

Державний науково-дослідний інститут інформатизації та моделювання економіки

ФОРМУВАННЯ РИНКОВИХ ВІДНОСИН В УКРАЇНІ

**Збірник наукових праць
№11 (222)**

Київ 2019

**Формування ринкових відносин в Україні: Збірник наукових праць
Вип. 11 (222). – К., 2019. – 135 с.**

Рекомендовано Вченою радою ДНДІМЕ
Протокол №10 від 13.11.2019 р.

Збірник статей присвячено науковим здобуткам молодих науковців – аспірантів та здобувачів наукових ступенів кандидата та доктора економічних наук. Він охоплює широкий спектр проблем із таких напрямів:

- макроекономічні аспекти сучасної економіки;
- інноваційно–інвестиційна політика;
- економічні проблеми розвитку галузей та видів економічної діяльності;
- розвиток регіональної економіки;
- соціально–трудова проблеми.

Розраховано на науковців і спеціалістів, які займаються питаннями управління економікою та вивчають теорію та практику формування ринкових відносин в Україні.

Відповідно до Наказу Міністерства освіти і науки України від 06.11.2014 №1279 даний збірник віднесено до наукових фахових видань України, в яких можуть публікуватися результати дисертаційних робіт на здобуття наукових ступенів доктора і кандидата наук (перелік №1, розділ «Економічні науки»).

РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ

СТУДІНСЬКА Г.Я., доктор економічних наук (головний науковий редактор)
ХОДЖАЯН А.О доктор економічних наук, професор (заступник наукового редактора)
ПАСІЧНИК Ю.В. доктор економічних наук, професор (заступник наукового редактора)
ЗАХАРІН С.В., доктор економічних наук, с.н.с. (заступник наукового редактора)
АЛЕКСЄЄВ І.В., доктор економічних наук, професор
НЕБОТОВ П.Г., кандидат економічних наук, директор
ВАРНАЛІЙ З.С., доктор економічних наук, професор
ГУЖВА І.Ю., доктор економічних наук
ПИПА В.І., доктор економічних наук, професор
КИЗИМ М.О., доктор економічних наук, професор, член–кор НАНУ
КУЛЬПІНСЬКИЙ С.В., доктор економічних наук, професор
КОРНЄЄВ В.В., доктор економічних наук, професор
КРАСКЕВИЧ В.Є., доктор технічних наук, професор
ЛОПУШНЯК Г.С., доктор економічних наук, професор
СІГАЙОВ А.О., доктор економічних наук, професор
ШОСТАК Л.Б., доктор економічних наук, професор
ГАРБАР Ж.В., доктор економічних наук, доцент, професор
ЧЕРКАШИНА К.Ф., кандидат економічних наук, доцент
ІВАНОВ Є.І., кандидат економічних наук (відповідальний секретар)

МІЖНАРОДНА РЕДАКЦІЙНА РАДА

АГНЕШКА ДЗЮБІНСЬКА, доктор філософії, Економічний університет м. Катовіце, Польща, професор кафедри менеджменту підприємства
АДАМ САМБОРСЬКІ, доктор філософії, Економічний університет м. Катовіце Польща, кафедра менеджменту підприємства
АНАТОЛІЙ ЗІНОВІЙОВИЧ КОРОБКІН, доцент, к.е.н, завідувач кафедри економічних і правових дисциплін, ЗО «Білоруський торгово–економічний університет споживчої кооперації», Білорусь, Гомель
ВІРГІНІЯ ЮРЕНІЄНЕ, професор, доктор наук, завідувач кафедри філософії та культурології, Каунаський факультет, Вільнюський університет, Литва
ГОРБОВИЙ АРТУР ЮЛІАНОВИЧ, професор, доктор технічних наук, Словацька Академія аграрних наук, член відділення економіки та менеджменту, (Словацька республіка)
ДІАНА СПУЛБЕР, доктор філософії, Університет Генуї, асистент професора кафедри філософії суспільств, м. Генуя (Італія)
ІВАН ТЕНЕВ ДМИТРОВ, професор, доктор економічних наук, Університет «проф. д–р Асен Златаров», завідувач кафедри економіки і управління, м. Бургас (Болгарія)
МІТАР ЛУТОВАЦ, професор, доктор технічних наук, Університет Уніон ім. Миколи Тесла, факультет індустріального управління, завідувач кафедри технологій, м. Белград (Сербія)
ЮРАЙ СІПКО, професор, доктор економічних наук, Словацька Академія наук, директор інституту економічних досліджень, м. Братислава (Словацька республіка)
СОФІЯ ВИШКОВСЬКА, професор, доктор наук, зав. кафедри організації і управління (факультет управління) Технологічно–природничий університет ім. Яна і Єнджея Снядецьких у Бидгощі, Бидгощ, Польща
СТЕФАН ДИРКА, доктор економічних наук, професор, Вища економічна школа, м. Катовіце, Польща, професор кафедри менеджменту і маркетингу. Міжнародний акредитовані Міністерства науки і освіти Республіки Казахстан
ТОМАШ БЕРНАТ, професор, доктор наук, завідувач кафедри мікроекономіки, факультет економіки і менеджменту, Щецинський університет, Польща

