheskie osnovy rekreatsionnoy geografii [Theoretical framework of recreational geography]. Moscow, Nauka Publ., 222 p. Available at: <https://search.rsl.ru/ru/record/01006979329>.
2. Nikolaenko D. V., Nikolaenko T. V. (1998). Vvedenie v rekreatsionnuyu geografiyu: Ucheb. posobie [Introduction to recreational geography: study guide]. Kharkov, International Slavic University Publ., 193 p. Available at: http://tourlib.net/books_tourism/nikolaenko.htm.
3. Chudoba Tadeusz (1998). Wprowadzenie do teorii turystyki. Warszawa, Wydawnictwo AWF, 112 s. Available at: <https://docplayer.pl/9236813-Teoria-turystyki-a-zarzadzanie-turystyka-tadeusz-chudoba.html>.
4. Kyfiak, V. F. (2007). Teoretychni pytannia analizu vykhidnykh umov formuvannia i klasyfikatsii terytorialno-rekreatsiinykh system [Theoretical issues of territorial-recreational systems formation and classification initial conditions analysis]. Naukovyi visnyk ChTEI KNEU. Ekonomichni nauky [Scientific Bulletin of ChTEI KNEU. Economic Sciences]. Chernivtsi, no 1, pp. 112–119.
5. Tsinshen Van, Topchiiev O. H. (2003). Teoretychni ta metodolohichni aspekty rekreatsiinoi heohrafii: suchasnyi pidkhid [Theoretical and methodological aspects of recreational geography: modern approach]. Ukrainskyi heohrafichnyi zhurnal [Ukrainian Geographic Journal], no 1(41), pp. 45–49.

УДК 330.341.1:330.5:005.8

Старченко Григорій Володимирович

кандидат технічних наук, доцент,

докторант кафедри публічного управління та менеджменту організацій

Чернігівський національний технологічний університет

Старченко Григорий Владимирович

кандидат технических наук, доцент,

докторант кафедры публичного управления и менеджмента организаций

Черниговский национальный технологический университет

Starchenko Grygoriy

Candidate Of Technical Sciences, Associate Professor,

Doctoral Student of Department of Public Administration and

Organizations' Management

Chernihiv National University of Technology

ORCID: 0000-0003-2707-1055

DOI: 10.25313/2520-2294-2019-5-4999

**ПРОЕКТНИЙ ПІДХІД ТА ЙОГО ВПЛИВ НА
ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ
В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЙНИХ ВИКЛИКІВ**

**ПРОЕКТНЫЙ ПОДХОД И ЕГО ВЛИЯНИЕ НА
ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ
В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИОННЫХ ВЫЗОВОВ**

**PROJECT APPROACH AND ITS IMPACT ON
THE INNOVATIVE DEVELOPMENT OF THE NATIONAL ECONOMY
IN THE CONDITIONS GLOBALIZATION CALLS**

Анотація. У статті виявлено вплив проектного підходу на інноваційний розвиток національної економіки в умовах глобалізації. Можливості проектного підходу дозволяють визнати його перспективним інструментом управління соціально-економічним розвитком національної економіки.

В статті визначений вплив процесів глобалізації на функціонування єдиної економічної системи. Розкритий економічний зміст дефініцій «проектний підхід» та «інноваційний розвиток національної економіки», запропоноване уточнене визначення поняття «проектний підхід», вказані його переваги перед звичайним підходом до управління. Було запропоноване визначення поняття «інновація» з точки зору проектного підходу.

Системне управління інноваційним розвитком національної економіки являє собою процес взаємодії багатьох елементів, які характеризуються великою кількістю параметрів, цей процес описаний за допомогою моделі підсистеми управління інноваційним розвитком у рамках економічної системи.

Послідовність впровадження в дію методів управління складає механізми інноваційного розвитку національної економіки які формалізовані у концептуальну модель управління інноваційним розвитком національної економіки. Визначений вплив параметрів управління інноваційним розвитком на результат функціонування економічної системи.

Ключові слова: глобалізація, проект, інновація, розвиток, проектний підхід, інноваційний розвиток, механізми інноваційного розвитку.

Аннотация. В статье выявлено влияние проектного подхода на инновационное развитие национальной экономики в условиях глобализации. Возможности проектного подхода позволяют признать его перспективным инструментом управления социально-экономическим развитием национальной экономики.

В статье определено влияние процессов глобализации на функционирование единой экономической системы. Раскрыт экономический смысл дефиниций «проектный подход» и «инновационное развитие национальной экономики», предложено уточненное определение понятия «проектный подход», указаны его преимущества перед обычным подходом к управлению. Сформулировано определение понятия «инновация» с точки зрения проектного подхода.

Системное управление инновационным развитием национальной экономики представляет собой процесс взаимодействия многих элементов, которые характеризуются большим количеством параметров, этот процесс описан с помощью модели подсистемы управления инновационным развитием в рамках экономической системы.

Последовательность внедрения в действие методов управления составляет механизмы инновационного развития национальной экономики, которые формализованы в концептуальную модель управления инновационным развитием национальной экономики. Описано влияние параметров управления инновационным развитием на результат функционирования экономической системы.

Ключевые слова: глобализация, проект, инновация, развитие, проектный подход, инновационное развитие, механизмы инновационного развития.

Summary. The article reveals the influence of the project approach on the innovative development of the national economy in the context of globalization. The possibilities of the project approach allow us to recognize it as a promising tool for managing the socio-economic development of the national economy.

Only the state that uses effective mechanisms for the innovative development of the national economy is capable of confronting globalization challenges. The article defines the influence of globalization processes on the functioning of a global economic system.

The economic meaning of the definitions «project approach» and «innovative development of the national economy» is revealed, a refined definition of the concept «project approach» is proposed. The article proposed a definition of the concept «innovation» from the point of view of the project approach.

The system management of the innovative development of the national economy is the process of interaction of many elements, which are characterized by a large number of parameters. This process is described as a model of a subsystem for managing innovative development within an economic system.

The implementation of the main functions of the economic system management is carried out using management methods. The sequence of implementation of these methods into action constitutes the mechanisms for the innovative development of the national economy. These mechanisms are formalized into a conceptual model of managing the innovative development of the national economy. The influence of the parameters of innovation development management on the result of the functioning of the economic system is determined.

Key words: globalization, project, innovation, development, project approach, innovative development, mechanisms of innovative development.

Постановка проблеми. На сучасному етапі розвитку суспільство переходить від економічної орієнтації до інновацій, від накопичення матеріальних благ як основи особистого добробуту — до нагромадження і володіння інформацією яка є основою соціального прогресу.

Важливе місце на інноваційному шляху розвитку національної економіки повинне займати проектне управління, яке як нова організаційна культура і технологія дозволяє перейти від окремих проектів і програм через проектно-орієнтовані підприємства та організації до проектно-орієнтованої економіки. Універсальні можливості проектної діяльності, дозволяють визнати проектне управління перспективним інструментом не лише вирішення актуальних

економічних проблем, а й інструментом управління соціально-економічним розвитком національної економіки [16].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання в галузі теорії і практики управління проектами вивчалися та розвивалися в працях таких вітчизняних і зарубіжних вчених, як: Бушуєв С. Д. [4], Новіков Д. А. [11], Ільїна О. Н. [7], Мазур І. І. [9], Шапіро В. Д. [9] та інші.

У сфері вивчення проблем глобалізації вагомий внесок зробили такі вчені, як: Войтович Р. В. [5], Солоха М. Т. [5], Кирилов Ю. С. [8], Навроцька Н. А. [10] та інші.

Проблеми інноваційного розвитку національної економіки було досліджено в працях таких науков-

ців як: Жаліла, Я.А. [6], Редкін О.В. [12], Толкачов Д.М. [13], Сиволап, Л.А. [14], та інші.

Становище, яке спостерігається в інноваційній сфері України, засвідчує існування суттєвих системних перешкод формуванню інноваційної моделі розвитку України, які консервують розрив між розвитком виробництва, з одного боку, та динамікою процесів в науково-технічній сфері, з іншого, стають на заваді концентрації централізованого та децентралізованого фінансування на завданнях інноваційного розвитку економіки [18].

«Стратегія інноваційного розвитку України на 2010–2020 роки в умовах глобалізаційних викликів» є підґрунтям для розроблення шляхів реформування національної економіки за рахунок її переходу на інноваційну модель розвитку [3]. Але ці шляхи не були зафіксовані на законодавчому рівні, немає чіткого визначення організаційно-економічних та управлінських механізмів їх реалізації в проектах та програмах розвитку галузей економіки та регіонів. Як свідчить досвід успішного розвитку передових країн, детально розроблені та узгоджені між собою стратегічні плани, цільові програми й проекти інноваційного розвитку національної економіки за умов застосування сучасних стандартів та підходів проектного менеджменту дозволяють сформувати нові механізми її ефективного розвитку [12].

Держава має взяти на себе відповідальність за стан інноваційної сфери країни, здійснити аналіз помилок, яких було припущено в попередні роки, вивчити успішний досвід інших країн, розробити та впровадити державний механізм активізації інвестиційно-інноваційних процесів в економіці України [18].

Незважаючи на велику кількість публікацій із питань управління проектами, управління інноваційним розвитком, питання впливу проектного підходу на інноваційний розвиток національної економіки в умовах глобалізації висвітлені недостатньо повно.

Наявність невирішених завдань щодо виявлення впливу проектного підходу на інноваційний розвиток національної економіки в умовах глобалізації, який дозволяв би вдосконалювати процеси та механізми інноваційного розвитку економічних систем, свідчить про необхідність дослідження цього питання.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою дослідження є виявлення впливу проектного підходу на інноваційний розвиток національної економіки в умовах глобалізації.

Наголошуючи на необхідності дослідження впливу проектного підходу на інноваційний розвиток національної економіки в умовах глобалізації, необхідно вирішити такі завдання:

- визначити та описати вплив процесів глобалізації на функціонування єдиної економічної системи;
- розкрити економічний зміст дефініцій «проектний підхід» та «інноваційний розвиток національної економіки», що передбачає узгодженість між поняттями «проект» та «підхід до управління», «інновації» та «розвиток»;
- запропонувати визначення поняття «проектний підхід», вказати його переваги та характеристики;
- запропонувати визначення поняття «інновація» з точки зору проектного підходу;
- описати системне управління інноваційним розвитком та запропонувати модель підсистеми управління інноваційним розвитком у рамках економічної системи;
- формалізувати концептуальну модель управління інноваційним розвитком національної економіки, та визначити вплив параметрів управління інноваційним розвитком на результат функціонування економічної системи.

Виклад основного матеріалу дослідження. На сучасному етапі розвитку суспільство переходить від економічної орієнтації до інновацій, від накопичення матеріальних благ як основи особистого добробуту — до нагромадження і володіння інформацією яка є основою соціального прогресу. Володіння інформацією та інтелектуальним потенціалом, визначає місце країни в сучасному економічному просторі. Пріоритетним національним завданням становиться інвестування в людський капітал і формування на цій основі інтелектуального капіталу суспільства.

Ознакою сучасного світогосподарського розвитку є глобалізація яка впливає на розвиток сучасних економічних відносин. Процеси глобалізації, які розпочалися в XX столітті, та глобальної трансформації — у XXI столітті практично у всіх сферах життя світової спільноти, різко поширили свій вплив на різні сфери діяльності людини.

Глобалізація — об'єктивний соціальний процес, змістом якого є зростаючий взаємозв'язок та взаємозалежність національних економік, національних політичних, соціальних, систем, національних культур та навколишнього середовища. Глобалізація, як і будь-яке явище, має як позитивні, так і негативні наслідки [15].

Глобалізація призводить до перебудови структури сучасного світу, а в результаті цього — до коригування національних економік, зміни стратегій економічного, політичного та духовного розвитку, що породжує суцільну взаємозалежність світу, яка і складає основу його функціонування. Зростаюча взаємозалежність уніфікує й стандартизує умови та фактори розвитку окремих країн світу, є своєрідним індикатором

визначення рівня сталості розвитку національних економік, а отже, і їх потенціалу в протистоянні викликам глобалізаційних процесів, які й стають сьогодні основним критерієм об'єднання держав у відповідні глобальні чи регіональні структури. Протистояти глобалізаційним викликам здатна лише та держава, яка має активну систему управління, реалізує власну стратегію інноваційного розвитку, максимально оберігає свій суверенітет, орієнтується в глобальному просторі, а головне користується ефективними механізмами інноваційного розвитку національної економіки [5].

Багато дослідників вважають, що глобалізація пов'язана з масштабним розвитком інформаційних та комунікаційних технологій. Головними процесами, що сформували сучасне тлумачення глобалізації економіки, є транснаціоналізація, інтернаціоналізація та інтеграція, причому глобалізація дуже часто визначається дослідниками як вища стадія розвитку цих процесів [10]. Виділяють такі детермінанти глобального економічного розвитку:

1. Технічні, технологічні (НТП, революція в інформаційних та телекомунікаційних технологіях; розвиток міжнародної інфраструктури, нових поколінь транспорту і зв'язку).

2. Соціально-економічні (розвиток інтернаціоналізації виробництва на основі поглиблення міжнародного поділу праці; зростаюча залежність національних економік від зовнішніх чинників).

3. Політичні (взаємопроникнення макроекономічної політики урядів та центробанків; зростаюча орієнтація національних держав на зовнішні зв'язки).

4. Морально-етичні (послаблення ролі традицій, соціальних зв'язків і звичаїв; зростання мобільності духовно-емоційного спілкування; інтернаціоналізація освіти, культурного простору тощо).

Процеси глобалізації (PG) — якісні процеси, що містять не тільки розширення економічної діяльності через національні кордони, а й функціональну інтеграцію таких міжнародно розосереджених видів діяльності [10]. Ці процеси базуються на поєднанні національних економік (NE_i) в єдину економічну систему (CES) і охоплює процес трансформації світової економіки у відкриту цілісну систему інформаційно-технологічних (IT), фінансово-економічних (FE), суспільно-політичних (SP), соціально-культурних (SC) взаємозв'язків і взаємозалежностей (рис. 1).

Таким чином глобалізація — це процес відходження від окремих національних економічних систем до створення єдиної глобальної економічної системи.

Економічна глобалізація означає існування зв'язків певних національних економік, коли внаслідок цих зв'язків між ними відбувається певний взаємовплив, та виникають додаткові зовнішні ефекти впливу на інші економіки, пов'язані з зазначеними економіками опосередковано або навіть взагалі не

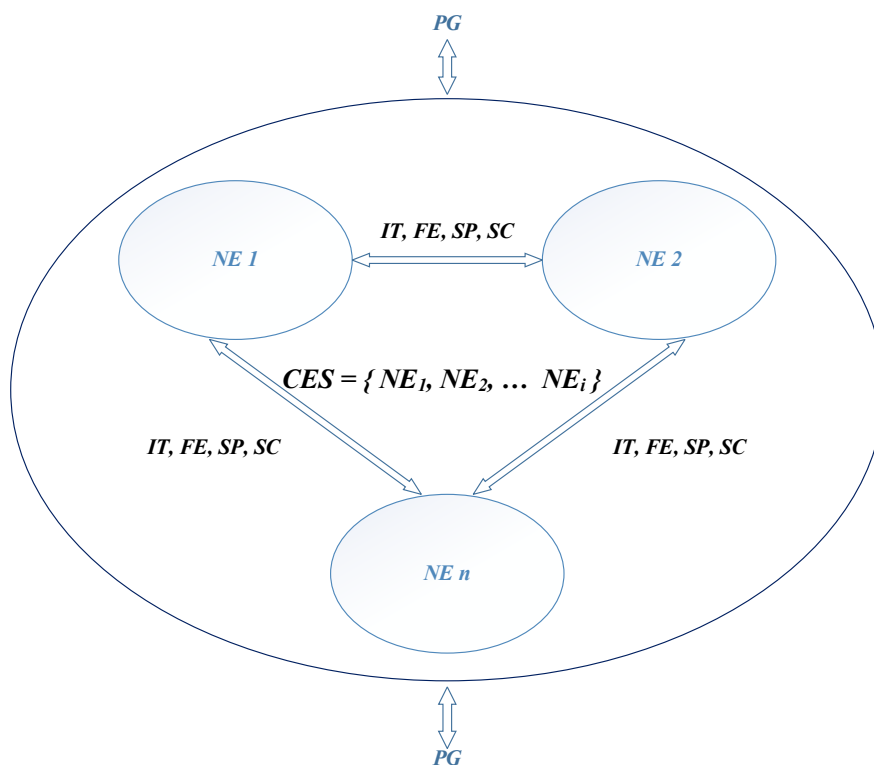


Рис. 1. Модель функціонування єдиної економічної системи

Джерело: розроблено автором [17]

пов'язані [10]. Результатом впливу процесів глобалізації є підвищення економічної ефективності національних економік окремих країн, збільшення ефекту від функціонування єдиної економічної системи. Глобалізація відіграє провідну роль у формуванні світового господарства.

Водночас процес глобалізації впливає на основні структурні характеристики національного господарства, розширюючи сферу впливу, що необмежена географічними межами, формує глобальні правила економічного розвитку та створює конкурентне середовище країни. Вплив глобалізації є неоднозначним і суперечливим, при цьому сумарний результат визначається рівнем національної спроможності вести адекватну політику розвитку власних конкурентних переваг [8].

Цей процес відбувається паралельно з інтенсифікацією інвестиційно-інноваційних потоків, розвитком світового ринку товарів і праці, формуванням інформаційного суспільства.

Інноваційний шлях розвитку національної економіки є запорукою її конкурентоспроможності та підвищення добробуту населення. Активні глобалізаційні процеси, розвиток світової економіки та економічне зростання підприємств національної економіки неможливе без здійснення інноваційних процесів: пошуку та активного впровадження нових товарів, технологій, послуг, нових підходів до управління.

Досвід передових країн світу показує, що їх успіх ґрунтується на інноваційній моделі сталого

розвитку, яка реалізується на основі стратегічних планів, цільових програм та проектів. У цих умовах актуальним стає завдання ефективного формування й використання нового механізму проектного управління інноваційним розвитком національної економіки [13].

Для відповіді на питання: «як впливає проектний підхід на інноваційний розвиток національної економіки?», — необхідно розуміти економічний зміст дефініцій «проектний підхід» та «інноваційний розвиток національної економіки», що передбачає узгодженість між поняттями «проект» та «підхід до управління», «інновації» та «розвиток».

Проект — це тимчасове підприємство, спрямоване на створення унікального продукту, послуги або результату [1].

Підходи в управлінні — це сукупність єдиноспрямованих за змістом принципів, стилів, методів, форм і засобів управління, що склалися в основі практики, наукових знань, рівня розвитку економічної системи і історичних умов, що використовуються в науці управління з певною ідеологією та наслідками.

Підходи до управління економічними системами постійно змінюються і розвиваються. Зміна парадигми управління економічними системами відбувалася від функціонального до проектного підходу [7].

Проектне управління — це управління важливими видами діяльності в організації, які вимагають постійного керівництва в умовах суворих обмежень за витратами, термінами і якістю робіт з використанням методів проектного менеджменту



Рис. 2. Визначальні ознаки проектного управління

Джерело: складено автором на основі [4]

[16]. Тобто *проектний підхід* — це такий підхід до управління економічними системами, основним принципом побудови якого є концепція не функцій або процесів, а проекту.

Проектному підходу притаманні наступні характеристики: динамічність, цілісність, непереривність, цільовий підхід, об'єктивність, не лінійність структури (матрична, проектна), системність, наявність визнаних світових стандартів управління проектами [1].

Ознаками управління є об'єкт і предмет дослідження, а також засоби та процедури, які застосовуються задля досягнення мети (рис. 2).

Дослідження світового досвіду застосування проектного підходу в програмах модернізації економічних систем дозволило встановити його переваги над «традиційною» формою управління, яку використовують до теперішнього часу в Україні при реалізації стратегічних планів і програм [12].

З позицій лінгвістики, як тлумачить онлайновий словник Merriam-Webster, термін «інновації» (з англ. — *innovation*, що утворене з лат. *novatio* — нове та англ. *in* — в або введення), означає введення чогось нового, нова ідея, метод або пристрій, новинка (пер. з англ.) [2]. Філософське тлумачення інновації зводиться до продукування нових знань. З технічної точки зору інновація це впровадження нової технології. В економіці інновації являють собою інтелектуальні вкладення в нематеріальні активи, що забезпечують розвиток і підвищення конкурентоспроможності національної економіки.

Можна виділити два основні підходи, коли:

- інновація розглядається як результат (творчого процесу);
- інновація розглядається як процес (впровадження нововведень) [15].

Тоді з точки зору проектного підходу інновація це — кінцевий результат проекту який використовується в практичній діяльності, що одержав втілення у вигляді нового або вдосконаленого продукту/процесу, який реалізується на ринку.

Розвиток — необоротна, направлена, закономірна зміна матеріальних і ідеальних об'єктів [15].

Інноваційний розвиток — процес структурного вдосконалення національної економіки, що досягається переважно за рахунок практичного використання нових знань для зростання обсягів суспільного виробництва, підвищення якості суспільного продукту, зміцнення національної конкурентоспроможності та прискорення соціального прогресу в суспільстві [6].

Інноваційний розвиток розглядають із двох точок зору:

- як засіб забезпечення стратегічної переваги економічної системи;
- як вид діяльності, продуктом якого є конкретні наукові, науково технічні й інші результати, які можуть використовуватися як основа нововведень в інших галузях національної економіки [15].

Управління інноваційним розвитком — економічна категорія, яка пов'язана з інноваційними змінами та адаптацією процесів управління економічними системами до вимог зовнішнього і внутрішнього середовища. Інноваційний розвиток охоплює виробничу сферу, сферу послуг і інноваційну інфраструктуру національної економіки.

Управління інноваційним розвитком національної економіки являє собою процес взаємодії багатьох елементів, які характеризуються великою кількістю параметрів. Процеси управління інноваційним розвитком являють собою підсистему, яка належить економічній системі. Така підсистема знаходиться під впливом зовнішнього та внутрішнього середовища, має певні властивості, закономірності та зв'язки з іншими підсистемами. Реалізація таких зв'язків є проявом впливу роботи підсистем. Шляхом об'єднання усіх елементів, які характеризують роботу підсистеми управління інноваційним розвитком, у певні групи, її функцію можна записати так:

$$ID = f(Y, Z, X, \Omega),$$

де X — вхідні параметри підсистеми;

Y — ймовірні вхідні параметри проекту;

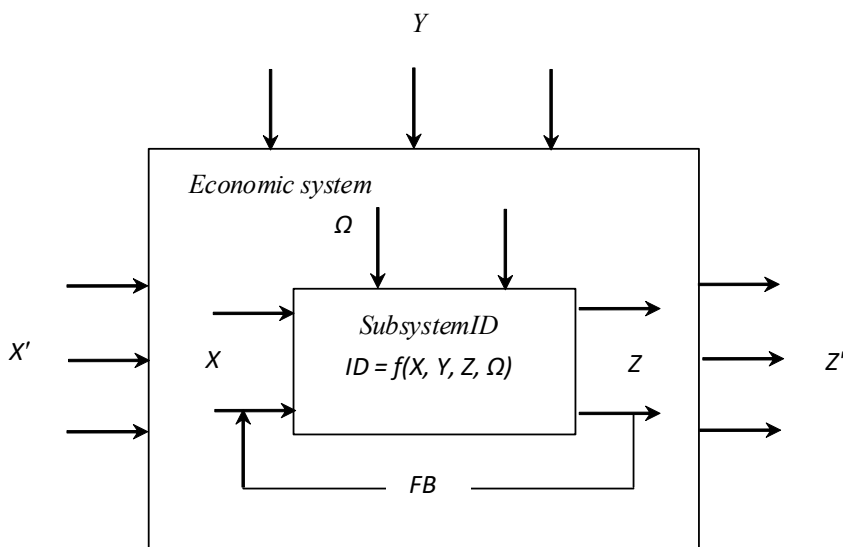
Z — вихідні параметри проекту;

Ω — управляючі дії.

Робота підсистеми управління інноваційним розвитком полягає у обробці її елементів та перевірки відповідності їх параметрів встановленим критеріям та обмеженням. Зворотний зв'язок FB , завдяки реалізації якого здійснюється зменшення відхилень параметрів фактичного рівня економіки від запланованого, а також складових цих параметрів. Така підсистема може бути представлена у вигляді моделі, яка зображена на рис. 3.

Системне управління інноваційним розвитком є складною відкритою системою. Складність її полягає в тому, що вона містить певну кількість складних елементів, які визначаються як підсистеми. Обов'язковою умовою існування такої системи є взаємодія кожної підсистеми з іншими підсистемами, результатами якої є прояв активного впливу їх властивостей. Відкритість системи характеризується наявністю істотного впливу зовнішнього середовища при практичній відсутності зворотного.

Реалізація основних функцій управління економічною системою здійснюється за допомогою методів управління. Послідовність впровадження в дію цих



де: *Economic system* — економічна система;
SubsystemID — підсистема управління інноваційним розвитком;
FB — зворотній зв'язок;
X' — входні параметри *Economic system*;
X — початкові входні параметри функції (*ID*);
Z — вихідні параметри функції (*ID*);
Z' — вихідні параметри *Economic system*;
Ω — управляючі дії;
Y — параметри, які впливають на функціонування *Economic system*.

Рис. 3. Модель підсистеми управління інноваційним розвитком у рамках економічної системи
Джерело: розроблено автором

методів складає механізми інноваційного розвитку національної економіки (рис. 4) [17].

Концептуальна модель управління інноваційним розвитком національної економіки може бути описана таким чином:

$$ES_r = \langle MID, S, St, E, C, I, IS, R \rangle,$$

$$MID = \langle MPM, MF, MIA \rangle,$$

де ES_r — результат функціонування економічної системи;

MID — механізми інноваційного розвитку;
MPM — механізми проектного управління;
MF — механізми фінансування;
MIA — механізми інституційного управління;
S — наука;
St — держава;
E — економіка;
C — споживач;
I — інформаційні потоки;
IS — інформаційна система;
R — вимоги до економічної системи.

Концептуальна модель управління інноваційним розвитком національної економіки характеризується такими основними параметрами, як взаємозв'язки

між її елементами, з урахуванням та впливом інформації щодо інноваційних процесів та результатів функціонування економічної системи, вимог до учасників, підсистеми управління інноваційним розвитком. Ці взаємозалежності та вплив можна зобразити таким чином (рис. 5).

Таким чином, актуальною задачею є розробка й дослідження наступних класів механізмів інноваційного розвитку національної економіки:

- механізмів інституційного управління;
- механізмів фінансування;
- механізмів проектного управління.

Висновки та перспективи подальших досліджень у даному напрямку. Проектне управління та проектний підхід дозволяє істотно підвищити ефективність управління інноваційним розвитком національної економіки. Він є одним з основних ланок системи управління інноваціями в економіці, але не замінює її. Сьогодні дуже багато видів інновацій в різних галузях економіки реалізуються на базі методології та інструментарію проектного підходу. Реалізація проектних схем часто пов'язана з чималими витратами всіх видів ресурсів і вимагає наявності кваліфікованого персоналу з управління

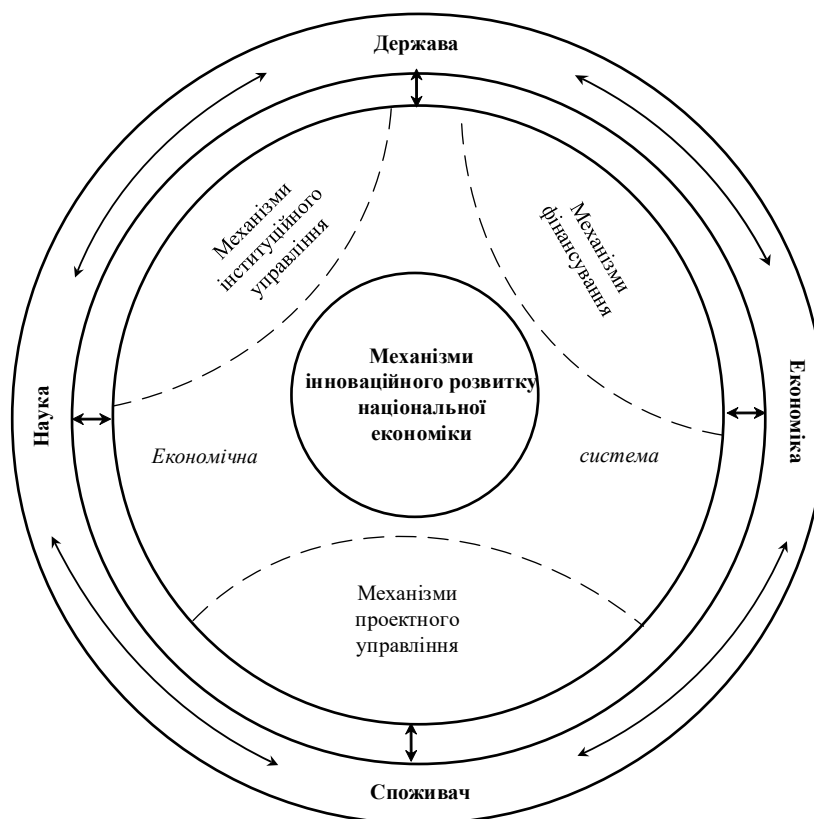


Рис. 4. Концептуальна модель управління інноваційним розвитком національної економіки
Джерело: складено автором на основі [17]

проектами. Тому необхідний чіткий аналіз обґрунтування можливості і доцільності використання методології проектного підходу в якості бази для планування і управління інноваційними процесами. Також необхідно відзначити, що проектне управління інноваціями означає перехід від функціонального до стратегічного мислення виконавців.

Одним з головних завдань у підвищенні ролі інноваційного чинника є вдосконалення механізмів проектного управління інноваціями. Для цього по-

трібно більш чітко, прив'язане до цілей управління, визначення типів інноваційних проектів, виявлення зв'язку між показниками інноваційного розвитку та показниками конкурентоспроможності, адаптація наявних методів проектного управління до специфіки інноваційного розвитку національної економіки. Важливе місце при рішенні цих завдань повинні займати проектно-орієнтовані підприємства, які повинні стати драйвером інноваційного розвитку національної економіки.



Рис. 5. Вплив параметрів управління інноваційним розвитком на результат функціонування економічної системи
Джерело: розроблено автором

Проектний підхід дозволяє більш точно визначити конкретні потреби економіки в інноваціях, прискорює процес створення і впровадження інновацій, і, нарешті, націлює інновації на вирішення головного завдання — підвищення конкурентоспроможності національної економіки.

Перспективою подальших досліджень буде розробка й дослідження наступних класів механізмів інноваційного розвитку національної економіки: механізмів інституційного управління; механізмів фінансування; механізмів проектного управління.

Література

1. A Guide to the Project Management Body of Knowledge (PMBOK® Guide). — Newtown Square, PA: Project Management Institute, 2017. 762 p.
2. Definition of INNOVATION. 2019. URL: <https://www.merriam-webster.com/dictionary/innovation> (дата обращения: 27.03.2019).
3. Стратегія інноваційного розвитку України на 2010–2020 роки в умовах глобалізаційних викликів: Матеріали парламентських слухань у Верховній Раді України 17 червня 2009 року / Авт.-упоряд.: Андросук Г. О., І. Б. Жилиєв, Б. Г. Чижевський, М. М. Шевченко. — К: Парламентське видавництво, 2009. 632 с.
4. Бушуєв С. Д., Гогунський В. Д., Кошкін К. В. Напрями дисертаційних наукових досліджень зі спеціальності управління проектами та програмами // Управління розвитком складних систем. 2012. № 12. С. 5–7.
5. Глобалізаційні процеси в сучасному світі: навч.-метод. матеріали. / Войтович Р. В., М. Т. Солоха. — К.: НАДУ, 2013. 52 с.
6. Перспективи інноваційного розвитку України: зб. наук. ст. Сер. «Безпека економічних трансформацій». Вип. 21. / за ред. Жаліла, Я. А. К.: Альтерпрес, 2002. 82 с.
7. Системный подход к управлению проектами в организации: монография. / Ильина О. Н. — М.: Креативная экономика, 2012. 208 с.
8. Кирилов Ю. С. Вплив процесів глобалізації на розвиток національних економік // Ефективна економіка. 2016. № 12.
9. Управление проектами. / Мазур И. И., В. Д. Шапиро, Н. Г. Ольдерогге. — М.: Омега-Л, 2007. 664 с.
10. Навроцька Н. А. Зміст процесів економічної глобалізації // Наукові праці НДФІ. 2012. 3 (60). С. 97–102.
11. Новиков Д. А., Иващенко А. А. Модели и методы организационного управления инновационным развитием фирмы // М.: КомКнига. 2006. С. 332.
12. Редкін О. В., Толкачов Д. М. Світові стандарти управління інноваційним розвитком економіки України // Економіка і організація управління. — 2014. 1–2. С. 218–225.
13. Редкін О. В., Толкачов Д. М. Реалізація нового механізму стратегічного та проектного управління інноваційним розвитком національного господарства // Економіка і регіон. 2016. 3 (58). С. 49–61.
14. Сиволап Л. А. Інноваційний розвиток національної економіки // Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності. 2013. Т. 2. № 1. С. 147–150.
15. Організаційне управління інноваційним розвитком проектно-орієнтованих підприємств: монографія / Старченко Г. В. Харків: Вид-во «Діса плюс», 2015. 148 с.
16. Старченко Г. В. Проектно-орієнтовані підприємства національної економіки як драйвери розвитку інноваційної інфраструктури // Управління проектами: проектний підхід в сучасному менеджменті: Матеріали IX Міжнародної науково-практичної конференції фахівців, магістрантів, аспірантів та науковців. Одеса: ОДАБА. 2018. С. 58–61.
17. Старченко Г. В. Драйверы инновационного развития экономики на уровне проектно-ориентированных организаций // Colloquium-journal. 2019. № 9(33), ECONOMICS. Część 8. С. 112–115.
18. Старченко Г. В., Ткаленко Н. В., Мовчан О. П. Організаційний розвиток інноваційної інфраструктури в умовах глобалізації // Соціально-економічний розвиток регіонів в контексті міжнародної інтеграції. Том 1. Херсон: Херсонський національний технічний університет. 2015. 17(6). С. 135–142.

References

1. A Guide to the Project Management Body of Knowledge (PMBOK® Guide). — Newtown Square, PA: Project Management Institute, 2017. 762 p.

2. Definition of INNOVATION. 2019. URL: <https://www.merriam-webster.com/dictionary/innovation> (дата обращения: 27.03.2019).
3. Strateghija innovacijnogho rozvytku Ukrainy na 2010–2020 roky v umovakh ghlobalizacijnykh vyklykiv: Materialy parlamentsjkykh slukhanj u Verkhovnij Radi Ukrainy 17 chervnja 2009 roku / Avt.-uporjad.: Androshhuk Gh. O., I. B. Zhyljajev, B. Gh. Chyzhevsjkyj, M. M. Shevchenko. K: Parlamentsjke vydavnytvo, 2009. 632 s.
4. Bushujev S. D., Ghoghunsjkyj V. D., Koshkin K. V. Naprjamy dysertacijnykh naukovykh doslidzhenj zi specialjno-sti upravlinnja proektamy ta prohramamy // Upravlinnja rozvytkom skladnykh system. 2012. # 12. S. 5–7.
5. Ghlobalizacijni procesy v suchasnomu sviti: navch.-metod. materialy. / Vojtovych R. V., M. T. Solokha. K.: NADU, 2013. 52 s.
6. Perspektyvy innovacijnogho rozvytku Ukrainy: zb. nauk. st. Ser. «Bezpeka ekonomichnykh transformacij». Vyp. 21. / za red. Zhalila, Ja. A. K.: Aljterpres, 2002. 82 s.
7. Sistemnyy podkhod k upravleniyu proektami v organizatsii: monografiya / Ilina O. N. M.: Kreativnaya ekonomika, 2012. 208 s.
8. Kyrylov Ju. Je. Vplyv procesiv ghlobalizaciji na rozvytok nacionaljnykh ekonomik // Efektyvna ekonomika. 2016. # 12.
9. Upravlenie proektami. / Mazur I. I., V. D. Shapiro, N. G. Olderogge. M.: Omega-L, 2007. 664 s.
10. Novikov D. A., Ivashchenko A. A. Modeli i metody organizatsionnogo upravleniya innovatsionnym razvitiem firmy // M.: KomKniga. 2006. S. 332.
11. Navroczka N. A. Zmist procesiv ekonomichnoji ghlobalizaciji // Naukovi praci NDFI. 2012. 3 (60). S. 97–102.
12. Redkin O. V., Tolkachov D. M. Svitovi standarty upravlinnja innovacijnym rozvytkom ekonomiky Ukrainy // Ekonomika i orghanizacija upravlinnja. 2014. 1–2. S. 218–225.
13. Redkin O. V., Tolkachov D. M. Realizacija novogho mekhanizmu strateghichnogho ta proektnogho upravlinnja innovacijnym rozvytkom nacionalnogho ghospodarstva // Ekonomika i rehion. 2016. 3 (58). S. 49–61.
14. Syvolap L. A. Innovacijnyj rozvytok nacionaljnoji ekonomiky // Teoretychni i praktychni aspekty ekonomiky ta intelektualjnoji vlasnosti. 2013. T. 2. # 1. S. 147–150.
15. Orghanizacijne upravlinnja innovacijnym rozvytkom proektno-orijentovanykh pidpryjemstv: monoghrafija / Starchenko Gh. V. Kharkiv: Vyd-vo «Disa plus», 2015. 148 s.
16. Starchenko Gh. V. Proektno-orijentovani pidpryjemstva nacionaljnoji ekonomiky jak drayvery rozvytku innovacijnoji infrastruktury // Upravlinnja proektamy: proektnyj pidkhid v suchasnomu menedzhmenti: Materialy IKh Mizhnarodnoji naukovopraktychnoji konferenciji fakhivciv, maghistrantiv, aspirantiv ta naukovciv. Odesa: ODABA. 2018. S. 58–61.
17. Starchenko G. V. Drayvery innovatsionnogo razvitiya ekonomiki na urovne proektno-orientirovannykh organizatsiy // Solloquium-journal. 2019. № 9(33), ECONOMICS. Część 8. S. 112–115.
18. Starchenko Gh. V., Tkalenko N. V., Movchan O. P. Orghanizacijnyj rozvytok innovacijnoji infrastruktury v umovakh ghlobalizaciji // Socialjno-ekonomichnyj rozvytok rehioniv v konteksti mizhnarodnoji integraciji. Tom 1. Kherson: Khersonsjkyj nacionaljnyj tekhnichnyj universytet. 2015. 17(6). S. 135–142.

Хадиева Айдан Илхам кызы

диссертант

Азербайджанского технического университета

Hadiyeva Aidan Ilham

Dissertator of the

Azerbaijn Technical University

DOI: 10.25313/2520-2294-2019-5-4997

ОЦЕНКА ПРОИЗВОДСТВА МЕТАЛЛУРГИЧЕСКОЙ ПРОДУКЦИИ В АЗЕРБАЙДЖАНЕ С ПОМОЩЬЮ ФУНКЦИИ ПРОИЗВОДСТВА КОББА-ДУКЛАСА

EVALUATION OF METALLURGICAL PRODUCTION IN AZERBAIJAN USING THE COBB-DOUGLAS PRODUCTION FUNCTION

Аннотация. Процесс производства в металлургической промышленности охватывает сложный технологический цикл, к которому относятся такие производственные процессы, как извлечение руды, её очистка, плавление и так далее. С этой точки зрения, комбинаты, последовательно обрабатывающие металлургическое сырьё, имеют тесную производственную взаимосвязь друг с другом. Применение достижений научно-технического прогресса в металлургической промышленности позволяет повышать производительность труда и снижать отходы, а также даёт возможность получать различные виды продукции (прокатка). В металлургической промышленности обычно используется большое количество сырья и топлива. Поскольку используемое сырьё добывается из недр земли и требуется высокая температура для выплавки металла, как правило, металлургические комбинаты строятся в непосредственной близости от источников сырья и энергии.

Чёрная металлургия в Азербайджане создавалась, в первую очередь, для удовлетворения спроса нефтегазового сектора на трубы, но в последующем она также использовалась для обеспечения дальнейшего развития других секторов экономики. В частности, развитие металлургической отрасли является залогом развития таких областей, как машиностроение, судостроение, металлообработка. Наличие достаточных сырьевых ресурсов в Азербайджане и растущий спрос на металл из года в год делают развитие металлургической промышленности необходимым. В статье изучается период технического развития (цикла) продукции, которая производится в металлургии, с точки зрения конкурентоспособности продукции. В основе металлургической промышленности лежит добыча руды из недр земли, которая включает в себя сложный процесс очистки добываемого сырья. Второй этап связан с производством чугуна, выплавкой стали и производством проката. Этот этап характеризуется капиталоемкостью.

В статье, с помощью программы Eviews, были сделаны расчеты валовой продукции (RSMH) и основных фондов (RSEF) на каждого рабочего металлургической промышленности. В заключение было выявлено, что увеличение основных фондов металлургической отрасли страны на 1% увеличивает общие объёмы выпуска продукции металлургической промышленности на 0,80%, а увеличение числа работников в металлургической промышленности на 1% увеличивает общие объёмы производства продукции металлургической промышленности примерно на 0,20%.

Ключевые слова: металлургическая промышленность, конкурентоспособная продукция, промышленная продукция, основные фонды.

Summary. The production process in the metallurgical industry covers a complex process cycle. This includes such production processes as ore extraction, refining, smelting, and so on. From this point of view, the plants, which process the metallurgical raw materials sequentially, have a close production relationship with each other. The use of scientific and technological progress in the metallurgical industry allows to increase labor productivity and reduce waste, and also makes it possible to

obtain various types of products (rolling). The metallurgical industry typically uses a large number of raw materials and fuels. Since the raw materials used are extracted from the bowels of the earth and high temperatures are required for the smelting of metal, usually, metallurgical plants are built in close proximity to sources of raw materials and energy.

Ferrous metallurgy in Azerbaijan was created, first of all, to meet the demand of the oil and gas sector for pipes, but later it was also used to ensure the further development of other sectors of the economy. In particular, the development of the metallurgical industry is the key to the development of such areas as engineering, shipbuilding, metalworking. The availability of sufficient raw materials in Azerbaijan and the growing demand for the metal from year to year make the development of the metallurgical industry necessary. The article studies the period of technical development (cycle) of products manufactured in the metallurgical industry from the point of view of product competitiveness. The basis of the metallurgical industry is the extraction of ore from the bowels of the earth, which includes a complex process of cleaning the extracted raw materials. The second stage involves the production of iron, steelmaking and the production of rolled products. This stage is characterized by capital intensity.

In the article, using the EvIEWS program, we calculated the gross output (RSMH) and fixed assets (RSEF) for each working metallurgical industry. In conclusion, it was found that an increase in fixed assets of the country's metallurgical industry by 1% increases the total output of the metallurgical industry by 0.80%, and an increase in the number of workers in the metallurgical industry by 1% increases the total production of the metallurgical industry by about 0.20%

Key words: metallurgical industry, competitive products, industrial products, fixed assets.

Постановка проблемы. Металлургическая отрасль в Азербайджане была основана в 1952 году в результате запуска нынешнего ОАО «Азербору» (бывший Сумгаитский завод производства труб), а в 1954 году — в Дашкасане, шахты по добыче железной руды и завода по ее очистке. Запуск гидроэлектростанции в Мингячауре в тот период обеспечил дешевое энергоснабжение для металлургической промышленности. Создание других металлургических промышленных предприятий, а также вспомогательных производственных секторов, стало основой формирования металлургической промышленности в нашей стране.

Производственная функция Кобба-Дукласа обычно используется для определения текущих показателей научно-технического и технологического прогресса в любой области экономики. В последние годы снижение доходов от нефти в нашей стране привело к развитию всего ненефтяного сектора, включая металлургическую отрасль. Не случайно, что согласно стратегической дорожной карте, азербайджанскую экономику планируется развивать всесторонне — как на макро (национальная экономика), так и на микроуровне (сектора) [4, с. 3].

В расчетах «The Observatory of Economic Complexity» («Обсерватория Экономической Сложности») показано, что с 2004 года, наряду с сильными тенденциями роста экономики Азербайджана, наблюдается также снижение уровня диверсификации экспорта. В то же время ассортимент экспортной продукции также сократился. По данным «The Observatory of Economic Complexity» («Обсерватория Экономической Сложности») в 2004 году Азербайджан был представлен 56 конкурентоспособными товарами, в то время как, в 2018 году он был пред-

ставлен всего 41 конкурентоспособным товаром, и согласно индексу «диверсификации экспорта» опустился до 108-го места [12].

Анализ последних исследований и публикаций. Функциональная форма производства Кобба-Дукласа широко используется для представления взаимосвязи между выпуском и двумя ресурсами. Отношение между стоимостью и временем было хорошо изучено в различных исследованиях. Функции стоимости, такие как линейные (Базараа и Шетти 1979, Фулкерсон 1961), нелинейные (Моиссоуракис и Хаксевер 2010), дискретные (Келли, 1961), выпуклые (Ламберсон и Хоккинг 1970) и вогнутые (Берман, 1964) [6–11; 13–15] были внедрены в исследования до настоящего времени. В работе Эффонг и Умоч 2010 г. оценили эффективность прибыли и соответствующие индексы, определяющие уровни эффективности производство сельскохозяйственной продукции.

Я. Гасанлы — один из азербайджанских ученых, описывает производительную функцию Кобба-Дукласа как функцию, широко используемую в исследовании и анализе экономических процессов, а также как своего рода «чемпиона» производственных функций [5].

Цель статьи. Целью работы является оценка производства металлургической продукции Азербайджана с помощью функции производства Кобба-Дукласа.

Методологические аспекты проблемы. Азербайджан имеет потенциал для производства конкурентоспособной продукции в области металлургии. В этой связи необходимо провести масштабные расчеты для эффективного развития металлургической промышленности и раскрытия существующего потенциала. Одним из таких расчетов является производственная

функция Кобба-Дукласа. Производственная функция Кобба-Дукласа широко используется для исследования, анализа и прогнозирования экономических процессов. Она, своего рода, «чемпион» производственных функций [3, с. 132]. С помощью этой функции можно оценить влияние факторов производства на объем производства. Теоретически производственная функция Кобба-Дукласа обычно выглядит следующим образом [1, с. 126–127]: $Y = AK^\alpha L^\beta$, $\alpha + \beta = 1$.

Сбор и обработка данных. Чтобы реализовать зависимость между объемом производимого продукта в металлургической промышленности и основными фондами, и рабочей силой в программном пакете Eviews, мы можем представить это как:

$$\text{LOG(RSMH/ME)} = C(1) + C(2) * \text{LOG(RSEF/ME)}$$

Здесь, RSMH — объем производства продукта металлургической промышленности, RSEF — основные фонды в металлургической промышленности, ME — среднесписочное число работающих в металлургической промышленности, LOG — показывает логарифм на основе e (натуральный логарифм) в программном пакете Eviews, (RSMH/ME) — объем продукции металлургической промышленности на каждого рабочего в этой области, (RSEF/ME) — объем основных фондов на каждого рабочего металлургической промышленности, а c_1 , а c_2 — параметры уравнения. Чтобы построить зависимость между объемом потребляемой продукции в металлургической промышленности и основными фондами, и рабочей силой, необходимо сначала представить базу данных, используемую для расчета модели.

В программном пакете Eviews для расчета валовой продукции (RSMH) и основных фондов (RSEF) на каждого рабочего металлургической промышленности, составим нижеприведенную таблицу с учетом индекса цен на промышленные товары и показателей базового 2005 года.

Известно, что одним из основных условий эконометрического моделирования во временных рядах является удовлетворение условий стационарности параметров, входящих в уравнение регрессии. Так как, информация, представленная во временных рядах, в отличие от пространственного выбора, не является стационарной. Это объясняется тем, что в отличие от пространственного выбора, данные, полученные в исследованиях временных рядов, не являются независимыми. Поэтому при эконометрическом моделировании с временными рядами, прежде всего, следует изучить стационарность в рядах. Для этого, чтобы получить адекватную модель уравнения регрессии, реализуем проверку стационарности во временных рядах, что является одним из важных условий, с помощью программного пакета Eviews.

Таблица 1

Основные показатели металлургической отрасли

Годы	Объема промышленной продукции, млн. манат	Существование основных фондов, млн. манат	Среднесписочное число работающих, млн. чел.
2005	171.8	240.3	9.7
2006	351.8	230.6	9.8
2007	278.7	277.1	9.7
2008	348.9	279.3	9.9
2009	88.8	297.2	8.5
2010	135.2	286.0	8.3
2011	195.6	374.7	8.4
2012	347.1	408.6	6.2
2013	305.2	463.4	6.7
2014	281.2	544.3	5.0
2015	212.6	545.1	4.4
2016	287.6	567.8	3.9
2017	498.6	549.7	3.6

Источник: www.stat.gov.az

Эконометрический анализ и оценка

Таким образом, отношение между валовой продукцией (RSMF) и основными фондами (RSEF) на каждого рабочего металлургической промышленности:

$$\text{LOG (RSMH/ME)} = 0,27921017593 + \\ + 0,801140181854 * \text{LOG (RSEF/ME)}$$

Таблица 2

Валовый продукт (RSMH) и основные фонды (RSEF) на душу населения, занятого в металлургической промышленности, в процентах по отношению к 2005 году

Годы	RSMH	RSEF	ME
2005	171,8	240,3	9,7
2006	257,5403	168,814	9,8
2007	164,5374	163,593	9,7
2008	194,3223	155,558	9,9
2009	45,54124	152,4196	8,5
2010	67,58048	142,959	8,4
2011	102,9176	197,1536	8,3
2012	186,9309	220,0517	6,2
2013	161,4593	245,1516	6,7
2014	149,8113	289,9798	5
2015	110,6096	283,5996	4,4
2016	150,3818	296,8942	3,9
2017	269,8867	297,5466	3,6

Источник: расчеты автора на основе данных www.stat.gov.az.

Таблица 3

Статистические характеристики модели и статистическая значимость параметров

Dependent Variable: LOG(RSMH/ME)				
Method: Least Squares				
Date: 11/28/18 Time: 20:				
Sample: 2005 2017				
Included observations: 13				
Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	0.279210	0.762588	0.366135	0.6212
LOG(RSEF/ME)	0.801140	0.218623	3.664487	0.0037
R-squared	0.729706	Mean dependent var		3.031866
Adjusted R-squared	0.708770	S.D. dependent var		0.676289
S.E. of regression	0.473996	Akaike info criterion		1.485403
Sum squared resid	2.471394	Schwarz criterion		1.572318
Log likelihood	-7.655117	Hannan-Quinn criter.		1.467538
F-statistic	13.42847	Durbin-Watson stat		1.540702
Prob(F-statistic)	0.003725			

Источник: расчеты в пакете прикладных программ Eviews

Параметры рассчитанной модели основаны на соответствующей информации таблицы 2, найденны с помощью наименьшего квадратичного метода (OLS) в пакете прикладных программ Eviews-9 [13] и проверены на адекватность модели. В таблице 3 приведены основные статистические характеристики модели, статистическая значимость параметров и тесты.

Значение детерминантного коэффициента (R-квадрат=0,729706) показывает, что в рассматриваемые годы 72,9 процента годового изменения в товарах металлургической промышленности в стране можно объяснить изменением значений параметров, входящих в модель.

Оставшиеся 27,1 процента изменений произошли за счет факторов, не учтенных в модели. Статистика Дарбина-Вотсона равная значению (DW = 1.540702), точнее, близкая к 2, означает, что на оставшейся части модели отсутствует 1-я автокорреляция составления, которая является основой желательных ситуаций.

Устойчивость дисперсии остатков является одним из условий Гаусса-Маркова, которое обуславливает

адекватность модели [6, с. 52]. Колебания остатков проверено с помощью теста Бреуша-Пагана-Годфри [7] в пакете прикладных программ Eviews (Heteroskedasticity Test: Breusch-Pagan-Godfrey)

Как видно из таблицы, поскольку значение вероятности F-статистики Фишера намного превышает уровень значимости 0,05, предположение о гетероскедастичности остатков отвергается, и состояние гомоскедастичности с достоверностью более 95% принимается.

Тест Дика-Фуллера используется для проверки стационарности остатков модели, а это в свою очередь применяется для расчета стационарности остатков модели. Расчеты показывают, что стационарные результаты модели могут быть приняты. Так как, абсолютное значение соответствующей t-статистики (3.536811) превышает критические значения модуля на уровнях 5% и 10%. Точнее говоря, такое состояние означает значимость стационарности со значимостью 95%.

Выводы. Таким образом, на основе расчетов, выполненных по уравнению регрессии, стандартная модель производственной функции Кобба-Дукласа

Таблица 4

Тест на гетероскедастичность:

Heteroskedasticity Test: Breusch-Pagan-Godfrey			
F-statistic	2.207480	Prob. F(1,11)	0.1654
Obs*R-squared	2.172802	Prob. Chi-Square(1)	0.1405
Scaled explained SS	1.143411	Prob. Chi-Square(1)	0.2849

Источник: расчеты в пакете прикладных программ Eviews

для металлургической промышленности в Азербайджане может быть представлена следующим образом.

$$Y = K^{0,80} L^{0,20}.$$

В результате проведенных расчетов выяснилось, что металлургическая промышленность Азербайджана является капиталоемкой на 80%, и трудоемкой на 20%. Как видно из анализа объема, коэффициент эластичности производства продукции в металлургической промышленности Азербайджана по тру-

доемкости равен 0,20, а коэффициент эластичности по капиталу равен 0,80. Таким образом, исходя из проведенных анализов, можно сказать, что увеличение основных фондов металлургической отрасли страны на 1% увеличивает общие объемы выпуска продукции металлургической промышленности на 0,80%, а увеличение числа работников в металлургической промышленности на 1% увеличивает общие объемы производства продукции металлургической промышленности примерно на 0,20%.

Литература

1. Кремер Н. Ш., Путуко Б. А. Эконометрика. М., «Единство-Дана», 2007.
2. Марно Вербик. Путеводель по современной эконометрике. М., «Научная книга», 2008.
3. ООО «Сумгаит химический промышленный парк» официальный. Веб-сайт. URL: <http://www.scip.az/index.php?lang=az> (дата обращения: 21.01.2019)
4. Основные направления стратегической дорожной карты для национальной экономики и ключевых секторов экономики были утверждены Указом Президента от 16 марта 2016 года.
5. Ядулла Гасанли, Расим Гасанов. Применение математических методов в экономических исследованиях. Нафта-Пресс, 2002. 334 с.
6. Fulkerson, D. 1961. A network flow computation for project cost curves. *Management Science* 7 (2): 167–178.
7. Moussourakis, J.; Haksever, C. 2010. Project compression with nonlinear cost functions. *Journal of Construction Engineering and Management* 136 (2): 251–259.
8. Kelly, J. 1979. Critical path planning and scheduling: mathematical basis. *Operations Research* 9 (3): 296–320.
9. Lamberson, L.; Hocking, R. 1970. Optimum time compression in project scheduling. *Management Science* 16 (10): 597–606.
10. Demeulemeester, E.; Herroelen, W.; Elmaghraby, S. 1993. Optimal procedures for the discrete time-cost trade-off problem in project networks. Research Report, Department of Applied Economics, Katholieke Universiteit Leuven, Leuven, Belgium.
11. Berman, E. 1964. Resource allocation in a PERT network under continuous activity time–cost function. *Management Science* 10 (4): 734–745.
12. The Observatory of Economic Complexity by Alexander Simoes. Веб-сайт. URL: <http://atlas.media.mit.edu/en/profile/country/aze> (дата обращения: 15.02.2019)
13. Ainsleigh P. L. «Theory of continuous-state hidden Markov models and hidden Gauss–Markov models,» Naval Undersea Warfare Cent., Newport, RI, NUWC Tech. Rep. 11 274, Mar. 2001.
14. Breusch T. S. and A. R. Pagan, 1979, A simple test for heteroscedasticity and random coefficient variation, *Econometrica* 47, 1287–1294.
15. Bazaraa M.; Shetty, B. 1979. *Nonlinear programming theory and algorithms*, Fifth Ed., New York: Wiley
16. Skutella M. 1998. Approximation algorithm for the discrete time-cost trade-off problem. *Mathematics of Operations Research* 23 (4): 909–929.