Друковане періодичне видання «Формування ринкових відносин в Україні»
внесене в міжнародну базу даних періодичних видань:

ISSN 2522–1620

Key title: Formuvannâ rinkovih vidnosin v Ukraïni

Abbreviated key title: Form. rinkovih vidnosin Ukr.

Індексування і реферування: Україніка Наукова, Джерело, Наукова електронна бібліотека eLIBRARY.ru

Міжнародні інформаційні та наукометричні бази даних: Російський індекс наукового цитування (РИНЦ), CyberLeninka, Google Scholar, Index Copernicus International (ICI), Національна бібліотека України імені В.І. Вернадського.

Формування ринкових відносин в Україні, 2019. Свідоцтво про державну реєстрацію друкованого засобу масової інформації Серія КВ 22545–12445ПР від 20.02.2017 року

© Державний науково–дослідний інститут інформатизації та моделювання економіки, 2019

**Государственный научно–исследовательский институт
информатизации и моделирования экономики**

ФОРМИРОВАНИЕ РЫНОЧНЫХ ОТНОШЕНИЙ В УКРАИНЕ

**Сборник научных трудов
№11 (222)**

Киев 2019

**Формирование рыночных отношений в Украине: Сборник научных трудов
Вып. 11 (222). К., 2019. – 135 с.**

Рекомендовано Ученым Советом ГНИИМЭ
Протокол №10 от 13.11.2019 г.

Сборник статей посвящен научным достижениям молодых ученых – аспирантов и соискателей ученых степеней кандидата и доктора экономических наук. Он охватывает широкий спектр проблем по таким направлениям:

- макроэкономические аспекты современной экономики;
- инновационно–инвестиционная политика;
- экономические проблемы развития отраслей и видов экономической деятельности;
- развитие региональной экономики;
- социально–трудовые проблемы.

Рассчитано на ученых и специалистов, занимающихся вопросами управления экономикой и изучают теорию и практику формирования рыночных отношений в Украине.

В соответствии с Приказом Министерства образования и науки Украины от 06.11.2014 №1279 данный сборник отнесен к научным профессиональным изданиям Украины, в которых могут публиковаться результаты диссертационных работ на соискание ученых степеней доктора и кандидата наук (перечень №1, раздел «Экономические науки»).

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ

СТУДИНСКАЯ Г.Я., доктор экономических наук (Главный научный редактор)
ХОДЖАЯН А.А., доктор экономических наук, профессор (заместитель научного редактора)
ПАСЕЧНИК Ю.В., доктор экономических наук, профессор (заместитель научного редактора)
ЗАХАРИН С.В., доктор экономических наук, профессор, с.н.с. (заместитель научного редактора)
АЛЕКСЕЕВ И. В., доктор экономических наук, профессор
НЕБОТОВ П.Г., кандидат экономических наук, директор
ВАРНАЛИЙ Э.С., доктор экономических наук, профессор
ГУЖВА И.Ю., доктор экономических наук
ПИЛЛА В.И., доктор экономических наук, профессор
КИЗИМА Н.Н., доктор экономических наук, профессор, член–корр НАНУ
КУЛЬПИНСКИЙ С.В., доктор экономических наук, профессор
КОРНЕЕВ В.В., доктор экономических наук, профессор
КРАСКЕВИЧ В.Е., доктор технических наук, профессор
ЛОПУШНЯК С., доктор экономических наук, профессор
СИГАЙОВ А.А., доктор экономических наук, профессор
ШОСТАК Л.Б., доктор экономических наук, профессор
ГАРБАР Ж.В., доктор экономических наук, доцент, профессор
ЧЕРКАШИНА Е.Ф., кандидат экономических наук, доцент
ИВАНОВ Е.И., кандидат экономических наук (ответственный секретарь)