References

1. Kremer N. SH., Putuko B. A. *Ekonometrika*. M., «Edinstvo-Dana», 2007.
2. Marno Verbik. *Putevodel' po sovremennoj ekonometrike*. M., «Nauchnaya kniga», 2008.
3. 3000 «Sumgait himicheskij promyshlennyj park» oficial'nyj. Veb-sajt. URL: <http://www.scip.az/index.php?lang=az> (data obrashcheniya: 21.01.2019)
4. Osnovnye napravleniya strategicheskoy dorozhnoy karty dlya nacional'noj ekonomiki i klyuchevykh sektorov ekonomiki byli utverzhdeny Ukazom Prezidenta ot 16 marta 2016 goda.
5. Yadulla Gasanli, Rasim Gasanov. *Primenenie matematicheskikh metodov v ekonomicheskikh issledovaniyah*. Nafta-Press, 2002, 334 s.
6. Fulkerson, D. 1961. A network flow computation for project cost curves. *Management Science* 7 (2): 167–178.

-
7. Moussourakis, J.; Haksever, C. 2010. Project compression with nonlinear cost functions. *Journal of Construction Engineering and Management* 136 (2): 251–259.
 8. Kelly, J. 1979. Critical path planning and scheduling: mathematical basis. *Operations Research* 9 (3): 296–320.
 9. Lamberson, L.; Hocking, R. 1970. Optimum time compression in project scheduling. *Management Science* 16 (10): 597–606.
 10. Demeulemeester, E.; Herroelen, W.; Elmaghraby, S. 1993. Optimal procedures for the discrete time-cost trade-off problem in project networks. Research Report, Department of Applied Economics, Katholieke Universiteit Leuven, Leuven, Belgium.
 11. Berman, E. 1964. Resource allocation in a PERT network under continuous activity time-cost function. *Management Science* 10 (4): 734–745.
 12. The Observatory of Economic Complexity by Alexander Simoes. Veb-sajt. URL: <http://atlas.media.mit.edu/en/profile/country/aze> (data obrashcheniya: 15.02.2019)
 13. Ainsleigh P. L. «Theory of continuous-state hidden Markov models and hidden Gauss–Markov models,» Naval Undersea Warfare Cent., Newport, RI, NUWC Tech. Rep. 11 274, Mar. 2001.
 14. Breusch T. S. and A. R. Pagan, 1979, A simple test for heteroscedasticity and random coefficient variation, *Econometrica* 47, 1287–1294.
 15. Bazaraa M.; Shetty, B. 1979. *Nonlinear programming theory and algorithms*, Fifth Ed., New York: Wiley
 16. Skutella M. 1998. Approximation algorithm for the discrete time-cost trade-off problem. *Mathematics of Operations Research* 23 (4): 909–929.

Ходжаян Алла Рубенівна

аспірантка

*Державного науково-дослідного інституту
інформатизації та моделювання економіки*

Ходжаян Алла Рубеновна

аспірантка

*Государственного научно-исследовательского института
информатизации и моделирования экономики*

Khodzhaian Alla

Postgraduate of the

State Research Institute for Informatization and Economy Modeling

ORCID: 0000-0002-0940-2220

DOI: 10.25313/2520-2294-2019-5-4953

ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ОПТИМІЗАЦІЇ СТРУКТУРНО-ГАЛУЗЕВИХ ПРОПОРЦІЙ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ОПТИМИЗАЦИИ СТРУКТУРНО-ОТРАСЛЕВЫХ ПРОПОРЦИЙ ЭКОНОМИКИ УКРАИНЫ

GOVERNMENT REGULATION FOR OPTIMIZATION OF STRUCTURAL AND SECTORAL PROPORTIONS OF UKRAINIAN ECONOMY

Анотація. У статті розглянуто проблему забезпечення державного регулювання структурної трансформації національної економіки України. Метою статті є оцінка ефективності структурної політики в Україні у контексті оптимізації галузевих пропорцій в національній економіці. Проаналізовано хронологію, зміст і результативність виконання урядових програм зі структурної перебудови вітчизняної економіки. Обґрунтовано, що протягом останніх десятиліть Україна не спромоглася розробити та втілити комплексну стратегію подолання структурних диспропорцій в економіці, яка передбачала б системне і взаємоузгоджене застосування заходів промислової, зовнішньоторговельної, фінансової, інвестиційної, науково-освітньої політики, орієнтованої на підвищення частки наукоємних і високотехнологічних товарів та послуг у структурі ВВП. Верифіковано проблеми державної фінансової підтримки структурної модернізації економіки України. Дано оцінку ефективності використання в українській практиці різноманітних інструментів і механізмів структурної політики держави – експортно-кредитного агентства, індустріальних і технологічних парків, публічних закупівель. Виявлено, що регуляторний інструментарій застосовується непослідовно, недостатньо стимулюючи поступальний розвиток промислового сектору шляхом технічного переоснащення підприємств, зменшення енергоємності виробничих процесів тощо. Проаналізовано коефіцієнти еластичності структурних зрушень за базовими показниками соціально-економічного розвитку (валова додана вартість, зайнятість, капітальні інвестиції), що дозволило виявити чітко окреслену тенденцію до деіндустріалізації та технологічної примітивізації виробництва й послуг у низці секторів економіки України.

Ключові слова: структурна політика, державне регулювання, фінансова підтримка, деіндустріалізація, технологічна примітивізація виробництва, НДДКР, індустріальні парки, експортно-кредитне агентство, публічні закупівлі.

Аннотация. В статье рассмотрена проблема обеспечения государственного регулирования структурной трансформации национальной экономики Украины. Целью статьи является оценка эффективности структурной политики в Украине в контексте оптимизации отраслевых пропорций в национальной экономике. Проанализировано хронологию, содержание и результативность выполнения правительственных программ по структурной перестройке отечественной экономики. Обосновано, что в течение последних десятилетий Украина не смогла разработать и воплотить комплексную

стратегию преодоления структурных диспропорций в экономике, которая предусматривала бы системное и взаимосогласованное применение мер промышленной, внешнеторговой, фискальной, инвестиционной, научно-образовательной политики с целью повышения доли наукоемких и высокотехнологических товаров и услуг в структуре ВВП. Верифицированы проблемы государственного финансового обеспечения структурной модернизации экономики Украины. Дана оценка эффективности использования в украинской практике различных инструментов и механизмов структурной политики государства – экспортно-кредитного агентства, индустриальных и технологических парков, публичных закупок. Выявлено, что регуляторный инструментарий применяется непоследовательно, недостаточно стимулируя поступательное развитие промышленного сектора путем технического переоснащения предприятий, уменьшение энергоемкости производственных процессов и другое. Проанализированы коэффициенты эластичности структурных изменений по базовым показателям социально-экономического развития (валовая добавленная стоимость, занятость, капитальные инвестиции), что позволило выявить четкую тенденцию к деиндустриализации и технологической примитивизации производства и услуг в ряде секторов экономики Украины.

Ключевые слова: структурная политика, государственное регулирование, финансовая поддержка, деиндустриализация, технологическая примитивизация производства, НИОКР, индустриальные парки, экспортно-кредитное агентство, публичные закупки.

Summary. The article deals with the problem of ensuring state regulation of structural transformation in the national economy of Ukraine. The purpose of the article is to evaluate the effectiveness of structural policy in Ukraine in the context of optimization of sectoral proportions in the national economy. The chronology, content and implementation of government programs on restructuring domestic economy are analyzed. It's argued that over the past decades, Ukraine has failed to develop and implement a comprehensive strategy to overcome structural imbalances in the economy, which would involve systematic and coherent application of measures of industrial, foreign trade, fiscal, investment, scientific and education policy in order to increase the share of science-intensive and high-tech goods and services in GDP structure. Problems of providing state financial support for the purposes of structural shifts in Ukrainian economy are outlined. The effectiveness of using various instruments and mechanisms of the state structural policy, such as export-credit agencies, industrial and technological parks, public procurements, etc., is estimated. It's revealed that these instruments were applied inconsistently and insufficiently to stimulate progressive development of the industrial sector by means of technical enterprises re-equipment, energy intensity reduction in production processes, etc. Coefficients of structural changes elasticity in basic indicators of socio-economic development (gross value added, employment, capital investment) are analyzed. This allowed to reveal a clear tendency to technological decline in manufacturing and services in a number of sectors of the Ukrainian economy.

Key words: structural policy, state regulation, financial support, deindustrialization, technological primitivization of production, R&D, industrial parks, export-credit agency, public procurement.

Постановка проблеми. Виважена і системно обґрунтована політика держави щодо оптимізації галузево-секторальних пропорцій орієнтована на підвищення ефективності суспільного виробництва, формування конкурентних переваг та забезпечення стійкого розвитку національної економіки. Використовуючи різноманітні стимули та обмеження, держава скеровує суб'єктів економічних відносин до підвищення ділової активності у стратегічно пріоритетних галузях господарської діяльності, становлення яких наразі стримується високим рівнем ризику й значно віддаленою у часі перспективою окупності інвестиційних проектів. При цьому, відповідний набір регуляторних заходів має узгоджуватись із загальною економічною політикою держави і не суперечити взятим нею зобов'язанням в рамках міжнародних економічних організацій та інтеграційних проектів.

Особливої актуальності політика оптимізації структурно-галузевих пропорцій набуває для Укра-

їни, яка наразі намагається використати переваги глобалізації світового господарства для подолання низки хронічних проблем національної економіки, що дісталися їй у спадок від радянської адміністративно-командної системи управління і значно посилились в результаті часткової руйнації виробничо-експортного потенціалу у трансформаційний період. Це обумовлює необхідність аналізу ефективності вітчизняної структурної політики, її відповідності новітнім викликам реструктуризації виробничо-торговельних відносин з іншими країнами світу та збалансування галузево-секторальних співвідношень на макрорівні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам державного регулювання процесів структурно-галузевих трансформацій в національній економіці присвячено наукові доробки низки вітчизняних вчених, серед яких: Ю. І. Пилипенко [1], Ю. М. Чайка [2], Н. М. Попадинець [3], С. В. Куйбіда [4],

К. В. Наконечна [5], Т. В. Романова [6], А. О. Ходжаян [7] та ін. Зокрема, Ю. М. Чайка аргументує необхідність підтримки державою так званих «самоорганізаційних» механізмів реструктуризації економіки, до яких він відносить ціноутворення, конкурентне середовище, інвестиційний клімат, валютний курс тощо. Натомість Н. В. Наконечна розглядає механізм впливу держави на пропорції в економіці як взаємодію двох підсистем інструментів прямого і непрямого впливу (державне замовлення, державне інвестування, пільги та преференції). Т. В. Романова сформулировала концептуальні засади з побудови організаційно-економічного механізму реалізації структурної політики. А. О. Ходжаян на основі аналізу структурних проблем розвитку вітчизняної економіки обґрунтовано можливості стабілізації елементів відтворювальної та галузевої структури економіки. Віддаючи належне існуючим напрацюванням у даній сфері, слід зазначити, що аналізу ефективності наявної структурної політики в Україні залишається приділено недостатню увагу. Такий аналіз дозволить виявити ключові недоліки у сучасному регулюванні структурних змін в економіці України, а відтак — обґрунтувати першочергові напрями вдосконалення цієї системи.

Постановка завдання. Метою статті є визначення рівня ефективності структурної політики в Україні в контексті оптимізації галузевих пропорцій в національній економіці.

Виклад основного матеріалу. Ключовим механізмом практичної реалізації державою політики галузево-структурних перетворень є розробка і втілення відповідних урядових програм, що визначають стратегію оптимізації секторальних співвідношень в економіці з точки зору підвищення рівня її конкурентоспроможності. Починаючи з 1995 р., було здійснено ряд спроб розставити акценти щодо пріоритетів трансформації структури вітчизняної економіки, що втілились у програмних документах уряду. Однак переважна більшість з них залишились на проектному етапі, а ті, що були затверджені, так і не були виконані з огляду на завідома недосяжні масштаби структурних зрушень, передбачених в програмах (табл. 1).

Перший проект урядової Програми структурної перебудови, розроблений у 1995 р., був відхилений у парламенті ще на етапі формування концептуального варіанта і не отримав широкого обговорення. Підготовленому проекту програми бракувало чітко визначених шляхів та засобів оптимізації структури вітчизняної економіки за всіма базовими вимірами: відтворювальним, технологічним, секторальним, зовнішньоекономічним тощо. Іншими недоліком

документу були його декларативність, закритість від громадського обговорення, недостатня фінансова забезпеченість, відсутність критеріїв для оцінювання оптимального рівня структурних зрушень в національній економіці [11, с. 196].

У наступному проекті Програми структурної перебудови економіки, що був розроблений на середньостроковий період 1999–2003 рр., було задекларовано провідну роль держави у забезпеченні структурних трансформацій та їхні чітко окреслені цілі, серед яких підвищення конкурентоспроможності виробництва, нарощення експортного потенціалу, посилення соціальної орієнтації галузево-структурних зрушень, освоєння нової продукції, технологічне оновлення виробництва, перехід до енергозберігаючої моделі розвитку тощо. Також уперше проголошувався інноваційний тип розвитку економіки.

Однак на етапі реалізації спостерігалася розбіжність між задекларованими цілями Програми і реальною практикою. Зокрема, значна кількість державних інвестицій була спрямована у видобуток викопних енергоресурсів, незважаючи на поставлені цілі переходу до енергозберігаючої моделі розвитку та освоєння нових виробництв. Досить слабо були представлені менш капіталомісткі проекти в галузях швидкого обігу капіталу, проекти виробництва інноваційної продукції останніх технологічних укладів, проекти програми реструктуризації. Це мало місце внаслідок надто розмитого визначення галузево-технологічних пріоритетів структурних змін. Не менш важливим недоліком Програми виявилось надмірне покладання на залучення ПІІ і державного фінансування, обсяги яких по факту виявились набагато скромніші. Програма була достроково згорнута і вже у 2000 р. їй на заміну розроблено наступну на період 2001–2004 рр.

Третя Програма структурної перебудови економіки України являла собою переважно доопрацьований варіант попередньої за тим винятком, що в акценти в були перенесені з виконання окремих галузевих проектів на розширення сфери товарно-грошових відносин, посилення ринкових механізмів господарювання в цілому. Програма передбачала конкретні заходи посилення конкурентоздатності вітчизняних виробників, зокрема розробку механізму пільгового кредитування підприємств легкої та харчової промисловості та розвиток власної сировинної для них через запобігання неконтрольованого експорту сировинних ресурсів. З метою скорочення енергоємності передбачалось поступово зменшити частку енергоємних галузей виробництва (електроенергетики та чорної металургії), перепрофілювавши чи закривши

Таблиця 1

Основні державні програми із забезпечення структурно-галузевих трансформацій в економіці України

№	Назва програми	Мета і завдання програми	Концептуальні підходи до реалізації програми	Секторальні пріоритети програми
1.	Програма структурної перебудови економіки України (концептуальний варіант) 1995–1996 рр. — проект	Оптимізація галузевої структури економіки	Не сформульовані	Не визначені
2.	Програма структурної перебудови економіки України на середньостроковий період 1999–2003 рр.	Збільшення експортного потенціалу, посилення соціальної орієнтації, технологічне оновлення підприємств	Підвищення ролі держави; опора на власні ресурси, інноваційний тип розвитку	Переробна промисловість, транспорт і зв'язок, будівництво
3.	Програма структурної перебудови економіки України на середньостроковий період 2001–2004 рр.	Підвищення конкурентосдатності виробників через стимулювання попиту на внутрішньому ринку	Удосконалення ринкових механізмів господарювання	Скорочення частки паливоємних галузей: чорної металургії, електроенергетики
4.	Програма структурної перебудови економіки України на період до 2015 р.	Ефективне функціонування реального сектора економіки, розвиток конкурентного середовища	Активізація відтворювальних процесів та вдосконалення інституційного середовища	Наукоємне виробництво (інформаційно-комунікаційні технології; інновації в усіх галузях);
5.	Державна програма розвитку промисловості на 2003–2011 рр.	Розширення вітчизняного виробництва наукоємних товарів поглибленої переробки і зростання їхньої пропозиції на внутрішньому ринку	Підвищення ефективності управління державною власністю, удосконалення засобів державного регулювання	Ракетно-космічний комплекс, ІКТ, машинобудування, чорна металургія, хімічна галузь, деревообробка, харчова промислов.
6.	Загальнодержавна цільова економічна програма розвитку промисловості на період до 2017 р. — концепція проекту	Активізація інноваційно-інвестиційної діяльності промисловості, прискорення її інтеграції у світове господарство	Поеднання гнучкої бюджетної, податкової та фінансово-кредитної політики з ринковими механізмами	Авіаційна техніка, суднобудування, автомобілебудування, машини та обладнання, складна побутова техніка

Джерело: укладено автором за даними [8, с. 61–62; 9, с. 150–151; 10, с. 10–13]

переробні потужності, що не мають перспектив для запровадження енергозберігаючих технологій.

Проте даний програмний документ містив також явно нездійсненні цілі у сфері енергетики, зокрема щодо створення власного ядерно-паливного циклу, зменшення залежності від імпорту ядерного палива, що на пряму суперечить міжнародним зобов'язанням України. Необхідно зазначити, що третій Програмі бракувало й визначення заходів, які пропонували б новітні підходи до вирішення хронічних проблем енергетичного сектору України. В результаті цих та ряду інших недоліків Програму так і не було затверджено.

На заміну вищевказаній програмі у 2001 р. було розроблено четверту і наразі останню Програму структурної перебудови економіки вже на довгостроковий період до 2015 р. В останній Програмі враховано обмеженість інвестиційних ресурсів в Україні, тому для її практичного втілення передбачене точкове використання механізмів (наприклад, часткової компенсації вартості кредитних ресурсів) підтримки структурних зрушень за ключовим критерієм наукоємності виробництва. Вперше визначе-

но, що передумовою ефективних структурних змін в Україні повинно стати формування належного конкурентного середовища на внутрішньому ринку. Звертається увага на необхідність подолання монополізації вітчизняного виробництва, деструктивного протекціонізму, зменшення тінізації економіки та корупції. Наголошується на необхідності удосконалення практики регуляторного впливу на бізнес, аргументується необхідність інституційних перетворень з метою активізації структурних зрушень. Однак за відсутності політичної волі дана Програма також не була затверджена і втілена в життя.

По суті єдиним міжгалузевим програмним документом в Україні, що ставив за мету вдосконалення структури виробництва, був затверджений законодавчою і виконавчою гілками влади та діяв протягом усього передбаченого терміну, стала Державна програма розвитку промисловості на 2003–2011 рр., де було чітко вказано, що структурні зміни в реальному секторі економіки через прискорений розвиток обробної промисловості та інформаційних технологій є домінуючим фактором розвитку світового господарства [12, с. 6].

Державна програма розвитку промисловості ставила за мету розширення обсягів випуску вітчизняних наукоємних товарів та зростання їх пропозиції на внутрішньому ринку, але галузева спрямованість заходів її реалізації суперечила цій меті. Серед галузевих пріоритетів, крім високотехнологічних секторів (ракетно-космічний комплекс, машинобудування, сектор інформаційно-комунікаційних технологій), у програму містила ряд низькотехнологічних галузей: чорну та кольорову металургію, виробництво будівельних матеріалів, легку, деревообробну, хімічну і нафтохімічну, харчову промисловість тощо [13].

При цьому, цільові показники виконання програми відображали не зміни у співвідношенні між секторами економіки, а очікувану динаміку темпів зростання промислового виробництва, рентабельності, продуктивності праці, зайнятості. Жодних з запланованих показників зростання по закінченні терміну дії програми досягнуто не було. Також слід зазначити, що дана програма охоплювала лише промисловий сектор, тоді як програмних документів, що охоплювали б до того ж сектор послуг, в Україні не розроблялось.

Виправити недоліки Державної програми розвитку промисловості у 2003–2011 роках передбачалось у Загальнодержавній цільовій економічній програмі розвитку промисловості на період до 2017 року, однак далі розробки і офіційного затвердження проекту її концепції справа не дійшла. В даному проекті концепції більш раціонально визначені галузеві пріоритети структурних змін: авіаційна та ракетно-космічна техніка; суднобудування; автомобілебудування; устаткування для впровадження екологічно чистих технологій збору, транспортування, переробки та утилізації відходів; виготовлення технологічного обладнання для модернізації традиційних галузей промисловості України; сільськогосподарське машинобудування тощо [14].

Узагальнення програмних документів уряду України надало можливість ідентифікувати низку стратегічних і тактичних цілей загальнодержавної цільової економічної програми розвитку промисловості на період до 2017 року, до яких належать:

- формування оптимальних макроекономічних пропорцій та раціональної структури національного господарства;
- зростання конкурентоспроможності внутрішніх виробників на іноземних ринках й активізація експортного потенціалу країни;
- реалізація інноваційної моделі економічного зростання;
- розвиток виробництва вітчизняних товарів-аналогів, здатних замінити імпорتنі поставки;
- скорочення матеріалоемності вітчизняного виробництва, насамперед у сфері енергоемності;
- диверсифікація виробництва товарів і послуг через розвиток конкуренції на внутрішньому ринку [15, с. 37].

Беззаперечним здобутком проекту концепції стало визначення ключових індикаторів структурних змін, що очікувались в результаті виконання програми. Однак оскільки програма так і не була реалізована, її цільових структурних показників досягти не вдалося (табл. 2).

Дані таблиці 2 вказують на протилежні очікуваним тренди, які по-факту мали місце у вітчизняній економіці. Частка продукції інноваційного сектора машинобудування протягом 2005–2012 рр. замість зростання на 7,7 в.п. (з 13,3 до 21,0%) скоротилась на 3,3 в.п. Частка інноваційних товарів у загальному обсязі реалізованої промислової продукції станом на 2012 р. не досягла очікуваного діапазону 15–20%, а зменшилась на 3,2 відсоткових пункти — з 6,5 до 3,3%.

Як видно, в Україні було здійснено низку спроб урядового програмування процесів структурної трансформації національної економіки, проте жодна

Таблиця 2

Очікувані результати виконання Загальнодержавної цільової економічної програми розвитку промисловості на період до 2017 р., %

Показники	Очікувані результати		Фактичний стан	
	2012 р.	2017 р.	2005 р.	2012 р.
Частка продукції інноваційно-інвестиційного сектора машинобудування	21,0	32,0	13,3	10,0
Частка продукції сектора споживчих товарів	24,0	31,0	21,2	—
Частка продукції енергосировинного сектора	52,0	37,0	65,5	38,2
Частка інноваційної продукції в загальному обсязі реалізованої промислової продукції	15,0–20,0	30,0–35,0	6,5	3,3

Джерело: [9, с. 157]

з цих спроб не була реалізована взагалі або належним чином, відтак не забезпечила очікуваних результатів. Це вказує на те, що системна й комплексна структурна політика в Україні фактично відсутня.

Передусім слід зазначити, що в Україні взагалі не сформовано систему фінансової підтримки структурних зрушень. Основним джерелом фінансування структурних змін в економіці залишаються власні кошти підприємств — прибуток і амортизаційні відрахування. Проте прибутки, які залишаються у розпорядженні вітчизняних підприємств є переважно низькими внаслідок їх технологічного відставання та великого податкового навантаження, тоді як діюча система нарахування амортизації не дає можливості накопичити фонди, достатні хоча б для заміни зношеного обладнання, не кажучи про розширене відтворення.

Можливості фінансової підтримки за рахунок коштів державного бюджету обмежені необхідністю виконувати міжнародні зобов'язання перед МВФ щодо граничного дефіциту держбюджету на рівні 2,5% від ВВП, тоді як альтернативні інструменти залучення капіталу для реалізації структурних зрушень на кшталт фінансового лізингу, інститутів спільного інвестування, первинного розміщення цінних паперів існують у зародковому стані через нерозвиненість як фондового ринку, так і фінансового сектора в цілому [16, с. 60]. Поряд з цим, фінансовій підтримці пріоритетних виробництв за рахунок бюджетних коштів перешкоджає відсутність у правовому полі єдиної класифікації високотехнологічних товарів і послуг, що ускладнює чітку

ідентифікацію пріоритетних галузевих напрямів державної підтримки та закладає можливість для нераціонального використання відповідних коштів через спрямування їх у традиційні виробництва з низьким рівнем доданої вартості.

Однак навіть ті істотно обмежені бюджетні ресурси, що такі виділяються на економічну діяльність в Україні, розподіляються вкрай неефективно з точки зору надання підтримки галузево-структурним трансформаціям у національному господарстві (табл. 3).

Так з усіх видатків зведеного бюджету на економічну діяльність в 2014 р. 36,8% спрямовано на допомогу сировинним галузям: вугільній, нафтогазовій й електроенергетичній, тоді як у 2007 і 2012 рр. цей показник складав, відповідно 18,1% та 28%. Водночас частка видатків на розвиток сільського господарства у загальній структурі у період з 2007–2017 рр. зменшувалась з 19,8% до 12,6%, а самі видатки скоротилися на 41,7%. Найбільш показовою є ситуація з видатками на переробну промисловість, за досліджуваній період вони зменшилися на 93,2%, а їх частка у загальній структурі — з 1,1% до менш, ніж 0,1%. В структурі видатків зведеного бюджету на економічну діяльність 2017 р. витрати на потреби переробної промисловості та будівництва склали 1,8%, а їх обсяг зменшився порівняно з 2007 р. на 50,9%.

Чи не єдиним законодавчо передбаченим механізмом фінансової підтримки, який має на меті забезпечення структурних зрушень у вітчизняній економіці за галузево-секторальним принципом, є державне експортно-кредитне агентство (ЕКА),

Таблиця 3

Структура видатків зведеного бюджету України на економічну діяльність у 2007–2017 рр., %

Напрями економічної діяльності	2007	2012	2014	2016	2017
Сільське, лісове та рибне господарство; мисливство	19,8	12,0	11,2	8,7	12,6
Паливно-енергетичний комплекс:	18,1	28,0	36,8	3,4	2,7
– вугільна галузь;	13,7	20,6	33,9	3,1	2,5
– нафтогазова галузь;	3,5	6,5	0,1	0,2	0,2
– електроенергетична галузь	0,3	0,5	2,9	0,1	0,0
Відтворення мінерально-сировинної бази	1,4	1,1	0,4	-	-
Інша промисловість та будівництво:	2,8	2,0	0,7	0,8	1,8
– обробна промисловість;	1,1	0,4	0,1	-	-
– будівництво	0,1	0,3	0,4	0,5	0,4
Транспорт:	35,9	26,8	37,6	44,2	48,0
– дорожнє господарство	31,2	25,0	37,1	37,8	41,3
Дослідження і розробки в галузях економіки	2,5	2,1	2,2	1,5	1,4
Загальна економічна, торговельна та трудова діяльність	2,0	5,5	1,5	3,8	3,8
Зв'язок, телекомунікації та інформатика	0,4	0,3	0,0	0,6	0,9
Інше	17,1	22,2	9,3	37,0	28,8
Всього	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Джерело: укладено автором на основі даних [17, с. 22; 18, с. 33; 19, с. 35]

створення якого передбачене ЗУ «Про забезпечення масштабної експансії експорту товарів (робіт, послуг) українського походження шляхом страхування, гарантування та здешевлення кредитування експорту» [20]. Законодавство про ЕКА спеціально прописано так, щоб ця фінансова установа сприяла подоланню сировинної спеціалізації української економіки за рахунок розвитку експорту готової продукції. В законі вказаний вичерпний перелік товарних груп за УКТЗЕД, на які поширюється діяльність ЕКА. Він охоплює лише продукцію переробної промисловості: готові харчові продукти, предмети одягу, взуття, транспортні засоби, продукцію машино- і приладобудування, фармацевтичні препарати, меблі тощо.

Необхідно зазначити, що ЕКА за напрямом та інструментами свого впливу на виробничо-експортний потенціал (часткова компенсація відсоткової ставки за експортним кредитом, захист експортерів від ризику не платежу через надання державних гарантій, пільгове страхування експортних контрактів) є механізмом сприяння насамперед високотехнологічному експорту, оскільки він здебільшого опосередковується укладанням довгострокових контрактів, де умови залучення кредитів і державні гарантії відіграють вирішальну роль [21, с. 91].

Важливою перевагою ЕКА є також відповідність діяльності цієї інституції міжнародним принципам та правилам регулювання зовнішньоекономічних відносин, що закріплені Консенсусом країн-членів ОЕСР та договорами порозуміння Бернського союзу щодо надання/страхування експортних кредитів, які офіційно підтримуються державою. Необхідно зазначити, що Бернський союз створений з метою організації підтримки міжнародної торгівлі й одним з його основних завдань стало визначення узгоджених всіма зацікавленими сторонами умов кредитування і страхування зовнішньоторговельних операцій [22, с. 196]. Вироблені правила згодом лягли в основу угоди про заснування СОТ, відтак ЕКА належить до прийнятих у світовій практиці механізмів підтримки виробничо-експортного потенціалу, а фінансова підтримка через ЕКА на відміну від інших заходів експортного кредитування не викликає стурбованості іноземних партнерів щодо дотримання Україною міжнародних зобов'язань.

Однак незважаючи на наявність чинного законодавства, яким передбачено функціонування ЕКА, ця інституція в Україні досі не запущена в роботу. Прикінцеві положення ЗУ № 1792-VIII зобов'язали органи виконавчої влади створити вітчизняне ЕКА та розпочати його роботу протягом 6 місяців з дня набуття законом чинності у грудні 2016 р. Станом на початок 2019 р. ця норма залишається не ви-

конаною, відтак можна точно стверджувати, що профільне міністерство вже протягом півтора року саботує виконання даного закону.

Деякий досвід реалізації структурної політики Україна має у сфері сприяння залученню інвестицій у пріоритетні галузі економіки через індустріальні парки й інші подібні до них вільні економічні зони. Починаючи з 1998 р., в Україні почали створюватись перші прототипи індустріальних парків у формі так званих територій пріоритетного розвитку (ТПР), що розцінювались як регіональний інструмент відновлення депресивних територій шляхом залучення інвестицій та створення нових робочих місць. Необхідно зазначити, що ТПР до певної міри таки відіграли позитивну роль у покращенні соціально-економічного становища у деяких регіонах країни. У період дії спеціальних умов господарської діяльності на цих територіях з 1998 до 2005 рр. до них було залучено понад 3,9 млрд. дол. США інвестицій, що дозволило зберегти близько 54,7 тис. робочих місць. Середня заробітна плата працівників підприємств, розміщених на ТПР, у 2015 р. перевищувала середній рівень зарплати по країні на 27,9%. Підприємствами з ТПР протягом аналізованого періоду реалізовано товарів і послуг на суму 58,3 млрд. грн., з яких 19,5 млрд. грн. (33,4%) поставлено на зовнішні ринки [23].

Проте відчутних структурних зрушень в результаті функціонування ТПР у вітчизняній практиці не відбулося, оскільки цей інструмент використовувався без чітко виражених стратегічних орієнтирів. До того ж господарська діяльність на цих територіях не завжди велась за цільовим призначенням, що зрештою дискредитувало ТПР в очах суспільства і повністю знівелювало їх економічний ефект до 2005 р., коли суб'єкти підприємництва в ТПР були позбавлені пільг на законодавчому рівні.

Ключовими чинниками, що призвели до провалу державної політики щодо використання ТПР в Україні, стали:

- відсутність об'єктивних критеріїв до виявлення та відбору територій, на яких запроваджувався спеціальний режим інвестиційної діяльності;
- набуття чинності мораторію на подання до Кабінету Міністрів України пропозицій щодо створення нових ТПР у наступному році після запровадження цього інструментарію на практиці;
- фрагментарність та суперечливість нормативно-правового середовища з регламентації процедур створення й базових критеріїв функціонування ТПР, внаслідок чого виникли різні правові й податкові режими ведення господарської діяльності у ТПР різних регіонів.

Після ліквідації ТПР Україна не мала законодавчих інструментів створення податкових й інших стимулів для залучення інвестицій у пріоритетні сектори економіки до червня 2012 р., коли був ухвалений ЗУ «Про індустріальні парки» [24]. Проте даний нормативно-правовий акт має суттєвий недолік, який полягає у наданні вкрай обмеженого обсягу преференцій для господарської діяльності на території індустріальних парків. Зокрема, передбачене у Розділі VIII цього закону державне стимулювання індустріальних парків передбачає надання підтримки у наступній формі:

- звільнення від пайової участі у розвитку інфраструктури населеного пункту, в якому розташований парк, у разі будівництва об'єктів у межах індустріального парку;
- надання безвідсоткових кредитів (позик) та цільового фінансування на безповоротній основі для облаштування індустріального парку за рахунок коштів Державного бюджету України, якщо таке фінансування передбачено законом про держбюджет на відповідний рік;
- звільнення від сплати ввізного мита на устаткування, обладнання і комплектуючі до них, що не виробляється в Україні, не є підакцизними товарами і ввозиться з метою облаштування та здійснення господарської діяльності в межах індустріальних парків.

Порівняльний аналіз наборів стимулів для резидентів індустріальних парків, що діють у Польщі і Туреччині, з тими, які наявні в Україні, засвідчує, що вітчизняна система використання цього інструменту не є конкурентоздатною в регіоні. Вкрай незначний обсяг підтримки індустріальних парків у поєднанні з хронічними проблемами інвестиційної привабливості не дають можливості сформулювати через цей механізм належні стимули для залучення інвестицій та розгортання виробничої діяльності у високотехнологічних галузях. Як наслідок, хоча станом на грудень 2018 р. в Україні відкрито 49 індустріальних парків, 7 з них досі не обрали керуючу компанію, 13 — не подали документи на офіційну реєстрацію у Міністерстві економічного розвитку і торгівлі України для того, щоб отримати можливість користуватися державною підтримкою згідно чинного законодавства [25]. Статистичний облік результатів економічної діяльності резидентів індустріальних парків не ведеться, однак із зазначеного вище постає очевидним, що більшість парків функціонує лише формально, а сам інструмент не забезпечує передумов для структурних зрушень у промисловому секторі.

Необхідно зазначити, що з метою приведення чинного законодавства про індустріальні парки

у відповідність до вимог структурної перебудови економіки на розгляді у парламенті перебувають два ухвалені у першому читанні проекти законів № 2554а-д та № 2555а-д, що передбачають розширення переліку стимулів для активізації залучення ПП типу *greenfield*. Відповідні стимули охоплюють ряд податкових і митних преференцій для резидентів індустріальних парків, зокрема:

- повне звільнення резидентів парків від сплати податку на прибуток протягом перших п'яти років і стягнення 50% цього податку протягом другої п'ятирічки за умови реінвестування вивільнених коштів у розвиток виробництва;
- звільнення резидентів парків від сплати ввізного мита на інноваційне устаткування і обладнання для облаштування парку і проведення там профільної виробничої діяльності;
- надання резидентам парків п'ятирічної розстрочки на сплату ПДВ з імпорту інноваційного устаткування та обладнання для облаштування парку і проведення там профільної виробничої діяльності [26, с. 45].

Безперечно, таке розширення пільг для резидентів індустріальних парків в Україні сприятиме деякому зростанню інвестиційної привабливості вітчизняної економіки, однак навіть такий перелік преференцій поступається за масштабами підтримки й сферою охоплення тим, які надаються в країнах-сусідах в регіоні, не кажучи про ті країни, де індустріальні парки виступають одним з найбільших каталізаторів економічного розвитку.

Приблизно в такому ж урізаному стані, як і індустріальні парки, в Україні заходиться система надання субсидій на прикладні наукові розробки й інновації підприємств. Починаючи з 2005 р., в Україні скасовано практику застосування спеціального режиму оподаткування для підприємств, що здійснюють НДДКР і запроваджують інновації. Протягом 2002–2005 рр. чинний Закон України «Про інноваційну діяльність» містив Розділ V «Особливості оподаткування і митного регулювання інноваційної діяльності», яким передбачалось, що інноваційні підприємства залишали у своєму розпорядженні 50% від сплати ПДВ і податку на прибуток. Відповідні кошти зараховувались на спеціальний рахунок для подальшого використання виключно для фінансування науково-технічної діяльності та/або подальше розширення дослідно-експериментальної і науково-технологічної бази підприємства. Разом з цим, інноваційні підприємства мали право здійснювати прискорену амортизацію основних фондів та сплачувати 50% податку на землю. Колишня редакція закону також містила положення, які

передбачали пільгові умови митного регулювання при ввезенні в Україну сировини, устаткування та обладнання для реалізації інноваційних проектів, якщо відповідні аналоги не виробляються вітчизняними підприємствами [27, с. 137–138].

Поточна редакція ЗУ «Про інноваційну діяльність» містить положення тільки щодо фінансової підтримки інноваційної діяльності підприємств за рахунок коштів державного і місцевих бюджетів (стаття 17) шляхом:

- повного безвідсоткового кредитування для реалізації пріоритетних інноваційних проектів;
- часткового безвідсоткового кредитування (до 50%) на реалізацію інших інноваційних проектів;
- повної чи часткової компенсації суми відсотків, сплачуваних суб'єктами інноваційної діяльності комерційним банкам та/або іншим фінансово-кредитним установам за кредитування інноваційних проектів;
- надання держгарантій комерційним банкам, які кредитують пріоритетні інноваційні проекти;
- майнового страхування реалізації інноваційних проектів [28].

Очевидно, що за умов перманентного скорочення державної підтримки НДДКР фінансування інноваційної діяльності в Україні за розглянутими механізмами залишається недостатнім для забезпечення належного рівня інноваційної активності підприємств. У 2017 р. на інновації вітчизняні промислові підприємства витратили 9,1 млрд. грн., у тому числі на придбання машин, обладнання та програмного забезпечення — 5,9 млрд. грн. (64,7% загального обсягу інноваційних витрат), на внутрішні та зовнішні науково-дослідні розробки — 2,2 млрд. грн. (23,8%), на придбання інших зовнішніх знань (нових технологій) — 21,8 млн. грн. (0,2%). Основним джерелом фінансування інноваційних витрат залишаються власні кошти підприємств — 7704,1 млн. грн. (86,1% загальних витрат на інновації). Обсяг залучених кредитних коштів становив 594,5 млн. грн. (6,4%), коштів вітчизняних і іноземних інвесторів кредитів — 380,9 млн. грн. (4,1%), водночас обсяг фінансування з державного і місцевих бюджетів склав всього 322,9 млн. грн. або 3,4% від загального обсягу витрат.

Необхідно зазначити, що в країнах з високим рівнем розвитку фінансові ресурси на наукові розробки й інновації в діяльності підприємств залучаються також з різних джерел — приватних і державних. Однак засадничою відмінністю є те, що для більшості країн ОЕСР притаманний приблизно рівний розподіл використання коштів за державними і приватними джерелами фінансування на проведення НДДКР [29, с. 450].

Що стосується публічних закупівель, то їх використання як інструменту структурної політики обмежене міжнародними зобов'язаннями України перед СОТ у зв'язку з приєднанням до багатосторонньої угоди про публічні закупівлі в 2015 р. Відповідно до положень цієї угоди Україна відкрила доступ іноземним виробникам до участі у вітчизняних тендерах на закупівлі державою товарів та послуг і зобов'язалась не встановлювати будь-яких дискримінаційних бар'єрів, що можуть бути спрямовані на підтримку внутрішніх виробників за рахунок закордонних при проведенні публічних закупівель. Таким чином, поступовий розвиток міжнародного торгового права під егідою СОТ хоча і сприяє інтеграції України до світового господарства, проте позбавляє її можливості використання низки інструментів структурної політики, що активно застосовувались країнами Європи та новими індустріальними країнами Східної і Південно-Східної Азії протягом другої половини ХХ ст.

Слід зазначити, що попри приєднання до угоди СОТ про публічні закупівлі Україна не полишає спроб сформувати правові механізми, що могли б залишити певний простір для підтримки вітчизняного виробника у цій сфері та водночас не виходили за рамки міжнародних зобов'язань. Одним із таких механізмів є запровадження багатофакторної моделі оцінки тендерних пропозицій, суть якої полягає у врахуванні місцевої складової при визначенні переможців серед ряду тендерних пропозицій. Відповідні зміни передбачені ухваленим у першому читанні проектом закону України «Купуй українське, плати українцям» (про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо сприяння розвитку промислового виробництва та малого і середнього підприємництва) [30].

Ідея законопроекту полягає у розподілі публічних закупівель на дві групи: неспеціалізовані, де ціна залишатиметься єдиним критерієм оцінки тендерних пропозицій, та спеціалізовані, для яких поряд з ціною обов'язковим стане урахування критеріїв якості продукції та локалізації виробництва. Спеціалізовані закупівлі охоплюватимуть високотехнологічну продукцію машинобудування, приладобудування, транспортні засоби. Необхідно принципово зазначити, що чинний Закон України «Про публічні закупівлі» також передбачає можливість застосування багатофакторної оцінки, де вага цінового фактора в структурі приведеної вартості тендерних пропозицій складає щонайменше 70%, а вага решти критеріїв (умови оплати, гарантія, якість, місцева складова) — до 30%. Однак врахування цінового фактора обов'язкове, тоді як рештою факторів можна знехтувати, тому на практиці понад переможці 99% усіх тендерів визначаються лише на основі

урахування ціни. Розглянута законодавча новація не зменшує вагу цінового фактора (70%), однак для спеціалізованих закупівель зобов'язує враховувати решту факторів, з-поміж яких вага місцевої складової встановлюється на рівні щонайменше 20% у приведеній вартості тендерних пропозицій [31, с. 12]. Відтак законопроект виступає не альтернативою, а доповненням до діючого закону про публічні закупівлі, та повністю вписується у розроблену під нього технологію електронних закупівель «ProZorro».

Використання окресленого підходу до оцінки тендерних пропозицій надає змогу спрямувати певний потенціал публічних закупівель на досягнення цілей структурної перебудови вітчизняної економіки. Однак відверто популістська назва законопроекту у поєднанні з агресивною протекціоністською риторикою при його просуванні в законодавчому полі налаштували уряд України та міжнародну (передусім європейську) спільноту проти даної ініціативи [32, с. 33], що наразі заблокувало перспективи її практичної реалізації.

Інші інструменти структурної політики в Україні не використовувались і жодних передумов для їх застосування у майбутньому на сучасному етапі не передбачається. Більшість вітчизняних державних підприємств використовують застарілі технології, є збитковими та неефективними, тому не можуть слугувати інструментом підтримки попиту у стратегічно важливих секторах економіки. Державних венчурних фондів і банку розвитку в Україні ніколи не існувало. Не вбачається за доцільне розглядати в контексті структурної політики й заходи з розвитку конкурентного середовища (інвестиції у розбудову

інфраструктурних об'єктів, приватизацію державних підприємств, вдосконалення системи освіти тощо), оскільки вони ніколи не були підпорядковані єдиній меті досягнення галузево-структурних трансформацій в національному господарстві через відсутність визначеної на державному рівні мети як такої. У цьому, на нашу думку, полягає найбільший недолік державного регулювання структурно-галузевих трансформацій економіки України протягом усього періоду незалежності.

Результатом недоліків у вітчизняній структурній політиці є скорочення рівня ефективності відповідних зрушень у національній економіці, що можна спостерігати через динаміку показників еластичності, оскільки вони визначають взаємозв'язок між структурними змінами й залученими факторами виробництва (табл. 4).

За критерієм використання капітальних інвестицій як чинника структурних зрушень значення відповідного коефіцієнту еластичності (K_1) станом на 2016–2017 рр. перевищує 1 лише для фінансового сектору (1,36) та освіти (1,80). Це свідчить про деяку ефективність структурної політики у сфері капіталовкладень за цими секторами, адже кожен 1 в.п. приросту частки цих секторів у загальному обсязі капітальних інвестицій забезпечує випереджаючий приріст їх часток у структурі валової доданої вартості. За рештою досліджених секторів показники перебувають в діапазоні від 0 до 1, що вказує на слабкий взаємозв'язок між приростом капітальних інвестицій та структурними зрушеннями.

Промисловість вибивається із загальної тенденції з $K_1 = -13,6$, позаяк частка цього сектору у структурі

Таблиця 4

Коефіцієнти еластичності структурних змін базових показників соціально-економічного розвитку за видами діяльності в Україні у 2010–2017 рр.

Види економічної діяльності	2010–2012			2013–2015			2016–2017		
	K_1	K_2	K_3	K_1	K_2	K_3	K_1	K_2	K_3
Сільське господарство	0,93	1,33	0,70	1,26	0,07	18,60	0,65	0,08	-8,57
Промисловість	0,08	0,18	0,47	1,04	0,81	1,29	-13,64	3,88	-3,52
Будівництво	0,10	0,19	0,53	0,91	0,44	2,07	0,06	0,02	3,05
Оптова та роздрібна торгівля	0,61	0,94	0,65	0,31	0,18	1,77	0,92	-8,03	0,11
Транспорт	0,58	0,52	1,12	0,05	0,02	-2,54	0,25	0,04	-5,88
Інформація та телекомунікації	0,06	0,98	0,06	0,17	0,02	7,04	0,02	0,01	2,18
Фінансова і страхова діяльність	1,48	-1,97	0,75	2,86	0,48	5,96	1,36	0,26	5,28
Операції з нерухомим майном	0,45	2,87	0,16	2,31	0,24	-9,52	0,71	0,11	6,68
Освіта	0,03	0,10	0,28	37,26	21,96	-1,70	1,80	1,35	-1,33

Примітки: K_1 — еластичність частки сектора у ВДВ до частки у капітальних інвестиціях.

K_2 — еластичність частки сектора у зайнятості до частки у капітальних інвестиціях.

K_3 — еластичність частки сектора у ВДВ до частки у зайнятості.

Джерело: розраховано автором за даними [33; 34; 35]

ВДВ протягом 2016–2017 рр. зросла на 0,96 в.п. попри скорочення частки залучених капітальних інвестицій на 0,07 в.п. Аналогічна тенденція спостерігається у еластичності частки ВДВ за часткою зайнятих, що скоротилась у промисловості на 0,27 в.п. й обумовило показник K_3 на рівні $-3,5$. Однак це є радше проявом посткризового відновлення сектору, адже протягом попередніх періодів його відповідні показники були доволі помірними.

Відчутний позитивний ефект на зайнятість від капітальних інвестицій (K_2) спостерігається лише в освіті (1,80), секторах промисловості (3,88), оптової і роздрібною торгівлі ($-8,03$). Вплив же зайнятості на структуру секторів у ВДВ (K_3) залишається високим серед послуг — інформаційних (2,18), фінансових (5,28), пов'язаних з нерухомістю (6,68). Частки в економіці сільського господарства та транспорту протягом 2016–2017 рр. скорочувались, тоді як частка зайнятих у них зростала, що відображає найбільш руйнівну динаміку структурних деформацій з показниками відповідно $-8,57$ та $-5,88$. У цих секторах сформувалась виразна тенденція до технологічної примітивізації виробництва й послуг з подальшою заміною машинного обладнання важкою і малооплачуваною фізичною працею.

Висновки і перспективи подальших досліджень. Отже, протягом останніх десятиліть Україна не спромоглася розробити та втілити комплексну стратегію подолання структурних диспропорцій в економіці, яка передбачала системне і взаємоузгоджене застосування заходів промислової, зовнішньоторговельної, фіскальної, інвестиційної, науково-освітньої політики з метою підвищення частки наукоємних і високотехнологічних товарів та послуг у структурі ВВП. Станом

на 2019 р. Україна досі перебуває на початковому етапі пошуку власної моделі структуризації національної економіки. Слід погодитись, що: «в Україні ще не створено необхідних умов для забезпечення можливості одержання якісних результатів процесу структурної перебудови економіки» [36, с. 49].

Система регуляторного інструментарію застосовується непослідовно, тому недостатньо стимулює поступальний розвиток промислового сектору шляхом технічного переоснащення підприємств, зменшення енергоємності виробничих процесів тощо. Відбувається спорадичне використання окремих інструментів, що мають потенціал позитивного впливу на галузево-структурні співвідношення у національному господарстві, однак в силу своєї точкової дії та ряду чинників об'єктивного і суб'єктивного характеру застосовуються вкрай неефективно. Водночас спостерігається тенденція до поступової відмови навіть від настільки урізаного регуляторного впливу у міру інтеграції України у світове господарство на засадах лібералізації торговельно-економічних відносин.

Все зазначене вище зрештою призводить до подальшої примітивізації вітчизняного виробництва та сектору послуг, зниження продуктивності факторів виробництва, скорочення зайнятості, інтенсифікації трудової еміграції. Відтак постає нагальна необхідність розробки концептуальних засад формування і реалізації комплексної структурної політики держави з чітким визначенням секторальних пріоритетів розвитку на основі міжгалузевої програми системного застосування відповідних регуляторних інструментів, що будуть адекватними сучасним викликам інтеграції України у глобальний економічний простір.

Література

1. Пилипенко Ю. І. Інноваційні складові структурного реформування національної економіки України. Науковий вісник Національного гірничого університету. 2015. № 2(50). С. 80–85.
2. Чайка Ю. М. Державне регулювання структурних трансформацій економіки України. Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. 2013. № 1. С. 60–63.
3. Попадинець Н. М. Стратегічні цілі державної структурної політики України. Регіональна економіка. 2014. № 1. С. 175–183.
4. Куйбіда С. В. Формування нових підходів до реалізації структурної перебудови економіки України. Економіка та держава. 2017. № 9. С. 90–95.
5. Наконечна К. В. Особливості національної структури економіки та проведення національної структурної політики в Україні. Науковий вісник НУБіП України. 2016. № 246. С. 325–333.
6. Романова Т. В. Механізм формування структурної політики в умовах інтеграційних процесів. Економіка і регіон. 2016. № 5(60). С. 38–42.
7. Ходжаян А. О. Структурні метаморфози економіки України: можливості відтворення поступального розвитку. Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі: Economic Sciences. 2013. № 5 (61). С. 16–21.

8. Шепетько Р.І. Проблеми стратегічного планування економіки України у контексті неоіндустріальних перетворень. Науковий вісник Харківського державного університету. 2015. Вип. 12. Ч. 3. С. 60–64.
9. Хаустова В.Є. Нормативно-правова база державної підтримки розвитку промисловості України. Проблеми економіки. 2015. № 1. С. 149–167.
10. Біла С.О. Проекти програм структурної перебудови економіки України кінця XX –початку XXI ст.: аспекти їх суспільної ефективності. Історія народного господарства та економічної думки України. 2005. Вип. 37–38. С. 3–16.
11. Мельник А. Структурна корекція національної економіки на засадах полікритеріальності як необхідність і складова її системного реформування. Вісник Тернопільського національного економічного університету. 2011. № 5–2. С. 192–201.
12. Кіндзерський Ю.В. Деструктиви промислової політики в Україні та можливості їх подолання. Економіка України. 2012. № 12. С. 4–16.
13. Державна програма розвитку промисловості на 2003–2011 роки / Постанова Кабінету Міністрів України № 1174 від 28 липня 2003 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1174-2003-%D0%BF>.
14. Проект концепції Загальнодержавної цільової економічної програми розвитку промисловості на період до 2017 року/ Постанова Кабінету Міністрів України № 947-р від 9 липня 2008 р. URL: <https://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/947-2008-%D1%80>.
15. Штефан С.І. Сучасні особливості структурної політики України. Глобальні та національні проблеми економіки. 2015. Вип. 4. С. 36–40.
16. Реструктуризація промисловості у процесі посткризового відновлення: аналітична доповідь / О.В. Собакевич, А.І. Сухоруков, В.Г., Савенко та ін.; за заг. ред. Я.А. Жаліла. К.: НІСД, 2011. 112 с.
17. Черніков Д.О. Модернізація системи державної підтримки суб'єктів господарювання в Україні: аналітична доповідь. — К.: НІСД, 2013. 28 с.
18. Бюджет України у 2016 р.: Статистичний збірник / Департамент державного бюджету Міністерства фінансів України. К.: МФУ, 2017. 315 с.
19. Бюджет України у 2017 р.: Статистичний збірник / Департамент державного бюджету Міністерства фінансів України. К.: МФУ, 2018. 307 с.
20. Про забезпечення масштабної експансії експорту товарів (робіт, послуг) українського походження шляхом страхування, гарантування та здешевлення кредитування експорту / Закон України від 20 грудня 2016 р. № 1792-VIII. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1792-19>.
21. Галасюк В.В. Експортно-кредитне агентство як механізм розвитку високотехнологічного експорту України. Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія: Міжнародні економічні відносини та світове господарство. 2018. Вип. 18. Ч. 1. С. 89–93.
22. Волосович С.В. Страхування експортних кредитів: стан, проблеми та перспективи розвитку. Фінанси, грошовий обіг, кредит. 2011. Вип. 17/1. С. 193–198.
23. Території пріоритетного розвитку в Україні: проблеми і перспективи: аналітична записка / О. Єгорова; Національний інститут стратегічних досліджень. URL: <http://www.niss.gov.ua/articles/364>.
24. Про індустриальні парки / Закон України від 21 червня 2012 р. № 5018-VI URL: <https://zakon.rada.gov.ua/go/5018-17>.
25. Інформація про індустриальні (промислові) парки, включені до Реєстру індустриальних (промислових) парків / Міністерство економічного розвитку і торгівлі України. URL: <http://www.me.gov.ua/Documents/List?lang=uk-UA&id=6463d3ba-aa13-4e54-8db9-0f36642c43d9&tag=IndustrialniParkiVUkraini>.
26. Галасюк В.В. Індустриальні парки: світовий досвід та перспективи створення в Україні. Економічний аналіз. 2018. Т. 28. № 1. С. 40–50.
27. Вакім В.Е. Стимулювання інноваційної діяльності: порівняльно-правовий аспект. Економічна теорія та право. 2017. № 2(29). С. 134–145.
28. Про інноваційну діяльність / Закон України від 4 липня 2002 р. № 40-IV. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/40-15>.
29. Колодяжна І.В., Борблік К.Е. Джерела фінансування інноваційної діяльності підприємств України. Економіка і суспільство. 2017. Вип. 9. С. 448–453.
30. «Купуй українське, плати українцям» (про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо сприяння розвитку промислового виробництва та малого і середнього підприємництва) / Проект закону України № 7206 від 17 жовтня 2017 р. URL: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=62736.

31. Галасюк В. В. Державні закупівлі як інструмент промислового й економічного розвитку. Глобальний економічний простір: детермінанти розвитку: Матеріали IV Міжнародної науково-практичної конференції (м. Миколаїв, 15 грудня 2017 р.). Миколаїв: МНУ імені В. О. Сухомлинського, 2017. Ч. 1. С. 11–14.

32. Звіт про виконання угоди про асоціацію між Україною та Європейським Союзом / Урядовий офіс координації європейської та євроатлантичної інтеграції. URL: https://eu-ua.org/sites/default/files/inline/files/layout_16_02_final.pdf.

33. Валовий внутрішній продукт за виробничим методом та валова додана вартість за видами економічної діяльності / Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

34. Зайняте населення за видами економічної діяльності у 2000–2017 роках / Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

35. Капітальні інвестиції за видами економічної діяльності (2010–2017) / Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

36. Кухта П. Перспективи структурної перебудови економіки України. Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Економіка. 2013. Вип. 145. С. 46–49.

References

1. Pylypenko Yu. I. Innovatsiini skladovi strukturnoho reformuvannya natsionalnoi ekonomiky Ukrainy [Innovative components of structural reform of the national economy of Ukraine]. *Naukovyi visnyk Natsionalnoho hirnychoho universytetu*. 2015. # 2(50). S. 80–85.

2. Chaika Yu. M. Derzhavne rehuliuвання strukturnykh transformatsii ekonomiky Ukrainy [State regulation of structural transformations in the economy of Ukraine]. *Derzhava ta rehiony. Seriya: Ekonomika ta pidpriemnytstvo*. 2013. # 1. S. 60–63.