МЕЖДУНАРОДНАЯ РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ

АГНЕШКА ДЗЮБИНСКА, доктор философии Экономический университет г. Катовице, Польша, профессор кафедры менеджмента предприятия
АДАМ САМБОРСКИЙ, доктор философии Экономический университет г. Катовице, Польша, профессор кафедры менеджмента предприятия
АНАТОЛИЙ ЗИНОВЬЕВИЧ КОРОБКИН, доцент, к.э.н., заведующий кафедрой экономических и правовых дисциплин ЗО «Белорусский торгово–экономический университет потребительской кооперации», Беларусь, Гомель
ВИРГИНИЯ ЮРЕНИЕНЕ, профессор, доктор наук, заведующий кафедрой философии и культурологии, Каунасский факультет, Вильнюсский университет, Литва
ГОРБОВ АРТУР ЮЛИАНОВИЧ, профессор, доктор технических наук, Словацкая Академия аграрных наук, член отделения экономики и менеджмента, (Словакия)
ДИАНА СПУЛБЕР, доктор философии, Университет Генуи, ассистент профессора кафедры философии обществ, г. Генуя (Италия)
ИВАН ТЕНЕВ ДМИТРОВ, профессор, доктор экономических наук, Университет «проф. д–р Асен Златаров», заведующий кафедрой экономики и управления, г. Бургас (Болгария)
МИТАР ЛУТОВАЦ, профессор, доктор технических наук, Университет Унион им. Николая Тесла, факультет индустриального управления, заведующий кафедрой технологий, г. Белград (Сербия)
ЮРАЙ СИПКО, профессор, доктор экономических наук, Словацкая Академия наук, директор института экономических исследований, г. Братислава Словакия)
СОФИЯ ВИШКОВСКАЯ, профессор, доктор наук, заведующий кафедрой организации и управления (факультет управления) Технологически–естественной университет им. Яна и Енджея Снядецкий в Быдгоще, Быдгощ, Польша
СТЕФАН ДЫРКА, доктор экономических наук, профессор, Высшая экономическая школа в Катовице Польша, профессор кафедры менеджмента и маркетинга. Международный аккредитор Министерства науки и образования Республики Казахстан
ТОМАШ БЕРНАТ, профессор, доктор наук, заведующий кафедрой микроэкономики, факультет экономики и менеджмента, Щецинский университет, Польша

Печатное периодическое издание «Формирование рыночных отношений в Украине»

Внесено в международную базу данных периодических изданий:

ISSN 2522–1620

Key title: Formuvannâ rinkovih vidnosin v Ukraïni

Abbreviated key title: Form. rinkovih vidnosin Ukr.

Индексирование и реферирование: «Украиника Наукова», «Джерело», Научная электронная библиотека eLIBRARY.ru

Международные информационные и наукометрические базы данных: Российский индекс научного цитирования (РИНЦ), CyberLeninka, Google Scholar, Index Copernicus International (ICI), Национальная библиотека Украины имени В.И. Вернадского.