3. Popadynets N. M. Stratehichni tsili derzhavnoi strukturnoi polityky Ukrainy [Strategic goals of the state structural policy of Ukraine]. *Rehionalna ekonomika*. 2014. # 1. S. 175–183.

4. Kuibida S. V. Formuvannya novykh pidkhodiv do realizatsii strukturnoi perebudovy ekonomiky Ukrainy [Formation of new approaches to the structural adjustment of Ukraine's economy]. *Ekonomika ta derzhava*. 2017. # 9. S. 90–95.

5. Nakonechna K. V. Osoblyvosti natsionalnoi struktury ekonomiky ta provedennia natsionalnoi strukturnoi polityky v Ukraini [Features of the national structure of the economy and implementation of the national structural policy in Ukraine]. *Naukovyivisnyk NUBiP Ukrainy*. 2016. # 246. S. 325–333.

6. Romanova T. V. Mekhanizm formuvannya strukturnoi polityky v umovakh intehratsiinykh protsesiv [Mechanism of formation of structural policy under integration processes]. *Ekonomika i rehion*. 2016. # 5(60). S. 38–42.

7. Khodzhayan A. O. Strukturni metamorfozy ekonomiky Ukrayiny: mozhlyvosti vidtvorennia postupal noho rozvytku. [Structural metamorphoses of the Ukrainian economy: the possibilities of reproduction of steady development]. *Naukovyy visnyk Poltav'skoho universytetu ekonomiky i torhivli: Economic Sciences*. 2013. № 5 (61). S. 16–21.

8. Shepetko R. I. Problemy stratehichnoho planuvannya ekonomiky Ukrainy u konteksti neoindustrialnykh peretvoren [Problems of strategic planning of the Ukrainian economy in the context of neo-industrial transformations]. *Naukovyi visnyk Kharkivskoho derzhavnoho universytetu*. 2015. Vyp. 12. Ch. 3. S. 60–64.

9. Khaustova V. Ye. Normatyvno-pravova baza derzhavnoi pidtrymky rozvytku promyslovosti Ukrainy [Regulatory and legal basis of state support for the industrial development in Ukraine]. *Problemy ekonomiky*. 2015. #1. S. 149–167.

10. Bila S. O. Proekty prohram strukturnoi perebudovy ekonomiky Ukrainy kintsia XX — pochatku XXI st.: aspekty yikh suspilnoi efektyvnosti [Projects of structural adjustment programs of the Ukrainian economy in the end of XX — the beginning of XXI century: aspects of their social effectiveness]. *Istoriia narodnoho hospodarstva ta ekonomichnoi dumky Ukrainy*. 2005. Vyp. 37–38. S. 3–16.

11. Melnyk A. Strukturna korektsiia natsionalnoi ekonomiky na zasadakh polikryterialnosti yak neobkhdnist i skladova yii systemnoho reformuvannya [Structural correction of national economy on the principles of polycrystallinity as a necessity and component of its systemic reform]. *Visnyk Ternopil'skoho natsionalnoho ekonomichnoho universytetu*. 2011. # 5–2. S. 192–201.

12. Kindzerskyi Yu. V. Destruktyvy promyslovoi polityky v Ukraini ta mozhlyvosti yikh podolannia [Destructive industrial policy in Ukraine and opportunities to overcome them]. *Ekonomika Ukrainy*. 2012. # 12. S. 4–16.

13. Derzhavna prohrama rozvytku promyslovosti na 2003–2011 roky [State program of industrial development for 2003–2011] / Postanova Kabinetu Ministriv Ukrainy #1174 vid 28 lypnia 2003 r. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1174-2003-%D0%BF>.

14. Proekt kontseptsii Zahalnodержавnoi tsilovoi ekonomichnoi prohramy rozvytku promyslovosti na period do 2017 roku [Draft concept of the National Target Economic Program for the Development of Industry for the period up to 2017]

/ Postanova Kabinetu Ministriv Ukrainy # 947-r vid 9 lypnia 2008 r. URL: <https://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/947-2008-%D1%80>.

15. Shtefan S. I. Suchasni osoblyvosti strukturnoi polityky Ukrainy [Modern peculiarities of Ukrainian structural policy]. Hlobalni ta natsionalni problemy ekonomiky. 2015. Vyp. 4. S. 36–40.

16. Restrukturyzatsiia promyslovosti u protsesi postkryzovoho vidnovlennia: analitychna dopovid [Restructuring of industry in the post-crisis recovery process: analytical report]. / O. V. Sobakevych, A. I. Sukhorukov, V. H., Savenko ta in.; zazah. red. Ya. A. Zhalila. K.: NISD, 2011. 112 s.

17. Chernikov D. O. Modernizatsiia systemy derzhavnoi pidtrymky subiektiv hospodariuvannia v Ukraini: analitychna dopovid [Modernization of the state support system for business entities in Ukraine: an analytical report]. — K.: NISD, 2013. 28 s.

18. Biudzhety Ukrainy u 2016 r.: Statystychnyi zbirnyk [Budget of Ukraine in 2016: Statistical Yearbook] / Departament derzhavnogo biudzhetu Ministerstva finansiv Ukrainy. K.: MFU, 2017. 315 s.

19. Biudzhety Ukrainy u 2017 r.: Statystychnyi zbirnyk [Budget of Ukraine in 2017: Statistical Yearbook] / Departament derzhavnogo biudzhetu Ministerstva finansiv Ukrainy. K.: MFU, 2018. 307 s.

20. Pro zabezpechennia mashtabnoi ekspansii eksportu tovariv (robit, posluh) ukraïnskoho pokhodzhennia shliakom strakhuvannia, harantuvannia ta zdeshevlennia kredytuvannia eksportu [On ensuring the large-scale expansion of export of goods (works, services) of Ukrainian origin by insurance, guarantee and cheapening of export credits] / Zakon Ukrainy vid 20 hrudnia 2016 r. # 1792-VIII. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1792-19>.

21. Halasiuk V. V. Eksportno-kredytne ahentstvo yak mekhanizm rozvytku vysokotekhnolohichnoho eksportu Ukrainy [Export-credit agency as a mechanism for Ukrainian high-tech exports development]. Naukovy ivisnyk Uzhhorodskoho natsionalnoho universytetu. Seriia: Mizhnarodni ekonomichni vidnosyny ta svitove hospodarstvo. 2018. Vyp. 18. Ch.1. S. 89–93.

22. Volosovych S. V. Strakhuvannia eksportnykh kredytiv: stan, problemy ta perspektyvy rozvytku [Export Credit Insurance: Condition, Problems and Development Prospects]. Finansy, hroshovybiobih, kredyt. 2011. Vyp. 17/1. S. 193–198.

23. Terytorii priorytetnoho rozvytku v Ukraini: problemy i perspektyvy: analitychna zapyska [Territories of priority development in Ukraine: problems and prospects: an analytical note] / O. Yehorova; Natsionalnyi instytut stratehichnykh doslidzhen. URL: <http://www.niss.gov.ua/articles/364>.

24. Pro industrialni parky [On industrial parks] / Zakon Ukrainy vid 21 chervnia 2012 r. # 5018-VI URL: <https://zakon.rada.gov.ua/go/5018-17>.

25. Informatsiia pro industrialni (promyslovi) parky, vklucheni do Reiestru industrialnykh (promyslovykh) parkiv [Information on industrial parks included in the Register of Industrial Parks] / Ministerstvo ekonomichnoho rozvytku i torhivli Ukrainy. URL: <http://www.me.gov.ua/Documents/List?lang=uk-UA&id=6463d3ba-aa13-4e54-8db9-0f36642c43d9&tag=IndustrialniParkiVUkraini>.

26. Halasiuk V. V. Industrialni parky: svitovi dosvid ta perspektyvy stvorennia v Ukraini [Industrial parks: world experience and prospects in Ukraine]. Ekonomichnyi analiz. 2018. T. 28. #1. S. 40–50.

27. Vakim V. E. Stymuliuvannia innovatsiinoi diialnosti: porivnialno-pravovyi aspekt [Stimulation of innovation activity: a comparative legal aspect]. Ekonomichna teoriia ta pravo. 2017. # 2(29). S. 134–145.

28. Pro innovatsiinu diialnist [On innovation activity] / Zakon Ukrainy vid 4 lypnia 2002 r. # 40-IV. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/40-15>.

29. Kolodiazhna I. V., Borblik K. E. Dzherela finansuvannia innovatsiinoi diialnosti pidpriemstv Ukrainy [Sources of innovation activity financing of Ukrainian enterprises]. Ekonomika i suspilstvo. 2017. Vyp. 9. S. 448–453.

30. «Kupui ukrainske, platy ukraintsiam» (pro vnesennia zmin do deiakykh zakonodavchykh aktiv Ukrainy shcho do spriannia rozvytku promyslovoho vyrobnytstva ta maloho i serednoho pidpriiemnytstva) [«Buy Ukrainian, Pay to Ukrainians» (on amendments to some legislative acts of Ukraine on promoting the development of industrial production and small and medium enterprises)] / Proekt zakonu Ukrainy # 7206 vid 17 zhovtnia 2017 r. URL: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=62736.

31. Halasiuk V. V. Derzhavni zakupivli yak instrument promyslovoho y ekonomichnoho rozvytku [Public Procurement as an Instrument for Industrial and Economic Development]. Hlobalnyi ekonomichnyi prostir: determinanty rozvytku: Materialy IV Mizhnarodnoi naukovo-praktychnoi konferentsii (m. Mykolaiv, 15 hrudnia 2017 r.). Mykolaiv: MNU imeni V. O. Sukhomlynskoho, 2017. Ch.1. S. 11–14.

32. Zvit pro vykonannia uhody pro asotsiatsiiu mizh Ukrainoiu ta Yevropeiskym Soiuzom [Report on implementation of the Association Agreement between Ukraine and the European Union] / Uriadovi ofis koordynatsii yevropeiskoi ta yevroatlantychnoi intehtatsii. URL: https://eu-ua.org/sites/default/files/inline/files/layout_16_02_final.pdf.

33. Valovyi vnutrishnii product za vyrobnychym metodom ta valova dodana vartist za vydamy ekonomichnoi diialnosti [Gross domestic product by production method and gross value added by type of economic activity] / Derzhavna sluzhba statystky Ukrainy. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

34. Za iniatenaselennia za vydamy ekonomichnoi diialnosti u 2000–2017 rokakh [Employed population by type of economic activity in 2000–2017]. / Derzhavna sluzhba statystky Ukrainy. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

35. Kapitalni investytsii za vydamy ekonomichnoi diialnosti (2010–2017) [Capital investments by type of economic activity (2010–2017)] / Derzhavna sluzhba statystky Ukrainy. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

36. Kukhta P. Perspektyvy strukturnoi perebudovy ekonomiky Ukrainy [Prospects for economic restructuring of Ukrainian economy]. Visny k Kyivskoho natsionalnoho universytetu imeni Tarasa Shevchenka. Ekonomika. 2013. Vyp. 145. S. 46–49.

Барвінська Єлизавета Стефанівна

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту і міжнародного підприємництва
Національний університет «Львівська політехніка»*

Барвинская Елизавета Стефановна

*кандидат экономических наук, доцент,
доцент кафедры менеджмента и международного предпринимательства
Национальный университет «Львовская политехника»*

Barvinska Yelyzaveta

*Phd in Economics, Associate Professor
Lviv Polytechnick National University*

Барвінська Христина Анатоліївна

*кандидат технічних наук,
доцент кафедри транспортних технологій
Національний університет «Львівська політехніка»*

Барвинская Кристина Анатольевна

*кандидат технических наук,
доцент кафедры транспортных технологий
Национальный университет «Львовская политехника»*

Barvinska Khrystyna

*Phd of Technical Sciences
Lviv Polytechnick National University
ORCID: 0000-0003-3464-3728*

DOI: 10.25313/2520-2294-2019-5-5004

**УПРАВЛІННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНОЮ ПОВЕДІНКОЮ
АВТОТРАНСПОРТНОГО ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ
МІЖНАРОДНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ**

**УПРАВЛЕНИЕ ОРГАНИЗАЦИОННЫМ ПОВЕДЕНИЕМ
АВТОТРАНСПОРТНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ В УСЛОВИЯХ
МЕЖДУНАРОДНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**

**MANAGEMENT OF THE ORGANIZATIONAL
BEHAVIOR OF A MOTORVEHICLE COMPANY
IN INTERNATIONAL ECONOMIC ACTIVITIES**

Анотація. Дана стаття присвячена особливостям управління персоналом автотранспортних підприємств, які виконують міжнародні договори поставок вантажів у Європу, Азію і у зворотному напрямі. Авторами узагальнено теоретичні положення щодо наукового розвитку менеджменту персоналу у напрямі поведінкових наук, який має широке застосування у міжнародному менеджменті і недостатньо вивчається українськими дослідниками та розроблено методологію дослідження формування організаційної поведінки персоналу автотранспортного підприємства, яке виконує міжнародні автоперевезення. Розроблено практичні рекомендації щодо удосконалення планування діяльності підприємств із прогнозуванням поведінкового фактора людського ресурсу при виконанні запланованих обсягів міжнародних автоперевезень.

Розроблена методологія визначає вплив факторів зовнішнього середовища автотранспортного підприємства за однакою безпосереднього та опосередкованого впливу на формування тих факторів внутрішнього середовища підприємства, які, у свою чергу, впливають на формування організаційної поведінки як управлінського, так і виробничого персоналу автотранспортних підприємств з урахуванням особливостей виконання міжнародних договорів.

Розроблено практичні рекомендації щодо удосконалення планування діяльності автотранспортних підприємств в умовах міжнародної економічної діяльності із застосуванням експертного методу з участю психологів у складі експертів для прогнозування змін в організаційній поведінці персоналу та успішного забезпечення людським ресурсом виробничо-господарських планів підприємств.

Такий підхід до управління персоналом дозволить певним чином вирішити важливу проблему діючих підприємств із міжнародних автоперевезень – потребу у кваліфікованих керівниках, робітниках і обслуговуючому персоналі, підвищення зацікавленості у якісному і своєчасному виконання договірних зобов'язань, зниження плинності працівників, цільове забезпечення інвестуванням у людський ресурс.

Ключові слова: організаційна поведінка персоналу, людський ресурс, фактори впливу внутрішнього середовища підприємства, фактори впливу зовнішнього середовища підприємства, планування діяльності автотранспортного підприємства.

Аннотация. Эта статья посвящена особенностям управления персоналом автотранспортных предприятий, которые выполняют международные договора поставок грузов в Европу, Азию и в обратном направлении. Авторы обобщили теоретические положения о научном развитии менеджмента персонала в направлении поведенческих наук, которое имеет широкое применение в международном менеджменте и недостаточно изучается украинскими исследователями и разработано методологию исследования формирования организационного поведения персонала автотранспортного предприятия, которое выполняет международные автоперевозки. Разработано практические рекомендации по усовершенствованию планирования деятельности предприятий с прогнозированием поведенческого фактора человеческого ресурса при выполнении запланированных объемов международных автоперевозок.

Разработанная методология определяет влияние факторов внешней среды автотранспортного предприятия за определением непосредственного и посредственного влияния на формирование тех факторов внутренней среды предприятия, которые, в свою очередь, влияют на формирование организационного поведения как управленческого, так и производственного персонала автотранспортных предприятий с учетом особенностей выполнения международных договоров.

Разработано практические рекомендации по усовершенствованию планирования деятельности автотранспортных предприятий в условиях международной экономической деятельности, с применением экспертного метода с участием психологов в составе экспертов для прогнозирования изменений в организационном поведении персонала и успешного обеспечения человеческим ресурсом производственно-хозяйственных планов предприятий.

Такой подход к управлению персоналом позволит определенным образом решить важную проблему действующих предприятий по международным автоперевозкам – потребность в квалифицированных руководителях, рабочих и обслуживающем персонале, повышения заинтересованности в качественном и своевременном выполнении договорных обязательств, снижения увольнений работников, целевого обеспечения инвестированием человеческого ресурса.

Ключевые слова: организационное поведение персонала, человеческий ресурс, факторы влияния внутренней среды предприятия, факторы влияния внешней среды предприятия, планирование деятельности автотранспортного предприятия.

Summary. This article is devoted to the peculiarities of the management of the personnel of motor transport enterprises, which execute international contracts of deliveries of goods to Europe, Asia and in the opposite direction. The authors generalize the theoretical positions regarding the scientific development of personnel management in the direction of behavioural sciences, which is widely used in international management and is not sufficiently studied by Ukrainian researchers and developed a methodology for research on the formation of organizational behaviour of the personnel of the motor transport enterprise, which carries out international auto transportations. Practical recommendations for improvement of enterprise activity planning with prediction of behavioural factor of human resource during implementation of planned volumes of international road transportation are developed.

The developed methodology determines the influence of factors of the external environment of the motor transport company on the basis of direct and indirect influence on the formation of those factors of the internal environment of the enterprise, which, in turn, affect the formation of organizational behaviour as managerial and production personnel of motor transport enterprises, taking into account the peculiarities of implementation of international treaties.

Practical recommendations for improving the planning of motor transport enterprises in the conditions of international economic activity with the use of an expert method with the participation of psychologists in the composition of experts for forecasting changes in organizational behaviour of the personnel and successful provision of production and economic plans of enterprises by human resources was developed.

This approach to management personnel will definitely solve the important problem of existing enterprises with international transportation the need for skilled managers, workers and staffs, increasing interest in quality and timely fulfillment of contractual obligations, lower employee turnover, provide targeted investment in human resources.

Key words: *organizational behaviour of the personnel, human resources, factors of the internal environment of the enterprise, factors of the external environment of the enterprise, planning of the activity of the motor transport enterprise.*

Постановка проблеми. Україна географічно знаходиться у центрі Європи на перетині автошляхів зі сходу на захід і навпаки, тому міжнародні автоперевезення повинні розвиватись як пріоритетна галузь національної економіки. Однією із проблем цих підприємств є недобір фахового персоналу, через негативний стан ринку праці у зв'язку з еміграцією кваліфікованого працездатного населення. За даними Держкомстату у структурі зовнішньої торгівлі послугами у 2018 році експорт послуг автотранспортування становив усього 5,1%, імпорт відповідно 9,9% на суму 431216,7 тис. дол. що становить 3,64% від загальної суми наданих послуг зовнішньою торгівлею. За 2018 рік автомобільним транспортом України було перевезено 134,4 млн. тонн вантажів, що на 6,3% більше, ніж за 2017 рік, у тому числі, за міжнародним сполученням було перевезено 7,3 млн. тонн вантажів (на 3,1% більше, ніж позаторік). За видами продукції найбільшу частку займають харчові продукти, напої та тютюнові вироби — 16,27% та продукти сільського господарства, лісового, рибальства та інші відповідно 6,6% [1]. Враховуючи перспективи подальшого розвитку таких виробництв потреба у автомобільних перевезеннях міжнародного сполучення логічно зростатиме. На цій підставі необхідно розробляти наукові і практичні заходи щодо удосконалення управління людським ресурсом як на державному рівні, так і на рівні підприємств, які планують свій розвиток. Умови для ознайомлення та впровадження в українських підприємствах позитивного закордонного досвіду в управлінні персоналом існують, але не завжди наявне бажання керівників його застосовувати, що є підставою не прогнозованої поведінки підлеглих. Вивчення організаційної поведінки персоналу за факторами, які, формують її у рамках автотранспортного підприємства із міжнародних перевезень, яке характеризується складною специфікою та розроблення заходів із забезпечення позитивних впливів на неї, дозволить забезпечити виконання виробничого плану із якісним персоналом відповідної чисельності.

Аналіз останніх досліджень. Необхідність удосконалення підходів в управлінні персоналом стала

завданням багатьох вітчизняних та зарубіжних науковців. Організаційна поведінка персоналу українськими дослідниками менеджменту розглядається, в основному, у двох напрямках матеріального і морального стимулювання праці та у конфліктах і стресах без урахування специфіки видів економічної діяльності. В [2, с. 152] автори зазначають: «На основі вивчення інтересів працівників щодо можливостей задоволення їх потреб застосовують стимули, тобто зовнішні спонукання до формування певної поведінки, досягнення конкретних результатів тощо... Стимули можуть бути матеріальними (заробітна плата, надбавки, доплати, цінні подарунки, участь у прибутках тощо) та моральними (грамоти, медалі, похвала, підвищення за посадою та ін.). В. А. Співак розглядаючи «особистість працівника як суб'єкт — об'єкт управління» дає визначення трудової поведінки «поведінка індивіда є продуктом його власної психічної діяльності, результат взаємодії особистості із середовищем, виявлення особистої моральності, яка формується в процесі онтогенезу і соціалізації» [3, с. 69]. Заслужовує уваги підхід в управлінні персоналом згідно теорії поколінь, який полягає в урахуванні достоїнств і недоліків чотирьох груп поколінь для ефективного організування трудового процесу. Безумовно, на такий підставі також формується організаційна поведінка персоналу підприємства [4, с. 60].

Вибір нами теми дослідження ґрунтується на актуальності особливостей розвитку галузі міжнародних перевезень та забезпеченні їх важливим людським ресурсом шляхом урахування у плануванні діяльності автотранспортних підприємств впливу тих факторів зовнішнього і внутрішнього середовища, від яких залежить поведінковий фактор працівників.

Формування цілей статті. Метою статті є розвиток теоретико-методологічних положень та практичних рекомендацій у вирішенні проблем управління персоналом із урахуванням специфіки підприємств міжнародних автоперевезень. Для досягнення цієї мети авторами поставлені та вирішені завдання:

узагальнено специфіку управління персоналом автотранспортних підприємств в умовах міжнародних перевезень, розроблено метод управління організаційною поведінкою персоналу з урахуванням факторів внутрішнього та зовнішнього впливу на її формування та застосування експертного методу у плануванні діяльності підприємства з метою визначення сили впливу організаційної поведінки працівників на реалізацію виробничих планів.

Виклад основного матеріалу. Необхідність економічного зростання в Україні вимагає перегляду напрямів економічної політики країни, безумовно, державне сприяння у розвитку пріоритетних галузей не виключає прийняття важливих рішень у розвитку інших галузей економіки. Враховуючи сприятливе розташування України для здійснення міжнародних перевезень, на засіданні Стратегічного комітету уряду В. Гройсманом було зазначено: «Україна має всі можливості для розвитку інфраструктури та може конкурувати із сусідами по логістиці та якості транспортних послуг... Це обслуговування національної економіки» [5]. Таке бачення Прем'єр-міністра не зовсім відповідає результатам розвитку цього напрямку міжнародної торгівлі послугами, але вказує на значний потенціал і можливості розвитку міжнародного транспортування у тому числі автоперевезень, які значною мірою можуть поповнити іноземною валютою бюджет України. За міжнародними правилами укладання договорів купівлі-продажу Інкотермс 2010 договори на перевезення автомобільним транспортом можуть укладатись за сімома (EXW, FCA, CPT, CIP, DAF, DDU, DDP) із одинадцяти умов поставок. Отже, підприємства, які здійснюють міжнародні автоперевезення повинні передбачити зростання попиту на такий вид послуг, а це, в свою чергу, вимагає конкретних управлінських рішень в удосконаленні управління всіма видами ресурсів необхідними для розвитку автотранспортних підприємств.

Зростаючою проблемою підприємств із автоперевезень є забезпечення людським ресурсом, який за кількістю і якістю стає все більш непрогнозованим і ризикованим. Зі слів одного із найбагатших людей Америки минулого століття Сема Уолтона «Люди — ключ до успіху» [6, с. 4] можна зробити висновок про те, яку роль відіграє людський фактор в успішному американському бізнесі, на розвиток якого інтенсивно працює американське суспільство. Посилення дефіциту людського ресурсу в Україні значною мірою відчувають іноземні інвестори, яким саме недорога українська праця була привабливою протягом кінця минулого і початку цього століття. Відношення до праці людини, як необхідної умови

її існування, стали підставою для неодноразових етапів еміграції. Держкомстат України повідомляє стан міграційного руху населення за січень 2019 року, міграційний приріст між прибуттям і вибуття складає 3851 чол., у цілому, це не є позитивним чинником, так як в Україні збільшується чисельність азійського населення, якому не характерний високий рівень освіти та фаховості, і це, в основному, продавці фруктово-овочевої продукції на продуктових ринках, які не є претендентами на кваліфіковані робочі місця. Для їх залучення до роботи на виробництві бракує не тільки кваліфікації, знань, але бажання та бачення своєї участі.

У найкоротший час в Україні необхідно змінювати підходи у керівництві людським ресурсом і на ділі визнати, що в українському підприємстві людський ресурс повинен перетворитись у вмотивований людський капітал з високим рівнем кваліфікації при умові достатнього інвестування. З приводу цього один із засновників відомої корпорації IBM Девід Мерсер зазначає: «В IBM кожного новенького розглядають як вкладення засобів у розмірі до 1 млн. ф. ст. і відповідно відносяться до комплектування кадрів» [7, с. 43].

Останнім часом в Україні запроваджуються заходи із підвищення рівня знань керівництва з управління підприємствами з участю іноземних консультантів, проводяться спеціальні курси, семінари, конференції, на яких можна підсилити знання із конкретних напрямів менеджменту, але не всі, особливо керівники малих і середніх підприємств використовують такі можливості. Складність управління українським виробничим персоналом також полягає у необхідності впровадження інновацій діючими автотранспортними підприємствами в умовах подолання опору та несприйняття працівниками необхідних організаційних змін, що вимагає особливих навиків в управлінні поведінкою персоналу.

Традиційний підхід в управлінні персоналом тільки через матеріальне стимулювання, безпеку та задовільні умови праці не відповідає вимогам сьогодення і вимагає різносторонніх знань для поведінкового виміру. Хоторнський експеримент Елтона Мейо доказав, що поведінка групи (колективу) працівників залежить не тільки від взаємодії для досягнення економічного результату — високої продуктивності праці, але соціальних норм взаємодії членів групи, сприяння і уваги керівництва до підлеглих тобто людських стосунків [6, с. 23]. Дослідження поведінки людей у трудовому процесі в американському менеджменті розпочались у 60-х роках минулого століття і актуальні сьогодні. Фред Лютенс, американський дослідник напряму організаційної

поведінки людей зазначає, що цей напрям набагато складніший ніж попередній — людських стосунків, а саме: «Тепер мало хто буде оспорювати той факт, що підхід організаційної поведінки з усім обсягом пов'язаних із ним знань у наші дні домінує у поведінковому вимірі менеджменту і залишається таким в осяжному майбутньому» [6, с. 9].

Українські вчені [8, с. 5] зазначають, що «організаційна поведінка — це галузь соціальних наук, яка прагне будувати теорії, що можуть бути використані для передбачення, розуміння і контролінгу поведінки в організаціях». Із цим твердженням не зовсім можна погодитись, так як в умовах сьогодення організаційна поведінка працівників перестала бути відображенням тільки соціальних теорій та методів, вона вимагає більш різностороннього підходу до її вивчення та прогнозування при плануванні виробничо-господарської діяльності підприємств.

Українськими дослідниками менеджменту організаційна поведінка працівника чи колективу, в основному, розглядається як похідна від системи морального та матеріального заохочення залежить від економічного результату діяльності підприємства у цілому. Значну роль в організації матеріального стимулювання праці відводиться системам оплати праці, методам оцінювання колективного чи індивідуального результатів, при цьому праця розглядається, як необхідна поведінка кожної людини спричинена необхідністю її існування. Зміст її потреб фізіологічних чи інтелектуального зростання формують трудову активність людини та відповідну поведінку на підприємстві. На даний час в управлінні персоналом українського підприємства доцільно розвивати і використовувати одну із більш сучасних моделей матеріального стимулювання праці Лаймана Портера і Едварда Лоулера [9, с. 381]. В основі цієї процесійної моделі розглядаються процес мотивування, починаючи від оцінки працівником прикладених трудових зусиль для одержання потрібного результату до повної релевантної винагороди, яка складається із справедливого матеріального заохочення та внутрішнього задоволення від виконаної роботи за змістом — відповідністю до фахового рівня та обсягом. Враховуючи складність та відповідальність праці перевізників при виконанні міжнародних перевезень, застосування даної моделі при побудові системи матеріального і морального стимулювання праці є найбільш рекомендованою.

Вище викладені передумови щодо формування організаційної поведінки на підприємствах, дають можливість нам визначити саме поняття організаційної поведінки працівників українського автотранспортного підприємства в умовах міжна-

родної економічної діяльності. На нашу думку, організаційна поведінка — це оцінка та реагування кожного працівника або колективу на управлінські дії керівництва в умовах розвитку, стабільності чи реформування підприємства із забезпеченням соціальних, культурних потреб та професійного зростання працівника.

Економічний результат автотранспортного підприємства в умовах міжнародної економічної діяльності тісно пов'язаний із ефективністю реагування його на впливи зовнішнього середовища і є досить складним для планування величини його результату. Сучасний менеджмент не можна уявити без використання науки про системи і вивчення управління підприємством як відкритої системи елементів (факторів), яка постійно вимушена змінюватись під впливом елементів (факторів) зовнішнього середовища. В процесі управління такими підприємствами із міжнародних перевезень необхідно досліджувати і прогнозувати фактори зовнішнього середовища, які безпосередньо або опосередковано впливають не тільки на його економічний результат, але на формування організаційної поведінки персоналу автотранспортного підприємства.

Нами запропоновано наступний перелік факторів зовнішнього середовища та їх характеристику, які впливають на підприємство в цілому, впливають, зокрема, на процес формування організаційної поведінки персоналу (табл. 1).

Фактори зовнішнього середовища характеризуються взаємозв'язками та взаємозалежністю між собою, невизначеністю через різний ступінь забезпечення інформацією, різною швидкістю зміни впливу кожного із них.

Внутрішнє середовище автотранспортного підприємства складається із факторів (елементів системи), які повинні забезпечити виконання його місії — задоволення потреб підприємств-виробників товару, матеріалів у міжнародних перевезеннях та на її основі формуються цілі підприємства і його підрозділів. Цілі сформовані за напрямками менеджменту: виробничі, фінансові, маркетингові, соціальні, які за ознакою спеціалізації праці визначають завдання відповідним підрозділам структури управління підприємством. Організаційна структура управління підприємством забезпечує, за встановленими взаємозв'язками, між рівнями управління реалізацію планів виробничо-господарської діяльності. Факторами внутрішнього середовища підприємства, окрім цілей та структури управління, є: технологія — це способи перетворення вхідних ресурсів (матеріальних, фінансових, технологічних, інформаційних, людських) з допомогою технічних засобів

Таблиця 1

Характеристика впливу факторів зовнішнього середовища на формування організаційної поведінки автотранспортного підприємства в умовах міжнародної економічної діяльності

Назва фактора	Характеристика впливу фактора зовнішнього середовища на формування організаційної поведінки автотранспортного підприємства
Споживачі автотранспортних послуг (вітчизняні та зарубіжні)	Безпосередній, через умови договорів (ціни, умови поставок, санкції та штрафи), потенційність, ефективні зовнішні зв'язки
Постачальники ресурсів (матеріальних, фінансових, технічних, інформаційних)	Безпосередній, ціна та якість ПММ, транспортних засобів, запасних частин та їх обслуговування, рівень інформаційного забезпечення
Інфраструктура галузі	Безпосередній, стан доріг, придорожній сервіс, вартість дорожнього проїзду, обслуговування транспортних засобів, засоби комунікацій
Законодавство (вітчизняне та зарубіжне)	Безпосередній, через організаційні дії керівництва у дотриманні вітчизняних та зарубіжних стандартів автоперевезень, податкові зобов'язання
Конкуренти у сфері автотранспортних послуг	Безпосередній, переваги у рівні технічного забезпечення транспортними засобами, соціального забезпечення працівників, ціноутворення
Стан української економіки	Безпосередній, економічне зростання збільшує потребу у вітчизняних та міжнародних перевезеннях, спад відповідно зменшує їх обсяги, зростає або знижується соціальна безпека персоналу, зміна вартості кредитів для фінансового забезпечення підприємств
Міжнародне середовище	Безпосередньо через міграційні процеси, ціни на міжнародних ринках на послуги, державне регулювання у країнах-партнерах
Соціально-культурний рівень	Опосередкований через недостатнє соціальне забезпечення та відсутність можливості приймати участь у суспільних та культурних заходах, туризмі, тощо, відсутність умов для дотримання релігійних традицій.
Політичні події	Опосередкований через порушення стабільності суспільного життя, непередбачувані зміни у законодавстві, зменшення інвестицій через політичну нестабільність
Науково-технічний прогрес	Опосередковано, розробка нових моделей транспортних засобів, застосування нових джерел енергії, засобів комунікацій

Джерело: розробка авторів

у автотранспортні послуги; персонал — людський ресурс, якому характерні здібності, компетенції, сприйняття, потреби фізіологічні, соціальні, влади, поваги та професійного зростання.

Цілі підприємства із міжнародних перевезень, як фактор внутрішнього середовища підприємства, в першу чергу, повинні реагувати і формуватись під впливом факторів зовнішнього середовища. Вони класифікуються за ознакою періоду реалізації на довгострокові, середньострокові та короткострокові та в процесі функціонування повинні постійно змінюватись та відповідно змінювати плани. Цілі також повинні бути ще конкретними і вимірними — такими є вимоги до ефективного планування та зниження ризиків у діяльності підприємства в умовах міжнародної економічної діяльності. Часто керівництво підприємств ігнорує планування, як вид управлінської діяльності, через нестабільність економіки країни, її не прогнозованість, що позбавляє його визначеності у прийнятті управлінських рішень і призводить до кризових ситуацій. Планування забезпечення виробничим персоналом є найбільш складним, непрогнозованим саме через психологічну

реакцію персоналу на планування і реалізацію будь-яких змін, пов'язаних із організаційним удосконаленням. З урахуванням вищевказаних особливостей авторами визначено перелік факторів, які впливають на формування організаційної поведінки персоналу в процесі трудової діяльності та, які необхідно враховувати при плануванні виробничо-господарської діяльності підприємств із автоперевезень (рис. 1).

Форми влади і стилі керівництва на автотранспортних підприємствах не завжди відповідають сучасним підходам у виборі форми впливу на підлеглого. У розумінні закону балансу влади, за яким підлеглий залежить від керівника при розподілі завдань, матеріальних ресурсів, а керівник, у свою чергу, залежить від результату виконання підлеглим його виробничого завдання, вміння і розуміння виконання виробничого завдання відбувається взаємовплив двох сторін. Цей закон, як принцип управління, лежить в основі ефективного менеджменту, керівник виступає як радник, а не прикажчик при виконанні роботи підлеглим, несе відповідальність за своєчасне забезпечення завданням, ресурсами, умовами праці та за результат. Застосування влади



Рис. 1. Фактори внутрішнього середовища організації, під впливом яких формується організаційна поведінка персоналу

Джерело: розробка авторів

примусу, прискіпливого контролювання характерні авторитарному керівництву в умовах необхідних змін у виробничих завданнях замінюються вмінням домовлятися, поради, розумінням складних життєвих ситуацій підлеглого, зацікавленням у винагороді для отримання запланованого результату самим підлеглим. При міжнародних перевезеннях керівник знаходиться на віддалі, часто необхідно вносити зміни у маршрути, час перебування у дорозі через несовісності навантажувально-розвантажувальні роботи, затримки на митницях при оформленні документів, непередбачене технічне обслуговування, погодні перешкоди та інше вимагають у водіїв-перевізників прийняття самостійно неузгоджених управлінських рішень, які не завжди відповідають оцінці ситуації керівником і є підставою конфліктів, стресів.

Система оцінювання та мотивування результатів праці на підприємствах із міжнародних перевезень часто відбувається за принципом «як домовились», без розроблення і узгодження з трудовим колективом положень про умови праці, оцінювання результатів та погодженої системи морального та матеріального заохочення. Відсутність формалізованих положень може породжувати незадоволення працівників як в управлінському складі, так і у висококваліфікованих водіїв необ'єктивним підходом до справедливої оцінки складності праці та її оплати. Для управлінського складу обов'язковими повинні бути юридичні знання для правового захисту, зв'язки з вітчизняними і зарубіжними вантажовідправниками, посередницькими фірмами для планування повного завантаження транспортних засобів в обидві сторони. У міжнародних маршрутах, окрім вищезгаданих обставин водії-перевізники, які мають середньо-спеціальну або вищу освіту несуть високу

відповідальність за пошкодження вантажу, неякісні навантажувально-розвантажувальні роботи. Необхідними для водіїв є: елементарне знання іноземної мови, знання міжнародних правил дорожнього руху, застосування наставництва щодо менш кваліфікованого водія, дотримання часового режиму, психологічної сумісності під час маршруту з метою уникнення нервових зривів, стресів, зміщення або відсутності вихідних чи святкових днів та інше — ці умови вимагають об'єктивної оцінки та урахування складних ситуацій при мотивуванні водіїв. КЗпП містить перелік різносторонніх доплат і надбавок, які повинні доповняти постійну частину оплати праці (тарифну, розцінки) і спонукати персонал підприємства до якісного виконання договірних умов.

Рівень організаційного забезпечення трудової активності працівників, у першу чергу, полягає у створенні умов для підготовки і підвищення кваліфікації управлінського складу, водіїв із міжнародних перевезень та майстрів-ремонтників в межах підприємства або у спеціалізованих навчальних закладах із подальшим удосконаленням мотивації їх праці. Планування режимів та умов відпочинку в межах підприємства та відпочинкових зонах, з метою відновлення фізичного стану, витривалості, психологічної рівноваги. Впровадження етичних норм та інших заходів із підвищення організаційної культури.

Рівень технічного забезпечення трудового процесу, який значною мірою впливає на якість автотранспортних перевезень, безпечність та тривалість маршрутів — це наявність обслуговуючого та ремонтного підрозділу із сучасним технічним обладнанням та своєчасним забезпеченням необхідними запасними частинами та матеріалами.

Система внутрішніх комунікацій — це міжрівневі управлінські комунікації, комунікації керівник — підлеглий, горизонтальні — між працівниками одного підрозділу або різних при виконанні спільного завдання. Ефективні внутрішні комунікації позитивно впливають на організаційну поведінку персоналу, доведення керівництвом інформації про плани, повна інформація про зміни у підприємстві створює прогнозовану поведінку з боку працівників. Специфіка міжнародних перевезень вимагає чітких, зрозумілих внутрішніх комунікацій при укладенні договорів з підприємствами вантажовідправниками, із транспортно-інформаційним сервісом «Транспортика» та іншими логістичними компаніями при виконанні мультимодального транспортування збірних вантажів з або до Європи, Азії.

Стабільність виробничої програми підприємств із міжнародних перевезень необхідна для зниження плинності працівників, створення умов визначеності у професійному зростанні, соціальній активності, позитивній організаційній поведінці працівників. Цей фактор залежить від фахового рівня управлінців шляхом створення інформаційної бази добросовісних замовників вантажоперевезень (які повністю і своєчасно оплачують послуги), договорами із логістичними компаніями, які забезпечують участь у мультимодальних автоперевезеннях консолідованих (збірних) вантажів, які дають можливість завантажити транспортний засіб в обидві сторони, а також бути учасниками комбінованих поставок з участю залізниці, морського, повітряного та внутрішнього водного транспортування.

Планування виробничої діяльності підприємств із міжнародних автоперевезень є складним управлінським процесом, вимагає оперативного реагування на зміни у зовнішніх зв'язках та формування відповідної внутрішньої політики у поведінці персоналу. Наявність психологічних факторів в організації праці (складності завдання, відповідальності, професійності, нервового напруження) є необхідністю урахування

їх при формуванні цілей та їх реалізації. Застосування у менеджменті експертних методів дає можливість отримати повну і точну оцінку управлінських рішень. В умовах підприємств із міжнародних автоперевезень доцільно використовувати один із видів індивідуальних експертних методів — інтерв'ю, який не є складним навіть для невеликих підприємств, дозволяє використовувати при його реалізації технічний зв'язок з експертами. Формується група експертів, які обізнані з даним видом діяльності, його проблемами, успішними рішеннями при їх розв'язанні, а також обов'язково із участю фахівця із психології у роботі із водіями автоперевезень. Менеджер-аналітик завчасно готує питання із найбільш непрогнозованих і вразливих ситуацій у міжнародних автоперевезеннях. Із наявних відповідей експертів менеджер-аналітик виключає недоцільні, які не зменшують ризики та не вказують на підвищення продуктивності праці, із решти формується правильна позиція у плануванні виробничої програми, а відтак прогнозованого складу персоналу підприємства.

Висновки з даного дослідження та перспективи подальших досліджень в даному напрямі. На підставі вищевикладеного в управлінні персоналом необхідно залучати фахівців, які би могли оцінювати реагування працівників автотранспортного підприємства на стан факторів внутрішнього середовища, який впливає на формування організаційної поведінки працівників в процесі їх трудової діяльності. Реагування факторів внутрішнього середовища автотранспортних підприємств на виклики зовнішнього середовища з урахуванням міжнародного призводить до непрогнозованої поведінки персоналу, а відтак його плинності. В умовах міжнародної діяльності такі ситуації є ризикованими і ускладнюють планування діяльності автотранспортних підприємств, якісні послуги яких, при зростанні виробництва товарів, сировини та матеріалів є необхідними. Дану проблему потрібно постійно вирішувати новими знаннями та методами її ліквідування.

Література

1. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
2. Кузьмін О. Є. Керівництво організацією: Навч. посібник / О. Є. Кузьмін, Н. Т. Мала, О. Г. Мельник, І. С. Процик. — Львів: Вид-во Національного університету «Львівська політехніка», 2008. — 244 с.
3. Спивак В. А. Организационное поведение и управление персоналом / В. А. Спивак. — СПб: Издательство «Питер», 2000. — 416 с.
4. Спасибо М. Теория поколений для рынка труда Украины / М. Спасибо // Ежем. практ. журнал: Управление персоналом. — Киев: «МЕДИА-ПРО», 2019. — № 3. — С. 60–71.
5. Гройсман В. Б. Доповідь на черговому засіданні Стратегічного комітету уряду. Урядовий портал, 08.04.2019 р.
6. Лютенс Ф. Организационное поведение / Ф. Лютенс. М: ИНФРА, 1999. 692 с. (Пер. с англ. 7-го изд.).

7. Мерсер Д. ИВМ: управление в самой преуспевающей корпорации мира / Д. Мерсер. — М.: Прогресс, 1991. — 456 с. (Пер. с англ. / Общ. ред. и предисл. В. С. Загашвили).
8. Власова А. М. Організаційна поведінка: навч. посіб. / Власова А. М., Савчук Л. М., Савінова В. Б. — К.: КНЕУ, 1998. — 96 с.
9. Мескон М. Основы менеджмента / Мескон М., Альберт М., Хедоури Ф. М.: Дело, 1992. — 702 с. Пер. с англ.

References

1. [Electronnui resurs]. — Regym dostupu: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
2. Kuzmin O. Ye. Kerivnyctvo organizacieiu: Navch.pos. / O. Ye. Kuzmin, N. T. Mala, O. G. Melnuk, I. S. Procyk. — Lviv: Vyd-vo Nacionalnyi Universytet Lvivska Polytechnika, 2008. — 244 s.
3. Spivak V. A. Organizacionnoe povedenie i upravlenie personalom / V. A. Spivak. — SPb: Izdatelstvo «Piter», 2000. — 416 s.
4. Spasibo M. Teoria pokolenij dla rynku truda Ukrainy / M. Spasibo // Egem. prakt. gurnal: Upravlenie personalom. — Kiev: «MEDIA-PRO», 2019. — № 3. — S.60–71.
5. Groisman V. B. Dopovid na chergovomu zasidanni Strategichnogo komitetu uriadu. Uriadovyi portal, 08.04.2019 r.
6. Lyutens F. Organizacionnoe povedenie / F. Lyutens. M: INFRA, 1999. — 692 s. (Per.s.angl.7-go izd.)
7. Merse D. IBM: upravlenie v samoi preuspevayushchei korporacii mira / D. Merse. M.: Progress, 1991. — 456 s. (Per.s.angl./Obshch.red.i predisl. V. S. Zagashvilli).
8. Vlasova A. M. Organizaciina povedinka: navch. pos. / Vlasova A. M., Savchuk L. M., Savinova V. B. K: KNEU, 1998. — 96 s.
9. Meskon M. Osnovy menedgmenta / Meskon M., Albert M., Hedouri F. M: Delo, 1992. — 702 s. Per.s.angl.

Іванюк Сергій Русланович

студент

Київського національного університету імені Тараса Шевченка

Иванюк Сергей Русланович

студент

Киевского национального университета имени Тараса Шевченко

Ivaniuk Serhii

Student of the

Taras Shevchenko National University of Kyiv

Приказюк Наталія Валентинівна

доктор економічних наук, доцент,

в.о. завідувача кафедри страхування,

банківської справи та ризик-менеджменту

Київський національний університет імені Тараса Шевченка

Приказюк Наталия Валентиновна

доктор экономических наук, доцент,

и.о. заведующего кафедрой страхования,

банковского дела и риск-менеджмента

Киевский национальный университет имени Тараса Шевченко

Prykaziuk Nataliia

D. Sc in Economics, Associate Professor,

Acting Head of Department of Insurance, Banking and Risk Management

Taras Shevchenko National University of Kyiv

ORCID: 0000-0002-7813-8590

DOI: 10.25313/2520-2294-2019-5-4971

КРЕДИТНИЙ РИЗИК ТА ЙОГО ВИЗНАЧАЛЬНІ ФАКТОРИ В УКРАЇНІ

КРЕДИТНЫЙ РИСК И ОПРЕДЕЛЯЮЩИЕ ЕГО ФАКТОРЫ В УКРАИНЕ

CREDIT RISK AND ITS DETERMINING FACTORS IN UKRAINE

Анотація. У даній статті здійснено аналіз сучасного стану кредитного ризику в Україні, а зокрема частки простроченої заборгованості по кредитах в загальній сумі наданих кредитів по банківській системі в цілому, а також здійснена спроба знайти певні взаємозв'язки між величиною кредитного ризику та іншими різними макроекономічними показниками.

У ході дослідження виявлено, що поточний стан кредитного ризику та частки непрацюючих кредитів є дуже високим, і більш ніж кожна друга гривня в усьому обсязі наданих банками кредитів є проблемною, більшість прострочених кредитів мають терміни, що перевищують три місяці. Сучасний розмір частки простроченої заборгованості є одним з найбільших за усю зафіксовану історію банківської практики у всіх країнах світу. А фізичні особи взагалі нездатні обслуговувати кредит, якщо він був оформлений в іноземній валюті, частка таких непрацюючих кредитів складає більше 95%. Зрозуміло, що це не може проходити безслідно, а такий високий розмір частки простроченої заборгованості здійснює вагомий дестабілізуючий вплив на функціонування банківської системи та економіки в цілому.

Також було здійснено спробу простежити взаємозв'язки між величиною кредитного ризику, а зокрема частки простроченої заборгованості, з іншими макроекономічними показниками. Так досліджувались взаємозв'язки з динамікою курсу гривні до долара, з індексом інфляції, з обсягом наданих кредитів усього, з величиною норматива великих кредитних ризиків Н8, з вартістю кредитних ресурсів для фізичних осіб (величиною відсоткової ставки за кредитами),

з кількістю банків, з величиною облікової ставки НБУ, з часткою безробіття та з величиною середньої заробітної плати в Україні. В результаті проведеного дослідження, а саме побудови багатофакторної регресійної моделі залежності частки простроченої заборгованості від визначених найвпливовіших на неї факторів, власних розрахунків було виявлено, що найвагомішими факторами впливу стали курс гривні до долара та індекс інфляції.

Ключові слова: кредитний ризик, прострочена заборгованість, непрацюючі кредити, взаємозв'язки кредитного ризику.

Аннотація. В статтю проведено аналіз сучасного стану кредитного ризику в Україні, а в частині доли просроченої заборгованості по кредитах в загальній сумі виданих кредитів по банківській системі в цілому, а також здійснена спроба знайти деякі взаємозв'язки між розміром кредитного ризику і іншими різними макроекономічними показниками.

В ході дослідження виявлено, що теперішній стан кредитного ризику і частка непрацюючих кредитів є дуже високим, і більше ніж кожна друга гривня в загальному обсязі виданих банками кредитів є проблемною, більшість просрочених кредитів мають строки, перевищуючі три місяці. Текущий розмір частки просроченої заборгованості є одним з найбільших за всю зафіксовану історію банківської практики в усіх країнах світу. А фізичні особи взагалі не здатні обслуговувати кредит, якщо він оформлений в іноземній валюті, частка таких непрацюючих кредитів становить більше 95%. Зрозуміло, що це не може проходити безслідно, і такий високий розмір частки просроченої заборгованості здійснює важке дестабілізуюче вплив на функціонування банківської системи і економіки в цілому.

Також була здійснена спроба знайти взаємозв'язки між величиною кредитного ризику, а в частині долей просроченої заборгованості, з іншими макроекономічними показниками. Так досліджувалися взаємозв'язки з динамікою курсу гривні до долара, з індексом інфляції, з загальним обсягом виданих кредитів, з величиною норматива великих кредитних ризиків (Н8), зі стоимостью кредитних ресурсів для фізичних осіб (розміром кредитної процентної ставки), з кількістю банків, з розміром учетної ставки НБУ, з рівнем безробіття і розміром середньої заробітної плати в Україні. В результаті проведеного дослідження, а саме побудови багатофакторної регресійної моделі залежності частки просроченої заборгованості від визначених впливаючих на неї факторів, власних розрахунків було визначено, що найважливішими факторами впливу стали курс гривні до долара і індекс інфляції.

Ключевые слова: кредитный риск, просроченная задолженность, неработающие кредиты, взаимосвязи кредитного риска.

Summary. In this article, an analysis of the modern state of credit risk, and in particular the share of arrears in the total amount of loans issued by the whole banking system. Also an attempt was made to find some interrelations between the credit risk and some other macroeconomic indicators.

During the research was found that the current state of credit risk and the share of non-performing loans is very high, and more than every second hryvnia in all loans issued by banks is overdue, and that the majority of non-performing loans have a period exceeding three months. The current size of the share of overdue debts is one of the largest for the entire recorded history of banking practice in all countries of the world. And individuals are generally not able to service the loan, if it was issued in foreign currency, the share of such non-performing loans is more than 95%. It is clear that this can not pass without a trace and such a high proportion of arrears has a significant destabilizing effect on the functioning of the banking system and the economy as a whole.

Also an attempt was made to find some interrelations between credit risk's size, and in particular the share of overdue debt, with the variety of other macroeconomic indicators. In this context, investigated the interrelations with the dynamics of the hryvnia course against the dollar, with the inflation index, with the total amount of issued loans, with the size of the standard of large credit risks (H8), with the cost of credit resources for individuals (the size of the credit interest rate), with the number of banks, with the size of the NBU discount rate, with the unemployment rate and the size of the average wage in Ukraine. In a result of this study, notably of building a multifactor regression model of the dependence of the share of overdue debt on certain influencing it factors, own calculations, it was determined that the hryvnia against the dollar rate and the inflation index were the most important factors of influence.

Key words: credit risk, arrears, non-performing loans, credit risk interrelations.

Постановка проблеми. Кредитний ризик — це невід’ємна складова в діяльності комерційного банку, саме через це вказаний ризик є для банку особливим об’єктом аналізу і управління, оскільки дохід банку залежить від ефективності ризик-менеджменту. Зростаючий кредитний ризик перетворюється у головне джерело банківського ризику загалом. Комерційні банки, як і вся банківська система, покликані уособлювати надійність і безпеку, тому є необхідність постійного аналізу стану кредитного ризику як для банку так і для банківської системи загалом, та пошуків можливих факторів зростання рівня кредитного ризику для ефективного ризик-менеджменту та вирішення наявних проблем.

Також в умовах негативного впливу коливань курсу гривні, нестабільності економіки, військових дій на сході України підвищується ризиковість діяльності банків, особливо кредитної. За таких умов у банківській системі України відбувається зростання рівня негативно класифікованої заборгованості, через що створюються значні резерви для відшкодування можливих втрат за кредитними операціями, які негативно позначаються на рівні капіталізації банків, довірі населення та на стані банківської системи України як такої.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження особливостей прояву кредитного ризику, вдосконалення функціонування банківської системи, зокрема процесу управління кредитними ризиками банківської діяльності, привертає

увагу як зарубіжних, так і вітчизняних науковців і практиків. Теоретичні та методичні аспекти ризик-менеджменту кредитного ризику відображені в роботах провідних вчених з банківської справи, теорії кредиту та банківського менеджменту: І. А. Бланка [1], І. О. Лютого [4], Н. І. Версаль [4], Л. О. Примостки [9], М. І. Савлука [11], В. І. Міщенко [5], О. В. Любкіної [4], А. М. Мороза [11] та багатьох інших. Однак, у зв’язку з актуальністю даного питання, доцільно і в сучасному контексті оцінити особливості прояву кредитного ризику в Україні.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою даної роботи є аналіз сучасного рівня кредитного ризику та знаходження факторів, які здійснюють на його вплив. Для досягнення поставленої мети виконаємо такі завдання: дослідити фактичний рівень кредитного ризику; знайти фактори, що чинять вплив на цей рівень; обґрунтувати силу і особливості впливу знайдених факторів на досліджуваній показник.

Виклад основного матеріалу. Справді, банківська система України на сьогодні далека від свого найкращого і оптимального стану, простежується висока недовіра населення, високі відсотки за кредитами [8] та і високий кредитний ризик для кожного банку. Розглянемо останній, та власне спробуємо проаналізувати сучасний рівень кредитного ризику банківської системи України загалом.

Так, одним із основних показників реалізації кредитного ризику для банківських установ, і сигналом

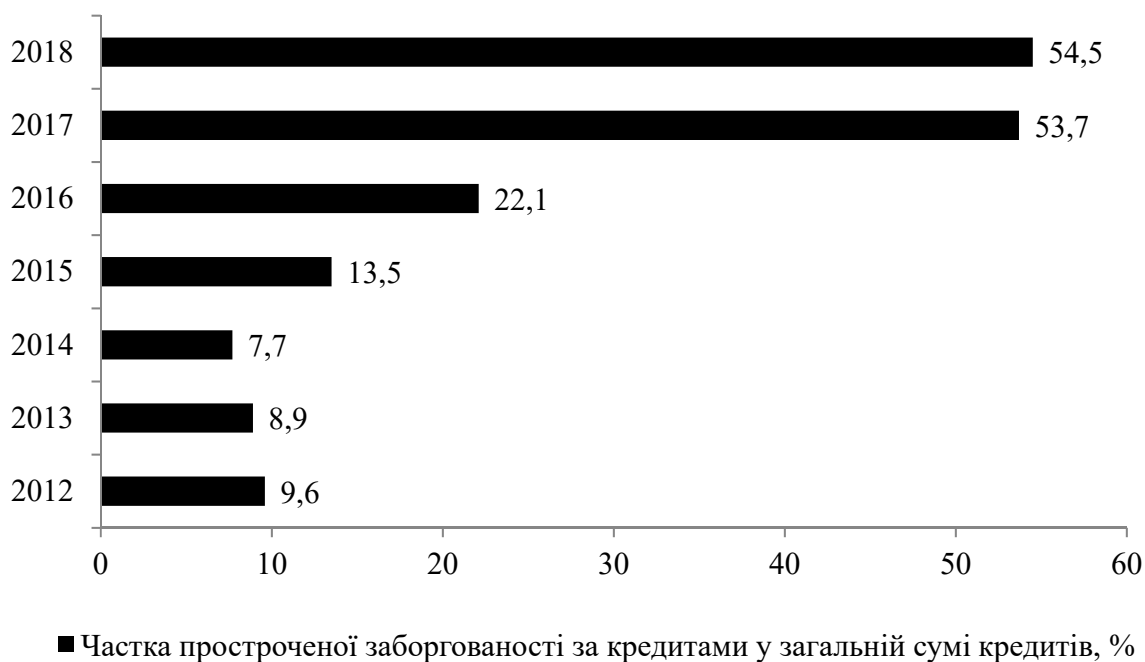


Рис. 1. Рівень частки простроченої заборгованості банків України за період з 2012–2018 рр. (на початок періоду), %
Джерело: складено авторами на основі [8; 2]

присутності проблем в банківській системі, є саме частка простроченої заборгованості, тобто та частка кредитів, що не повертається відповідно до передбачених умов, за якими вона б мала повертатися позичальниками [11, с. 493]. Прослідкуємо розмір частки простроченої заборгованості за останні роки (рис. 1).