Формирование рыночных отношений в Украине, 2019. Свидетельство о государственной регистрации печатного средства массовой информации Серия КВ 22545–12445ПР от 20.02.2017 года

© Государственный научно–исследовательский институт информатизации и моделирования экономики, 2019

State Scientific Research Institute of Informatization and Economic Modeling

MARKET RELATIONS DEVELOPMENT IN UKRAINE

**Collection of scientific works
№11 (222)**

Kyiv 2019

**Market Relations Development in Ukraine: Collection of scientific works
Volume 11 (222). K., 2019. – 135 p.**

Recommended by the Academic Council SSRIEM

Protocol No. 10 dated September 13, 2019

The collection of articles is devoted to scientific achievements of young scientists – graduate students and candidates for scientific degrees of Ph.D and doctor of economic sciences. It covers a wide range of issues in these areas:

- Macro-economic aspects of modern economy;
- Innovation and investment policy;
- Economic issues of industries and types of economic activity development;
- Development of a regional economy;
- Social-labor problems.

Collection of works is focused on scientists and specialists dealing with economic management and those, who learn the theory and practice of market economy in Ukraine.

According to the Order of the Ministry of Education and Science of Ukraine dated November 6, 2014, No. 1279 this collection is classified to scientific professional editions of Ukraine, where the results of dissertation papers for obtaining the doctor and candidate of sciences degrees may be published (list number 1, section «Economic sciences»).

EDITORIAL BOARD

G. STUDINSKA, Doctor of Economics, (Chief Scientific Editor)
A. KHODZHAIAN, Doctor of Economics, Professor (Deputy Editor in Chief)
Y. PASICHNYK, Doctor of Economics, Professor (Deputy Editor in Chief)
S. ZAKHARIN, Doctor of Economics, Professor, Senior Researcher (Deputy Editor in Chief)
I. ALEKSEEV, Doctor of Economics, Professor
P. NEBOTOV, Candidate of Science, Director
Z. VARNALIY, Doctor of Economics, Professor
I. GUZHVA, Doctor of Economics
V. PYLA, Doctor of Economics, Professor
M. KYZYM, Doctor of Economics, Professor, member of the NASU
S. KULPINSKY, Doctor of Economics, Professor
V. KORNEEV, Doctor of Economics, Professor
V. KRASKEVICH, Doctor of Technical Sciences, Professor
H. LOPUSHNIAK, Doctor of Economics, Professor
A. SIGAYOV, Doctor of Economics, Professor
L. SHOSTAK, Doctor of Economics, Professor
Z. HARBAR, Doctor of Economic Sciences, Associate Professor
K. CHERKASHYNA, Ph.D, Economic Sciences, Assistant Professor
Ye. IVANOV, Candidate of Science (Economics) (executive secretary)

INTERNATIONAL EDITORIAL BOARD

AGNESHKA DZYUBINSKAYA, Doctor of Philosophy, Economic University of Katowice, Poland, Professor of the Department of Management of the Enterprise
ADAM SAMBORSKI, Ph.D., Economic University of Katowice, Poland, Professor of the Department of Enterprise Management
ANATOLIY ZINOVYOVICH KOROBKIN, Associate Professor, Ph.D, Head of the Department of Economic and Legal Disciplines of the Belarusian Trade and Economic University of Consumer Cooperatives, Belarus, Gomel
VIRGINIA YURENIENE, Professor, Doctor of Science, Head of the Department of Philosophy and Culturology, Kaunas Faculty, Vilnius University, Lithuania
GORBOVY ARTHUR YULIANOVICH, Professor, Doctor of Technical Sciences, Slovak Academy of Agrarian Sciences, member of the Department of Economics and Management, (Slovakia)
DIANA SPULBER, Ph.D., University of Genoa, Assistant Professor, Department of Philosophy of Societies, Genoa (Italy)
IVAN TYNEV DMITROV, Professor, Doctor of Economics, University «Prof. Dr. Asen Zlatarov, Head of the Department of Economics and Management, Burgas (Bulgaria)
MITAR LUTOVATS, Professor, Doctor of Technical sciences, UNION UNIV. Mykola Tesla, Faculty of Industrial Management, Head of Technology Department, Belgrade (Serbia)
YURAY SIPKO, Professor, Doctor of Economics, Slovak Academy of Sciences, Director of the Institute for Economic Research, Bratislava, Slovakia)
SOFIA VISHKOVSKA, Professor, Doctor of Sciences, Head of Department of Organization and Management, UTP University of Science and Technology, Bydgoszcz, Poland
STEFAN DIRKA, Doctor of Economics, Professor, Higher Economics School in Katowice Poland, Professor of Management and Marketing Department. International accredited by the Ministry of Science and Education of the Republic of Kazakhstan
TOMASH BERNAT, Professor, Doctor of Science, Head of the Department of Microeconomics, Faculty of Economics and Management, Szczecin University, Poland

Printed periodical «Market Relations Development in Ukraine»

Included in the international database of periodicals:

ISSN 2522–1620

Key title: Formuvannâ rinkovih vidnosin v Ukraïni

Abbreviated key title: Form. rinkovih vidnosin Ukr.