Так, з 2012 до 2014 року частка простроченої заборгованості зменшувалась, і робила це в середньому на 1%, а от починаючи з 2015 року почала стрімко зростати, і з показника 2014 року в 7,7%, зросла до 13,5% в 2015 році та до 22,1% в 2016 році, а далі, збільшившись більш ніж в 2,4 рази, сягнула 53,7 та 54,7 відсотків в 2017 та 2018 роках відповідно. Такі дані демонструють масштаби проблеми, коли більш ніж 50% кредитів банків України є непрацюючими, що суттєво стримує кредитування, та формує вагомий системний ризик для банківської системи.

З метою деталізації джерел кредитного ризику за суб'єктивним підходом доцільно розглянути і структуру проблемних кредитів в розрізі груп позичальників, та подивитися як саме ризик розподіляється за видами кредитування та за валютами (табл. 1).

Як свідчать дані таблиці, найбільша частка непрацюючих кредитів спостерігається саме в корпоративному секторі — близько 56%, проте і в кредитуванні фізичних осіб вона не набагато менша — 53,5%. Що ж стосується інших видів кредитування, таких як міжбанківські кредити та кредити органам влади, то там ця частка є низькою — 6% та 0,7% відповідно. При цьому варто звертати увагу і на обсяг наданих кредитів за кожним з напрямків, так найбільше кредитів було надано корпоративному сектору —

81,8% усіх кредитів. Якщо ж говорити за валюти кредитування, то якщо в корпоративному секторі валюта кредитування не чинить ніяких суттєвих впливів на повернення кредиту позичальником, то при кредитуванні фізичних осіб все навпаки — кредити надані фізичним особам в іноземній валюті були повернуті лише на 4,4% — інші ж 95,6% — проблемні, а в національній валюті по своїм обсягам проблемним є лише 26,2% кредитів [12], що демонструє нам відповідні закономірності та свідчить про певні особливості кредитного ринку України.

Справді розміри частки простроченої заборгованості можуть вражати, наприклад в липні 2017 року вона взагалі склала 58%, що виявилось найвищим показником у світовій практиці за всю історію зафіксованих спостережень. Так, навіть НБУ наводить статистику за найвищими історичними максимумами частки простроченої заборгованості, а саме — в Афганістані в 2010 році — 50%, в Нігерії — 38%, і в Екваторіальній Гвінеї в 2016 році — 28% [8]. До того ж 80% усіх непрацюючих кредитів перевищують у своєму простроченні 90 днів, що ще більше загострює ситуацію. Також цікаво поглянути на лідерів серед банків України за найбільшим рівнем простроченої заборгованості, так такими банками станом на початок 2018 року були: ВТБ Банк з часткою простроченої заборгованості в 95%, ПриватБанк — 89% та Укрсоцбанк — 81,8% [12].

У розрізі такого стану кредитного ризику та простроченої заборгованості зокрема, актуальним є виявлення причин, що зумовили таку ситуацію, та факторів, що можуть впливати на частку непрацюючих

Таблиця 1

Розподіл наданих кредитів за видами та валютами (01.01.2018 р.)

Показник	Обсяг наданих кредитів, млн. грн.		в т.ч. непрацюючих		Частка проблемних кредитів, %
	в гривні	в іноз. валюті	в гривні	в іноз. валюті	
Кредити корпоративному сектору	892 900		500 263		56,03
	465 842	427 058	265 284	234 979	
Кредити фізичним особам (включно з ФОП)	174 448		93 353		53,51
	105 836	68 612	27 774	65 580	
Міжбанківські кредити	22 046		1 372		6,22
	2 358	1 9508	917	455	
Кредити органам державної влади та місцевого самоврядування	1 519		10		0,69
	1 519	-	10	-	
Всього кредитів	1 090 914		594 998		54,5
	575 736	515 178	293 985	301 013	

Джерело: [12]

кредитів, і відповідно з якою силою. З огляду на зазначене, вважаємо за доцільне виявити фактори, що можуть чинити вплив на частку простроченої заборгованості, які піддаються кількісному обрахунку, звести їх в одну систему, та побудувати факторну модель, яка б демонструвала як фактори впливають на досліджуваний нами показник.

Для побудови факторної моделі потрібно мати результуючий показник, за який беремо частку простроченої заборгованості, та потрібно визначитися з можливими факторами, які можуть чинити на неї вплив [3, с. 203]. В якості факторів, вважаємо за доцільне, обрати наступні: курс гривні до долара; вартість кредитів для фізичних осіб (відсоткова ставка за кредитами); облікова ставка НБУ; індекс інфляції; розмір нормативу великих кредитних ризиків Н8; середня заробітна плата по країні; рівень безробіття; обсяг наданих банківськими установами кредитів усього; кількість банків.

Зрозуміло, що ці явища існують не ізольовано, і вони пов'язані між собою, вони здійснюють вплив та залежать один від одного, і знаходяться в постійному русі і розвитку. Суспільні явища або окремі їх ознаки, які впливають на інші й обумовлюють їх зміну, є факторними (x), а суспільні явища, які змінюються під впливом факторних, є відповідно результативними (y) [3, с. 103].

Спочатку зберемо інформацію, та розглянемо статистику за обраними для дослідження факторами за 2012–2018 роки (на початок періоду) (табл. 2).

Графічний метод виявлення кореляційної залежності полягає в зображенні статистичних характерис-

тик, отриманих в результаті зведення і оброблення вихідної інформації на графіку, яке наочно покаже форму зв'язку між досліджуваними ознаками та його напрямом. Якщо точки розташовані хаотично по всьому полю, це говорить про відсутність залежності між двома ознаками; якщо вони сконцентровані навколо осі, яка йде від нижнього лівого кута до верхнього правого — це пряма залежність між досліджуваними ознаками; якщо точки будуть сконцентровані навколо осі, яка проляже від верхнього лівого кута до нижнього правого — маємо обернену залежність [3, с. 109].

Припустимо, що є залежність частки простроченої заборгованості від курсу валют. Перевіримо це графічним методом, та прослідкуємо цю залежність на кореляційному полі (рис. 2).

На даному графіку ми спостерігаємо наявність залежності, адже точки розкидані не хаотично, а між ними можливо провести певну адекватну лінію залежності, що може формуватися в тренд. $R^2 = 0,77$, в принципі високий, що свідчить про вдалість цієї залежності, і те що частка непрацюючих кредитів на 77% визначається курсом долара.

Перевіримо наші обрахунки, і проаналізуємо цю ж залежність за допомогою формул розрахунку кореляції вручну та потім перевіримо формулою КОРРЕЛ з Excel. Для виявлення сили взаємозв'язку обчислимо парний коефіцієнт лінійної кореляції Пірсона за формулою 1 [3, с. 210]:

$$r_{yx} = \frac{\sum_{i=1}^n (x_i - \bar{x}) * (y_i - \bar{y})}{\sqrt{\sum_{i=1}^n (x_i - \bar{x})^2 * \sum_{i=1}^n (y_i - \bar{y})^2}}.$$

Таблиця 2

**Первинні дані для регресійної моделі впливу на кредитний ризик банку
за 2012–2018 рр. (поч. періоду)**

Роки	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Частка простроченої заборгованості за кредитами у загальній сумі кредитів, %	9,6	8,9	7,7	13,5	22,1	53,7	54,5
Курс долара, грн.	8,06	8,12	8,28	16,49	25,55	27,82	28,24
Вартість кредитів для фізичних осіб, %	26,4	27,9	26,7	27,3	31,2	29,8	29,3
Облікова ставка НБУ, %	7,5	6,5	14,0	30,0	22,0	14,0	16,0
Індекс інфляції	104,6	99,8	100,5	124,9	143,3	112,4	113,7
Норматив Н8 (великих кредитних ризиків), %	164,4	173,1	172,8	250,6	364,3	308,1	208,4
Середньомісячна заробітна плата, грн.	2722	3000	3148	3455	4362	6008	7771
Рівень безробіття, %	8,6	8,1	7,7	9,7	9,5	9,7	8,9%
Кредити надані усього, млн. грн.	815142	910782	1020667	981627	1004999	984688	1047908
Кількість діючих банків, од.	176	176	180	163	117	96	82

Джерело: складено авторами на основі [6–8]

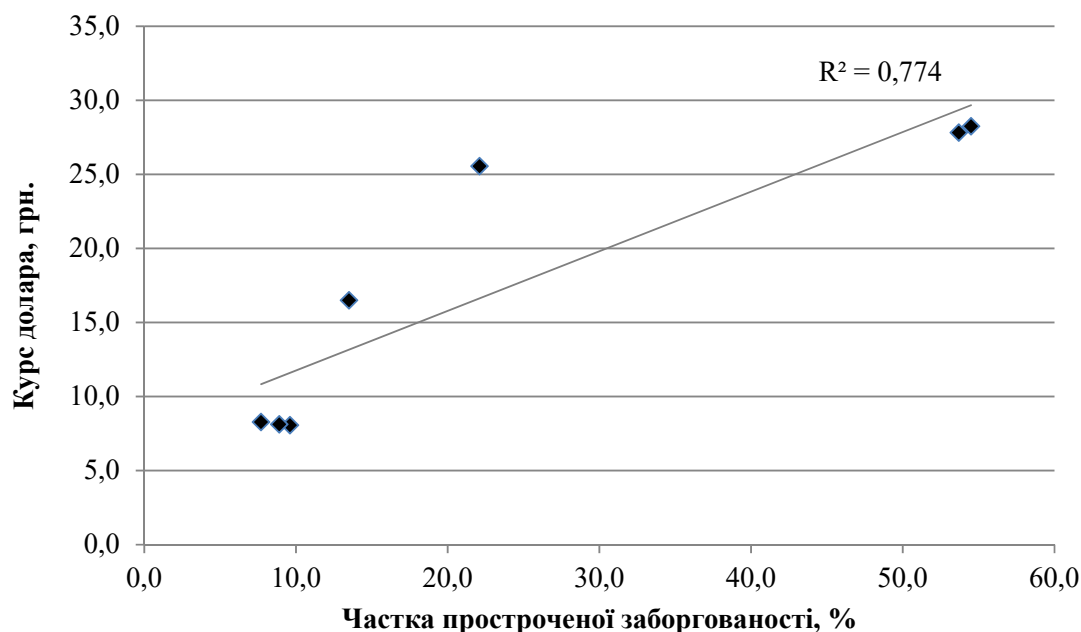


Рис. 2. Залежність частки простроченої заборгованості від курсу гривні до долара
Джерело: складено авторами на основі [8]

Таблиця 3

Обрахунок парного коефіцієнта лінійної кореляції Пірсона

Рік	Частка заборгованості Y	Курс долара X	$(x_i - \bar{X})$	$(y_i - \bar{Y})$	$(x_i - \bar{X})^2$	$(y_i - \bar{Y})^2$	$(x_i - \bar{X}) * (y_i - \bar{Y})$
2012	9,60	8,06	-14,69	-9,45	215,67	89,28	138,76
2013	8,90	8,12	-15,39	-9,39	236,72	88,15	144,45
2014	7,70	8,28	-16,59	-9,23	275,09	85,17	153,07
2015	13,50	16,49	-10,79	-1,02	116,33	1,04	10,99
2016	22,10	25,55	-2,19	8,04	4,78	64,68	-17,58
2017	53,70	27,82	29,41	10,31	865,20	106,33	303,31
2018	54,50	28,24	30,21	10,73	912,90	115,16	324,23
Разом	170,00	122,56	—	—	2626,69	549,81	1057,24
Середні	24,29	17,51	0,00	0,00	375,24	78,54	151,03
Кореляція	0,880	$= R_{yx}$					
КОРРЕЛ	0,880						

Джерело: складено авторами на основі [3; 8]

Доповнимо картину за допомогою стандартного функціоналу пакету «Аналіз даних» в Excel (табл. 4).

Відповідно рівняння регресії звідси має вигляд:
 $y = -9,38 + 1,92x$.

Лінійний коефіцієнт кореляції свідчить про те, що між величиною простроченої заборгованості та курсом долара існує тісний прямий зв'язок ($r = 0,8797$), а коефіцієнт детермінації показує, що варіація у зумовлюється варіацією x на 77,4%. Та-

кож P -значення курсу валют становить 0,009, що говорить про значимість фактора, і що з вірогідністю в 99,1% курс валют є значимим у рівні частки простроченої заборгованості [10].

Дослідивши вплив курсу валют, розглянемо також вплив на прострочену заборгованість вартості кредитних ресурсів для фізичних осіб. Використаємо для цього програмний пакет EVIEWS (табл. 5).

Таблиця 4

Показники «Аналізу даних» Excel

Регресійна статистика					
Численний R	0,8797		Нормований R-квадрат		0,7287
R-квадрат	0,7739		Стандартна похибка		10,89
Спостереження	7				
Дисперсійний аналіз					
Показник	df	SS	MS	F	Значим. F
Регресія	1	2032,98	2032,98	17,12	0,00902
Залишок	5	593,70	118,74		
Сума	6	2626,69			
Показник	Коефіцієнти	Ст. похибка	t-статистика	P-Знач	
Y-перетин	-9,38	9,12	-1,03	0,350	
Змінна X 1	1,92	0,46	4,13	0,009	

Джерело: складено авторами на основі [10]

Таблиця 5

Показники регресії залежності частки простроченої заборгованості від вартості кредитів для фізичних осіб

Dependent Variable: OVERDUE Method: Least Squares Date: 04/01/19 Time: 14:49		Sample: 2012 2018 Included observations: 7		
Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
PERC	7.416320	4.105754	1.806324	0.1307
C	-186.1264	116.6812	-1.595171	0.1716
R-squared	0.394879	Mean dependent var		24.28571
Adjusted R-squared	0.273854	S.D. dependent var		20.92323
S.E. of regression	17.82956	Akaike info criterion		8.834548
Sum squared resid	1589.465	Schwarz criterion		8.819094
Log likelihood	-28.92092	Hannan-Quinn criter.		8.643537
F-statistic	3.262805	Durbin-Watson stat		1.513637
Prob(F-statistic)	0.130689			

Джерело: складено авторами на основі [10]

Однак у даному випадку модель не можна вважати вдалою, адже коефіцієнт детермінації складає усього лише 0,39, що говорить про недостатню адекватність опису явища, також Prob(x) складає 0,13, що більше за рівень значущості в 0,05, а отже змінна не є значимою.

Далі за цією ж аналогією визначаємо, як інші фактори поокремо впливають на частку простроченої заборгованості. Тобто використовуючи засоби аналізу даних в Excel, чи програмного пакету EViews, будемо регресії, які відображають вплив даних факторів. Представимо основні показники регресії для кожного з факторів в зручному вигляді (табл. 6).

З метою побудови повноцінної регресійної моделі залишимо лише найвпливовіші з точки зору отриманих результатів і логіки фактори. На основі отриманих значень можемо зробити висновки про

вплив і значимість кожного з факторів на результуючий показник. Регресійна модель дозволить оцінити ситуацію не точково, а з огляду на взаємодію цих факторів в одній системі.

Отже, за адекватністю регресії, найкращими факторами є: середня заробітна плата (0,92), кількість банків (0,89), курс долара (0,77), індекс інфляції (0,53) та вартість кредитів (0,39), інші фактори не створюють адекватних моделей. За значимістю фактора впливу так само — якщо регресія вдала, то відповідно фактор значимий [10].

Таким чином, вважаємо за доцільне відкинути незначущі фактори, щоб побудувати регресійну модель з найвпливовіших факторів, і оцінити взаємодію цих факторів. Відкинемо такі незначущі фактори: обсяг наданих кредитів (24,6% впливу — обсяг наданих кредитів не впливає великою мірою на частку в них

Таблиця 6

Основні показники регресій на кожен з факторів

№	Фактор	R-squared	Prob(F-statistic)
1	Курс долара, грн.	0,7739	0,0090
2	Вартість кредитів для фізичних осіб, %	0,3948	0,1307
3	Облікова ставка НБУ, %	0,0062	0,8662
4	Індекс інфляції	0,5307	0,1767
5	Норматив Н8 (великих кредитних ризиків)	0,1643	0,3670
6	Середньомісячна заробітна плата, грн.	0,9215	0,0006
7	Рівень безробіття, %	0,2519	0,2510
8	Кредити надані усього, млн. грн.	0,2460	0,2577
9	Кількість діючих банків, од	0,8999	0,0011

Джерело: складено авторами на основі [6–8]

простроченої заборгованості), облікова ставка НБУ (4% впливу, хоч і облікова ставка має вагоме значення на функціонування кредитного ринку, вона не впливає на прострочену заборгованість за кредитами), рівень безробіття (25,2% — не зумовлює зміну простроченої заборгованості), норматив Н8 (16,4% — він не спричиняє зростання простроченої заборгованості, а просто свідчить в деякій мірі про ті самі можливі проблеми на кредитному ринку) та кількість банків (90% впливу — так залежність висока, але в цій парі результирующим скоріше є цей фактор) [4]. Побудуємо регресійну модель з 4 найвпливовіших факторів: курсу долара, вартості кредитів, індексу інфляції та середньомісячної заробітної плати (табл. 7).

Так, рівняння моделі має вигляд: $overdue = 2.900 * doll - 1.124 * perc - 0.773 * infl - 0.001 * wage + 90.29$. Коефіцієнт детермінації складає 0.99, а отже можна говорити про високу точність апроксимації, тобто модель добре описує досліджуване явище (частка простроченої заборгованості визначається набором

даних факторів на 99,8%). Оскільки Prob(F-statistic) складає 0,011, що менше ніж 0,05 (рівень значущості — хоч і дещо більше за 0,01), можна зробити висновок, що нульова гіпотеза відкидається, модель є адекватною, і існує кореляція. З приводу факторів впливу, то значимими факторами виявились: курс долара (Prob.(doll) = 0,042) та індекс інфляції (Prob.(infl) = 0,043, що менше за 0,05), що говорить з вірогідністю в понад 95% [10] про їх високу значимість, чого не скажеш про інші фактори.

У результаті проведеного моделювання ми прийшли до висновку, що за останні 6 років на частку простроченої заборгованості найбільше впливав курс долара та інфляція в країні. Між іншими факторами кореляція простежується вже слабо, що могло бути з різних причин, зокрема і з причин розрахунків, а саме з причини підбору специфікації моделі, чи недостатності періодів спостереження.

Висновки і перспективи подальших досліджень. Встановлено, що на сьогодні в банківській системі

Таблиця 7

Показники регресії залежності частки простроченої заборгованості від найвпливовіших факторів

Dependent Variable: OVERDUE Method: Least Squares		Sample: 2012 2018 Included observations: 7		
Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
DOLL	2.900160	0.609735	4.7560	0.0415
PERC	-1.124000	1.349120	-0.8331	0.4924
INFL	-0.773128	0.166371	-4.6470	0.0433
WAGE	-0.001425	0.002259	-0.0631	0.9553
C	94.28640	39.09930	2.4110	0.1374
R-squared	0.994312	Mean dependent var		24.28571
Adjusted R-squared	0.982935	S.D. dependent var		20.92323
F-statistic	87.39721	Sum squared resid		14.94182
Prob(F-statistic)	0.011345			

Джерело: складено авторами на основі [10]

України кредитний ризик є високим, існує велика ймовірність неповернення коштів наданих у кредит, понад половина наданих кредитів є непрацюючими, спостерігається висока частка простроченої заборгованості.

Найбільша частка непрацюючих кредитів спостерігається в корпоративному секторі — близько 56%, проте вона висока і в кредитуванні фізичних осіб — 53,5%. При цьому, корпоративному сектору було надано і найбільше кредитів — 81,8%, і для нього валюта кредитування не важлива для можливості повернення кредиту, якщо для фізичних осіб навпаки — кредити в іноземній валюті були повернуті лише на 4,4%.

Високий рівень кредитного ризику чинить деструктивний вплив на банківську систему та економіку України в цілому.

З метою виявлення факторів, що зумовлюють таку ситуацію проведено факторний аналіз залежності частки простроченої заборгованості від низки факторів. Так, було обрано дев'ять потенційних факторів впливу на прострочену заборгованість та зібрано за кожним з них статистику за сім років. Далі, шляхом дослідження впливу кожного фактора на результуючий показник, та неврахування

в подальшому аналізі найменш впливових факторів, було сформовано набір факторів, на основі яких побудована регресійна модель. В результаті виявилось, що на рівень частки простроченої заборгованості найбільше вплинув курс долара та індекс інфляції.

Виходячи з сучасного рівня кредитного ризику в Україні, виникає доцільність і подальших досліджень даної проблеми. Так, в даному контексті було б доцільно дослідити ще такі аспекти, як інноваційні підходи до управління кредитним ризиком, напрямки покращення поточного законодавства, можливості використання зарубіжного досвіду в управлінні даним ризиком, пошук конкретних заходів щодо покращення економічного стану країни загалом та багато інших.

З метою зменшення рівня кредитного ризику в банківській системі України, можна було б вдаватися до наступних заходів: розробка ефективніших підходів до аналізу кредитоспроможності позичальника; для менеджменту банків — більш тісна співпраця з компаніями, що купують прострочені кредити; усунення законодавчих прогалин, що дозволяють не повертати кредити; ширше використання страхування неповернення кредитів; підвищення фінансової та зокрема банківської грамотності населення та ін.

Література

1. Бланк І. О. Фінансовий менеджмент: навчальний курс / І. О. Бланк — 2-ге вид. перероб. і доп. — К.: «Ельга. Ніка Центр», 2005. — 656 с.
2. Дослідження сучасного стану кредитування економіки України з боку банківського сектору [Ел. ресурс] / К. В. Ткачук, О. В. Неизвестна. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/3_2018/67.pdf
3. Єріна А. М. Економічна статистика: практикум / А. М. Єріна, З. О. Пальян., О. К. Мазуренко — К.: ТОВ «УВПК «ЕксОб», 2002. — 232 с.
4. Лютий І. О. Гроші та кредит: підручник / І. О. Лютий, Н. І. Версаль, О. В. Любкіна та ін. — К.: ВПЦ «Київський університет», 2010. — 559 с.
5. Міщенко В. І. Сучасна практика кредитування в Україні / В. І. Міщенко, О. В. Шаповалов // Вісник НБУ. — 2013. — № 11. — 3–13 с.
6. Офіційний сайт Державного комітету статистики України [Ел. ресурс] // Державний комітет статистики України: [сайт]. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>. — Назва з екрана.
7. Офіційний сайт Міністерства фінансів України [Ел. ресурс] // Міністерство фінансів України: [сайт]. URL: <http://index.minfin.com.ua/index/> — Назва з екрана.
8. Офіційний сайт Національного банку України [Ел. ресурс] // НБУ: [сайт]. URL: <http://www.bank.gov.ua/control/index> — з екрана.
9. Примостка Л. О. Фінансовий менеджмент у банку / Л. О. Примостка — 2-ге вид. перероб. і доп. — К.: КНЕУ, 2004. 468 с.
10. Регресійний аналіз в електронних таблицях [Ел. ресурс] / Курзаєва Л. В. URL: <https://applied-research.ru/ru/article/view?id=11019>
11. Савлук М. І. Гроші та кредит: підручник / М. І. Савлука, А. М. Мороз, М. Ф. Пуховкіна — 3-тє вид. перероб. і доп. — К.: КНЕУ, 2011. — 589 с.
12. Сучасний стан кредитної діяльності банків України [Ел. ресурс] / Я. Р. Петрушко. URL: http://www2.lvduvs.edu.ua/documents_pdf/visnyky/nvse/nvse_01_2018/12.pdf

References

1. Blank I. O. Finansovyi menedzhment: kurs / I. O. Blank [Financial management] — 2-tie vyd. p. i dop., K.: «Elha. Nika Tsentr», 2005. 656 p.
2. Doslidzhennia suchasnoho stanu kredytuvannia ekonomiky Ukrainy z boku bankivskoho sektoru. K. V. Tkachuk, O. V. Neizviestna. Available at: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/3_2018/67.pdf (accessed 04.01.2019)
3. Yerina A. M., Palian Z. O., Mazurenko O. K. Ekonomichna statystyka: praktykum. [Economic statistics]. Kyiv, TOV UVPK EksOb, 2002. 232 p.
4. Liutyi I. O., Versal N. I., Liubkina O. V., Rozhko O. D. Hroshi ta kredyt [Money and Credit]. Kyiv, VPTs Kyivskiyi universytet, 2010. 559 p.
5. Mishchenko V. I. Suchasna praktyka kredytuvannia / V. I. Mishchenko, [Modern lending practice] // Visnyk NBU, 2013. № 11. 3–13 p.
6. Ofitsiyniy sait Derzhavnoho komitetu statystyky Ukrainy. Derzhavnyi komitet statystyky Ukrainy. [Official site of the State Statistics Service of Ukraine]. Available at: <http://www.ukrstat.gov.ua/>. (accessed 04.01.2019)
7. Ofitsiyniy sait Ministerstva finansiv Ukrainy. Ministerstvo finansiv Ukrainy. [Ministry of Finance of Ukraine]. URL: <http://index.minfin.com.ua/index/>
8. Ofitsiyniy sait Natsionalnoho banku Ukrainy. Natsionalnyi bank Ukrain. [National Bank of Ukraine]. URL: <http://www.bank.gov.ua/control/index>.
9. Prymostka L. O. Finansovyi menedzhment u banku / L. O. Prymostka [Financial management] — 2-ge vyd. p. i dop., K.: KNEU, 2004. 468 p.
10. Rehresiyniy analiz v elektronnykh tablytsiakh. [Regression analysis in spreadsheets]. Kurzaieva L. V. Available at: <https://applied-research.ru/ru/article/view?id=11019>. (accessed 04.01.2019)
11. Savluk M. I., Moroz A. M., Pukhovkina M. F. Hroshi ta kredyt: pidruchnyk. [Money and Credit]. — 3-tie vyd. pererob. i dop., K.: KNEU, 2011. 589 p.
12. Suchasnyi stan kredytnoi diialnosti bankiv Ukrainy. Ya. R. Petrushko. [Modern state of banking in Ukraine]. URL: http://www2.lvduvs.edu.ua/documents_pdf/visnyky/nvse/nvse_01_2018/12.pdf. (accessed 04.01.2019)

Разінькова Міла Юріївна

*кандидат економічних наук,
викладач кафедри міжнародних економічних відносин,
регіональних студій та туризму*

Дніпровський університет митної справи і фінансів

Разинькова Мила Юрьевна

*кандидат экономических наук,
преподаватель кафедры международных экономических отношений,
региональных исследований и туризма*

Днепропетровский университет таможенного дела и финансов

Razinkova Mila

*PhD, Professor at the Department of
International Economic Relations Regional Studies and Tourism
Dnipro University of Customs and Finance*

Небаба Наталія Олександрівна

*кандидат економічних наук,
викладач кафедри міжнародних економічних відносин,
регіональних студій та туризму*

Дніпровський університет митної справи і фінансів

Небаба Наталья Александровна

*кандидат экономических наук,
преподаватель кафедры международных экономических отношений,
региональных исследований и туризма*

Днепропетровский университет таможенного дела и финансов

Nebaba Natalia

*PhD, Professor at the Department of
International Economic Relations Regional Studies and Tourism
Dnipro University of Customs and Finance*

DOI: 10.25313/2520-2294-2019-5-4970

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ТУРИСТИЧНОГО МАРКЕТИНГУ В УКРАЇНІ

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ ТУРИСТИЧЕСКОГО МАРКЕТИНГА В УКРАИНЕ

PROBLEMS AND PROSPECTS OF TOURIST MARKETING IN UKRAINE

Анотація. У статті проаналізовано проблеми та перспективи туристичного маркетингу в Україні. Виявлено, що серед проблемних питань проектування організаційних структур продажів туристичних підприємств є ірраціональний вибір типу структури, що здійснюється шляхом вибору в більшості функціональної структури і менше — послуг, ринкових, регіональних, сегментні, матричні та комбіновані структури; недостатня оптимізація рівнів управління організаційною структурою та складність міжструктурних зв'язків тощо. Таким чином, у сучасних економічних умовах забезпечення

побудови оптимальної системи управління маркетингом для туристичних підприємств з урахуванням їх потенціалу та особливостей діяльності є головним завданням.