Indexing and reviewing: Ukrainika Naukova, Dzherelo, Scientific Electronic Library eLIBRARY.ru

International information and scientometric data base: Russian Science Citation Index (RISC), CyberLeninka, Google Scholar, Index Copernicus International (ICI), National Library of Ukraine after V.I. Vernadskiy

Market Relations Development in Ukraine, 2019. Certificate of state registration of printed mass media Series KB 22545–12445 PR from 02.20.2017

© State Research Institute of Informatization and Economic Modeling, 2019

МАКРОЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ

<http://doi.org/10.5281/zenodo.3606050>
ПРЕДБОРСЬКИЙ В.А.

Новітня розбудова «автономної» тіньової держави як тренд антимодернізаційного розвитку

Предметом дослідження є теоретичні аспекти дослідження тінізації влади як системи гальмування соціально-економічного прогресу, ефективного реформування суспільних відносин.

Метою дослідження є визначення змісту владних процесів антимодернізаційного розвитку.

Методи дослідження. У роботі застосовано сукупність наукових методів і підходів, у тому числі системний, історичний, логічний, що дозволило забезпечити концептуальну єдність дослідження.

Результати роботи. У статті обґрунтована необхідність протидії системній тінізації владних відносин, подолання розвитку процесів прискореної розбудови «автономної» тіньової влади як головного тінізаційного чинника реформування.

Галузь застосування результатів. Система наук з галузі державного управління, широке коло методологічних аспектів соціально-економічних наук з проблем функціонального розвитку.

Висновки. Основні підсумки дослідження та його теоретичні результати можна звести до формулювання: 1) вихідною мегапроблемою дослідження тінізаційних владних механізмів є проблематика дисфункцій влади в Україні як системи гальмування соціально-економічного прогресу, ефективного реформування суспільних відносин, влади; 2) одним із принципових аспектів дослідження є висновок про те, що при побудові теорії тінізації влади в якості базового положення необхідна розробка особливого тренду, атрактора антимодернізаційного розвитку, притаманного відносинам влади, владного реформування.

Ключові слова: тінізація влади, антимодерністський розвиток в умовах незавершеної модернізації, «автономна» тіньова держава, архаїзація владних відносин.

ПРЕДБОРСКИЙ В.А.

Новейшее построение «автономного» теневого государства как тренд антимодернизационного развития

Предметом исследования являются теоретические аспекты исследования тенизации власти как системы торможения социально-экономического прогресса, эффективного реформирования общественных отношений.

Целью исследования является определение содержания властных процессов антимодернизационного развития.

Методи дослідження. В роботі применена сукупність наукових методів і підходів, в том числі системний, історичний, логічний, що дало можливість забезпечити концептуальне єдинство дослідження.

Результати роботи. В статті обоснована необхідність протидії системній тенізації властних відносин, подолання розвитку процесів прискореного побудови «автономної тіньової влади» як головного тенізаційного фактора реформування.

Отрасль применения результатов. Система наук из отрасли государственного управления, широкий круг социально-экономических наук с проблем дисфункционального развития.

Выводы. Основные итоги исследования и его теоретические результаты можно свести к формулировке: 1) исходной мегапроблемой исследования тенізаційних властних механізмів є проблематика дисфункцій влади в Україні як системи затримання соціально-економічного прогресу, ефективного реформування суспільних відносин, влади; 2) одним из принципіальних аспектів дослідження є висновок про те, що при побудові теорії тенізації влади в якості базового положення необхідна розробка особливого тренда, аттрактора антимодернізаційного розвитку, притаманного відносинам влади, властного реформування.