Встановлено, що в непрямих каналах продажів структурно розташовані посередники. Основною функцією посередників є розширення та вдосконалення стратегії доступу на ринок, оптимізація витрат на здійснення туристичних послуг, оскільки вони краще знайомі з характеристиками місцевих сегментів ринку і швидше реагують на зміни ринкових умов. Як правило, багаторівневий канал збуту для продажу туристичної продукції здійснюється за участю великої кількості посередників. Встановлено, що в процесі управління продажами туристичних підприємств важливо використовувати маркетингові програми відповідно до кола завдань, що охоплюються. Звичайними є вирішення питань всіх функцій торговельної діяльності підприємства туристичного сектора, а цільові програми спрямовані на реалізацію окремого, особливо актуального завдання, наприклад, розробки нового продукту, або розробки нового сегменту ринку.

Доведено, що ключовими напрямками маркетингового управління в діяльності туристичних підприємств є впровадження стратегічного та проектного менеджменту з використанням проектного підходу, побудованого на оптимальній структурі управління продажами з урахуванням функціональних, продуктивних, територіальних, матричних і сегментарних структур, впровадження технологічних інновацій у цей процес продажів туристичного продукту та формування віртуальної структури продажів та взаємодії мережевих кластерів.

Ключові слова: збут, маркетинг, маркетингове управління, туризм, туристичні компанії.

Аннотация. В статье проанализированы проблемы и перспективы туристического маркетинга в Украине. Выявлено, что среди проблемных вопросов проектирования организационных структур продаж туристических предприятий является иррациональный выбор типа структуры, осуществляется путем выбора в большинстве функциональной структуры и меньше – услуг, рыночных, региональных, сегментные, матричные и комбинированные структуры; недостаточная оптимизация уровней управления организационной структурой и сложность межструктурных связей и тому подобное. Таким образом, в современных экономических условиях обеспечение построения оптимальной системы управления маркетингом на туристических предприятиях с учетом их потенциала и особенностей деятельности является главной задачей.

Установлено, что в косвенных каналах продаж структурно расположены посредники. Основной функцией посредников является расширение и совершенствование стратегии доступа на рынок, оптимизация затрат на осуществление туристических услуг, поскольку они лучше знакомы с характеристиками местных сегментов рынка и быстрее реагируют на изменения рыночных условий. Как правило, многоуровневый канал сбыта для продажи туристической продукции осуществляется с участием большого количества посредников. Установлено, что в процессе управления продажами туристических предприятий важно использовать маркетинговые программы по кругу задач, охватываемых. Обычными являются решение вопросов всех функций торговой деятельности предприятия туристического сектора, а целевые программы направлены на реализацию отдельного, особенно актуальной задачи, например, разработки нового продукта или разработки нового сегмента рынка.

Доказано, что ключевыми направлениями маркетингового управления в деятельности туристических предприятий является внедрение стратегического и проектного менеджмента с использованием проектного подхода, построенного на оптимальной структуре управления продажами с учетом функциональных, производительных, территориальных, матричных и сегментарных структур, внедрение технологических инноваций в этот процесс продаж туристического продукта и формирования виртуальной структуры продаж и взаимодействия сетевых кластеров.

Ключевые слова: сбыт, маркетинг, маркетинговое управление, туризм, туристические компании.

Summary. The article analyzes the problems and perspectives of tourism marketing in Ukraine. It is revealed that among the problematic issues of designing the organizational structures of sales of tourist enterprises is the irrational choice of the type of structure, which is carried out through the choice in most of the functional structure and less – services, market, regional, segment, matrix and combined structures; insufficient optimization of levels of organizational structure management and the complexity of interstructure links, etc. Therefore, in modern economic conditions, ensuring the construction of an optimal marketing management system for tourist enterprises, taking into account their potential and peculiarities of activity, is an overriding task. It is established that in indirect sales channels structurally located intermediaries. The main function of the intermediaries is to expand and improve the market access strategy, optimize the costs of the implementation of travel services, because they are better acquainted with the characteristics of local segments of the market and respond more quickly to changes in the market conditions. As a rule, a multi-level distribution channel for the sale of tourism products is carried out with the participation of a large number of intermediaries. It is determined that in the process of sales management for tourist enterprises it is important to use marketing programs in accordance with the range of tasks covered. The usual ones include solving the issues of all the func-

tions of sales activity of the tourism sector enterprise, and the targeted programs are aimed at the implementation of a separate, especially urgent task, for example, the development of a new product, or the development of a new segment of the market.

It is proved that the key areas of marketing management in the activity of tourist enterprises is the introduction of strategic and project management with application of the project approach, construction of an optimal structure of sales management, taking into account functional, product, territorial, matrix and segmental structures, introduction of product, process and technological innovations in the process. sales of tourist product and the formation of a virtual sales structure and network cluster interaction.

Key words: sales, marketing, marketing management, tourism, travel companies.

Постановка проблеми. Побудова оптимальної системи управління діяльністю туристичних підприємств повинна здійснюватися на основі їх збутового потенціалу, із напрацюванням ефективних концепцій, вибору каналів просування туристичних продуктів і стратегій на основі виживання, стабілізації, росту та стратегій взаємодії «компанія — споживач» (b2c), «компанія — компанії» (b2b). Для цього необхідно здійснювати дієвий туристичний маркетинг. Основними завданнями в організації управління збутовою діяльністю туристичних підприємств в Україні є нераціональний вибір каналів збуту та засобів просування туристичного продукту, неефективна побудова агентських мереж та внутрішніх організаційних структур.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. З'ясуванню проблем та перспектив туристичного маркетингу в Україні присвячували свої праці такі провідні науковці, як Котлер Ф. М. [2], Примак Т. О. [9], Новаторов Е. В. [7]. Серед науковців, які досліджували маркетингові аспекти сфери туристичної діяльності, слід згадати таких, як Кудла Н. Є. [3], Правик Ю. М. [8], Школа І. М. [10], Мартинов І. Ю. [5]. Проте, в сучасних умовах дане питання набуває особливої актуальності, що зумовило вибір теми даної статті.

Формулювання цілей статті. З'ясувати проблеми та перспективи туристичного маркетингу в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Серед проблемних питань конструювання організаційних структур збуту туристичних підприємств є нераціональний вибір типу структури, що здійснюється через вибір в більшості функціональної структури і менше — послуг, ринкової, регіональної, сегментної, матричної та комбінованої структур; недостатня оптимізація рівнів управління організаційної структури та складність внутрішньоструктурних зв'язків тощо. Тому, у сучасних умовах господарювання забезпечення побудови оптимальної системи управління маркетингом туристичних підприємств, враховуючи їх потенціал та особливості діяльності, є надважливим завданням.

Пропозиція туристичних продуктів на ринку здійснюється через активні способи реалізації, що

націлені на формування цілісних (комплексних) готових до споживання туристичних продуктів з орієнтацією на потреби туристів та окремий пакет туристичних послуг з метою задоволення їх мотивації щодо вибору напрямку та комплексу подорожі. Застосування пасивних способів реалізації включає можливість організації комплексних турів, в яких надаються різноманітні види супутніх послуг і є елементами сервісного обслуговування.

Стратегія прощтовхування туристичного продукту передбачає використання персоналу, прощтовхування послуги по каналам збуту. Стратегія залучення споживачів до туристичного продукту передбачає великі витрати на рекламу і стимулювання споживачів з метою формування попиту з їх боку.

Застосування активної тактики збуту туристичного продукту може здійснюватися навколо внутрішньо- та зовнішньо-орієнтованої тактики і передбачає напрацювання цільових комплексних програм, що поєднують програму усього туристичного продукту.

Залежно від типу, якості, ціни та способу розподілу послуг та організації просування в галузі туризму, просування являє собою процес зв'язку між компаніями та споживачами, які спрямовані на стимулювання продажів. Носії виробництва, поширення та просування туристичних послуг визначають манеру контакту із споживачами, покладаючись на дві стратегії для маркетингу своїх пропозицій на ринку таким чином: стратегія «компанія споживачам» (b2c), і стратегія «компанія в компанії» (b2b).

Вибір збутових систем туристичних підприємств здійснюється на основі вибору прямих та багаторівневих каналів збуту.

Збутова стратегія «Компанія-споживач» (b2c) використовується для залучення уваги споживачів до пропозицій туристичних компаній та має перевагу, оскільки вона забезпечує можливість для більшого контролю, формується довготерміновий цикл продажу туристичного продукту, формування продуктів у процесі продажу та можливості вибору типу і змісту переданих повідомлень та вибору груп або окремих осіб для відправки рекламних повідомлень.

Збутова стратегія «Компанія в компанію» (b2b) використовується компаніями, у співпраці з іншими туристичними компаніями (турагентами) для реалізації туристичних послуг. Перевага цієї стратегії полягає в тому, що агент несе зобов'язання і витрати на маркетингу та ризики від успіху чи невдачі, але, на відміну від прямого спілкування, ця стратегія втрачає здатність контролювати за типом і змістом рекламних повідомлень, що надсилаються до споживачів-туристів.

Відповідно, прямі канали збуту передбачають безпосередній зв'язок між виробником та кінцевим споживачем туристичного продукту, а єдиними суб'єктами виступають постачальники та споживачі. Збут через прямі канали здійснюється власними філіями та за допомогою мережі Інтернет.

У непрямих каналах збуту структурно розміщені посередники. Основна функція посередників полягає в розширенні та покращенні стратегії доступу до ринку, оптимізації витрат з реалізації турпослуг, оскільки, вони краще ознайомлені з особливостями місцевих сегментів ринку та швидше реагують на зміну кон'юнктури. Як правило, у багаторівневому каналі розподілу продаж турпродукту здійсню-

ється за участю великої кількості посередників (див. рис. 1).

Формування непрямих каналів збуту здійснюється через формування високих та низьких каналів збуту. За умови існування високої взаємодії в каналі збуту простежуватиметься глибоке, стратегічне партнерство, можливо у формі проникнення (формування спільного підприємства). В умовах низької взаємодії, взаємодія відбувається за рахунок конвенційних відносин, в яких учасники каналу діють тільки у власних інтересах.

Однак прийняття рішення компанією щодо використання прямого чи непрямого каналів збуту залежить від економічності вибору та переваг цільових ринків. Окрім того, диференційованість турпродукту та висока концентрація туристичного ринку сприяють тому, що туроператори вдаються до одночасного використання декількох каналів збуту.

У сучасних умовах ведення туристичного бізнесу для реалізації туристичного продукту туроператори використовують різні канали розподілу з використанням контрагентської мережі, або за допомогою своїх структурних підрозділів. Зрозуміло, що формування агентської мережі туристичного підприємства

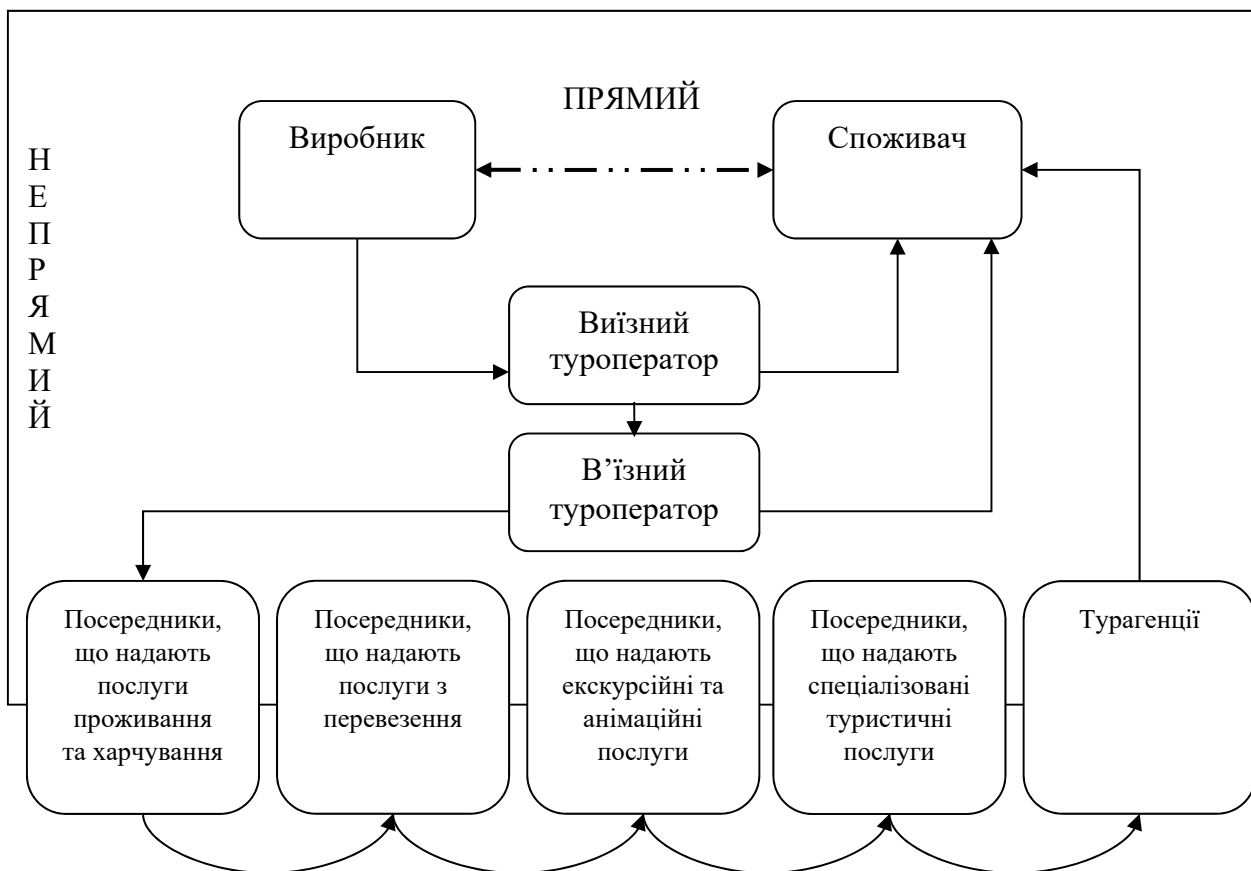


Рис. 1. Розподіл турпродукту
Джерело: розроблено автором

здійснюється за допомогою інтенсивного розподілу агентів, їх селективного розподілу та ексклюзивної дистрибуції.

В умовах сьогодення, коли конкурентне середовище в діяльності туристичних підприємств сягає визначальної важливості, застосування елементів проектного маркетингового менеджменту для збутового управління є вкрай необхідною компонентою стратегії управління. Сама стратегія включає безліч проектів (продуктовий проект, дослідження і розробку нових туристичних продуктів, проект збуту, проект рекламної роботи і стимулювання продажів тощо).

Збутова політика (стратегія) туристичного підприємства повинна орієнтуватися на: отриманні підприємницького прибутку в поточному періоді, а також забезпеченні гарантій її отримання в майбутньому; максимальному задоволенні платоспроможного попиту споживачів; довгостроковій ринковій стійкості організації, конкурентоспроможності її послуг; створенні позитивного іміджу на ринку і визнанні з боку громадськості.

Ринкова вразливість для туристичного підприємства — неспроможність ринку вчасно реагувати на проблеми та корегувати стійкість, криза переходу до професійного маркетингового менеджменту заміна підприємницького підходу до управління на професійне управління. Криза корпоративних відносин виникає при подоланні двох попередніх криз та веде до формування сильного менеджменту і поступової децентралізації управління. Криза управління виникає при необхідності істотної децен-

тралізації (переходу до виникнення територіальних офісів). Ці кризи відбуваються на стадії зародження менеджменту туристичного підприємства [4, с. 46].

Стадія збутової зрілості виникає при виникненні кризи позиціонування на ринку. Це відбувається коли вже існує організаційна структура, де знайшли своє місце творчість і перспективи розвитку, визначені чіткі службові обов'язки для кожного співробітника. Саме на цьому етапі застосовують збутові програми для вищого керівництва [1, с. 88]. У туристичного оператора, який увійшов у фазу «Старіння» виникає криза стратегічного управління, при цьому, вихід з кризи ще можливий при впровадженні правильно збудованих стратегій [1, с. 89].

Далі наведемо особливості у практичній діяльності та постановці основних цілей і завдань розвитку маркетингової системи та системи збуту, залежно від розвитку туристичних компаній та видів пропонованого маркетингу: підтримуючого, розвиваючого, демаркетингу і ремаркетингу (табл. 1).

Управління збутовими програмами підприємства туристичного сектору визначає систему моделей, методів і механізмів формування програм на основі бачення, побудованого в рамках моделі життєвого циклу підприємства, синхронізованою з життєвими циклами продуктів, що виходять на ринок і розвитком набору механізмів та інструментів забезпечуючи швидке, стабільне зростання підприємства туристичного сектору [4, с. 49].

Застосування збутових програм туристичними підприємствами може корелюватись залежно від їх розміру на ринку, фаз життєвого циклу та про-

Таблиця 1

Застосування туристичними підприємствами видів маркетингу для формування місії та цілей стратегічних маркетингових та збутових планів*

Вид маркетингу	Особливості застосування	Межі застосування
Підтримуючий	Стабілізація попиту	Забезпечення точної відповідності попиту можливостям підприємства
Розвиваючий	Перетворення потенційного попиту в реальний	Створення нових видів послуг з новими споживчими властивостями; створення нових способів використання послуг
Демаркетинг	Вплив на надмірний попит при неможливості його задовольнити	Зниження попиту за рахунок підвищення цін; скорочення обсягів збуту; зниження рекламної активності
Ремаркетинг	Вплив на зниження попиту на продукцію через його стимулювання	Відновлення рівня попиту за рахунок додання послуг додаткової новизни; пошук нових ринків збуту

Джерело: розроблено автором

блем, що виникають у цих фазах, а також ситуативних програм для вирішення окреслених проблем (табл. 2).

За адресатом для керівників туристичних підприємств слід обирати програми, які зазвичай короткострокові та такі, що включають найважливіші напрямки роботи. Для низових ланок туристичного підприємства слід застосовувати програми детальні, докладні і ті, що включають комплекс напрацьованих заходів [6, с. 65].

Пропонується також застосовувати в діяльності туристичних підприємств програми короткострокові (один-два роки), які відносяться до програм оперативного планування та не відкривають стратегічних перспектив для роботи підприємства, середньострокові — розраховуються на період від двох до п'яти років та довгострокові, терміни, яких можуть бути забезпечені достовірними даними по тенденціях розвитку всіх факторів та довгострокові — з формулюванням основних стратегічних напрямків збуту.

В процесі збутового управління для туристичних підприємств є важливим застосування збутових програм відповідно до кола охоплених завдань. Звичайні передбачають вирішення питань з усіх функцій збутової діяльності підприємства туристичного сектору, а цільові програми спрямовані на реалізацію окремо виділеного, особливо актуального завдання,

наприклад розробки нового продукту, або освоєння нового сегменту ринку.

Збутові програми по продукту для підприємств слід складати з передбаченням складання збутових програм для кожного виду послуг, що випускається. Така програма дає змогу застосовувати комплекс господарських та організаційно-управлінських заходів з метою забезпечення високої ефективності продажів послуги, а також його конкурентоспроможності.

Централізовані збутові програми на туристичних підприємствах пропонується розробляти у вищих структурах управління, центральним адміністративним апаратом, що встановлює більшість стратегічних показників програми і представляє її низовим ланкам для виконання.

Децентралізовані збутові програми слід складати в низових підрозділах і представляти вищому керівництву туристичного підприємства для розгляду та затвердження. Центральний апарат турфірми повинен здійснювати контроль тільки з найбільш глобальних і стратегічних питань діяльності низових підрозділів. Для підприємств такі програми розглядаються в якості оптимальних для незалежних, нових ринків, що відрізняються високим ступенем ризику, оскільки план може гнучко коректуватися в міру виникнення потенційно небезпечних ринкових ситуацій, а також у разі вибору стратегії

Таблиця 2

Формування збутових програм (проектів) підприємствами туристичного сектору

№ п/п	Ознака	Підприємство	Вибір програм
1	За групами підприємств	Малі	Централізовані, короткострокові, прості
		Середні	Централізовані, короткострокові, середньострокові, прості
		Великі	Для керівництва та територіальних підрозділів, короткострокові, середньострокові, довгострокові, централізовані та децентралізовані, складні
2	Стадія розвитку підприємства	Формування підприємства	Ремаркетинг
		Активний розвиток	Підтримуючий та розвиваючий маркетинг
		Згасання розвитку	Демаркетинг
3	Причини виникнення проблеми	Потреба реагування на ринкові зміни	Для фази зародження циклу
		Наявність кризової ситуації	Для фази зрілості
		Потреба реалізації планово-програмних заходів	Для фази старіння

Джерело: розроблено автором

диференціації груп споживачів і диверсифікації сфер підприємницької діяльності [11].

Для реалізації стратегічного плану маркетингу, збуту, цінової, дистрибуційної стратегії, потребує впровадження комплекс (портфель) програм, а також проектів для їх реалізації із короткостроковими цілями, завданнями та заходами. А відповідно для впровадження портфелю програм (проектів) необхідною є наявна система ресурсів: трудових ресурсів (постійний і тимчасовий персонал); капітальні ресурси (оборотні та необоротні активи); фінансові ресурси (власні чи запозичені); інформаційні ресурси; інноваційні ресурси (технології, програми, нововведення); інфраструктурні ресурси (мережі) та портфель активів.

Висновки з проведеного дослідження. Ключовими напрямками маркетингового управління у діяльності туристичних підприємств, є впровадження стратегічного та проектного управління із застосуванням проектного підходу, побудова оптимальної структури збутового управління, враховуючи функціональні, продуктові, територіальні, матричні та сегментарні структури, впровадження продуктових, процесних та технологічних інновацій у процесі збуту туристичного продукту та формування віртуальної структури збуту і мережі кластерної взаємодії. Перспективами подальших розвідок з даної проблематики буде напрацювання перспективної стратегії виходу туристичних підприємств на найбільш оптимальний рівень маркетингового управління.

Література

1. Керівництво з управління інноваційними проектами та програмами підприємств: Монографія // Перекл. з японського під ред. проф. Ярошенка Ф.О. — К.: Новий друк, 2010. — 160 с.
2. Котлер Ф. Маркетинг-менеджмент / Ф. Котлер, К.Л. Келлер. — 12-е изд. — СПб.: Питер, 2006. — 816 с.
3. Кудла Н.Є. Маркетинг туристичних послуг / Н.Є. Кудла. — К.: Знання, 2011. — 351 с.
4. Левкив Г.Я. Применение элементов проектного маркетингового управления для развития предприятий АПК / Г.Я. Левкив // Научный диалог. — 2013. — № 7 (19): Экономика. Право. Политология. — С. 41–57.
5. Мартинов І.Ю. Особливості маркетингу туризму у сфері відпочинку і розваг [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Tiru/2011_31_1/Martinov.pdf.
6. Музичка Є.О. Оцінка ефективності управління збутовою діяльністю туристичних підприємств // Є.О. Музичка. — Економічний часопис XXI № 11–12 (2). 2013. — С. 64–67.
7. Новаторов Э.В. Сравнительный анализ теорий маркетинга услуг / Э.В. Новаторов // Вестник Санкт-Петербургского университета. Серия Менеджмент. — 2008. — № 2. — С. 36–45.
8. Правик Ю.М. Маркетинг туризма: підручник / Ю.М. Правик. — К.: Знання, 2008. — 303 с.
9. Примак Т.О. Маркетингові аспекти просування послуг [Електронний ресурс] / Т.О. Примак, А.М. Костюченко. — Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/portal/natural/Vnulp/Logistyka/2008_633/84.pdf.
10. Школа І.М. Менеджмент туристичної індустрії / І.М. Школа. — Чернівці: Книги ХХІ, 2003. — 595 с.
11. Managing the Process of Globalisation in New and Upcoming EU Members Proceedings of the 6th International Conference of the Faculty of Management Koper Congress Centre Bernardin, Slovenia, 24–26 November 2005. — 189 p.

References

1. Iaroshenko F. O. (2010) *Kerivnytstvo z upravlinnia innovatsiinymy proektamy ta prohramamy pidpriemstv* [Management guide for innovative projects and enterprise programs]. Novyi druk, Kyiv, Ukraine.
2. Kotler F. (2006). «*Marketyngh-menedzhment* [Marketing — management]. Pyter: 12-e yzd. — SPb [In Russia].
3. Kudla N. Je. (2011). «*Marketyngh turystychnykh poslugh* [Marketing of tourist services]. Kyiv: Znannia [in Ukrainian].
4. Levkyv H. Ya. (2013) «*Application of elements of project marketing management for the development of agricultural enterprises*» *Nauchnyi dyaloh*. Vol, 7 (19): pp. 41–57.
5. Martynov I. Ju. (2011). *Osoblyvosti marketynghu turyzmu u sferi vidpochynku i rozvagh* [Features of marketing tourism in the field of leisure and entertainment]. Retrieved from http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Tiru/2011_31_1/Martinov.pdf. [in Ukrainian].
6. Muzychka Ye. O. (2013) «*Estimation of efficiency of management of sales activity of tourist enterprises*» *Ekonomichniy chasopys XXI*, Vol 11–12 (2). pp. 64–67.
7. Novatorov E. V. (2008). *Sravnitelnyy analiz teoriy marketinga uslug* [Comparative analysis of marketing service theories]. *Vestnik Sankt-Peterburgskogo universiteta. Seriya Menedzhment*. [In Russia].

8. Pravik Yu.M. (2008). Marketing turizmu [Tourism Marketing]. Kyiv: Znannia [in Ukrainian].
9. Primak T.O. (2008). Marketingovi aspekti prosvannya poslug [Marketing aspects of the promotion of services]. Retrieved from http://www.nbuv.gov.ua/portal/natural/Vnulp/Logistyka/2008_633/84.pdf. [in Ukrainian].
10. Shkola I.M. (2003). Menedzhment turistichnoyi industriyi [Management of tourism industry]. Chernivci: Knigi HHI [in Ukrainian].
11. Managing the Process of Globalisation in New and Upcoming EU Members Proceedings of the 6th International Conference of the Faculty of Management Koper Congress Centre Bernardin, Slovenia, 24–26 November 2005. — 189 p.

НАУКОВЕ ФАХОВЕ ВИДАННЯ

МІЖНАРОДНИЙ НАУКОВИЙ ЖУРНАЛ «ІНТЕРНАУКА».

Серія: «Економічні науки»

INTERNATIONAL SCIENTIFIC JOURNAL «INTERNAUKA».

Series: «Economic sciences»

МЕЖДУНАРОДНЫЙ НАУЧНЫЙ ЖУРНАЛ «ИНТЕРНАУКА».

Серия: «Экономические науки»

№ 5 (25)

Головний редактор — *Камінська Т. Г.*

Київ 2019

Видано у авторській редакції

Адреса редакції: Україна, м. Київ, вул. Ломоносова, буд. 18

Контактний телефон: +38(044) 222 58 89

Контактний телефон: +38(067) 401 84 35

E-mail: editor@inter-nauka.com

Підписано у друк 20.06.2019. Формат 60×84/8

Папір офсетний. Гарнітура SchoolBookAS. Друк офсетний.

Умовно-друкованих аркушів 17,21. Тираж 100. Заказ № 217.

Ціна договірна. Надруковано з готового оригінал-макета.

Надруковано у видавництві

ТОВ «Центр учбової літератури»

вул. Лаврська, 20 м. Київ

Свідоцтво про внесення суб'єкта видавничої справи
до державного реєстру видавців, виготівників і розповсюджувачів
видавничої продукції ДК № 2458 від 30.03.2006 р.