Ключевые слова: тенізація влади, антимодернізаційне розвиток в умовах незавершеної модернізації, «автономне» тіньове державство, архаїзація властних відносин.

PREDBORSKIJ V.A.

The newest construction of the «autonomous» shadow state as a trend of anti-modernization development

The subject of progress is the theoretical aspects of progress of ownership of a system of galvanic social and economic progress, effective reform of suspension of business activities.

The purpose of the study is to determine the content of power processes of anti-modernization development.

Methods of research. A set of scientific methods and approaches, including systematic, historical, logical, was applied in the work, which made it possible to provide the conceptual unity of the research.

Results of the work. The article substantiates the need to counteract the systematic shadowing of power relations, overcoming the development of processes of accelerated development of «autonomous» shadow power as the main shadowing factor of reform.

Application of results. The system of sciences from the field of public administration, a wide range of socio-economic sciences with problems of dysfunctional development.

Conclusions. The main results of the study and its theoretical results can be summarized as follows: 1) the initial mega-problem of studying the shadowing power mechanisms is the problem of power dysfunctions in Ukraine as a system of slowing down socio-economic progress, effective reform of social relations, power; 2) one of the fundamental aspects of the study is the conclusion that the construction of the theory of shadowing power as a base position requires the development of a special trend, attractor of anti-modernization development inherent in the relations of power, power reform.

Keywords: shadowing of power, antimodern development in the context of incomplete modernization, «autonomous» shadow state, archaizing of power relations.

Постановка проблеми. Аналіз особливостей сучасних процесів вітчизняного розвитку свідчить про наявність перманентного відтворення дисфункційної неспроможності інституційної структури суспільства, її нетранспарентності та тінізації, високої гальмівної спроможності щодо суспільного реформування. У чому причина

наявності цього стійкого антиреформістського тренду щодо задоволення корінних суспільних інтересів, перманентної неспроможності влади щодо демонтажу пострадянського системного тренду, низької її суспільної дієздатності, чи є воно проявом лише стохастичної неефективності сучасного політико-економічного класу, чи є на-

слідками нездоланих довгострокових протиріч вітчизняного розвитку, сегментом світової змови щодо ліквідації вітчизняного суспільства?

Вимоги суспільства щодо протидії тіншовим суспільним процесам знайшли відображення в ряді важливих законодавчих, нормативно-правових актів держави, таких як: закони України «Про засади державної антикорупційної політики в Україні на 2014–2017 роки» (2014), «Про запобігання корупції» (2014), укази Президента України «Про невідкладні додаткові заходи щодо посилення боротьби з організованою злочинністю і корупцією» (2003) та «Про першочергові заходи щодо детінізації економіки та протидії корупції» (2005), постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження Державної програми щодо реалізації засад державної антикорупційної політики в Україні (Антикорупційної стратегії) на 2015–2017 роки» (2015), інші відомчі акти з питань обмеження її зростання.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми.

До вітчизняних досліджень з теорії тінізації відносин влади належать праці В. Д. Базилевича, А. В. Базилюка, О. І. Барановського, В. М. Бородюка, Г. С. Буряка, З. С. Варналія, А. С. Гальчинського, Я. Я. Дьяченка, С. О. Коваленка, І. І. Мазур, В. О. Мандибури, О. В. Турчинова та ін. Значний внесок у розробку адміністративно-правових і кримінально-правових аспектів протидії тінізаційним проявам зробили вітчизняні вчені-юристи.

У той же час, у зв'язку з недостатнім системним вивченням явищ тінізаційних протиріч розвитку, перш за все у владному сегменті суспільних процесів, причин їх існування, історичних особливостей формування тіншової інституційної структури влади, потребують подальшого дослідження дисфункціональна структура влади, її гальмівні, антиреформістські спроможності, механізми наднаціонального тіншового тиску, що стають потужним тіншовим буфером на шляху здійснення системних суспільних реформ. Все це обумовлює необхідність розробки спеціальної теорії тінізації влади як вихідної полісистемної проблеми нездатності держави.

Метою статті є подальший дискурсивний розвиток вивчення сутності причинного та функціонального комплексу тінізаційного зростання, формування у зв'язку з цим спеціальної теорії тінізації влади, її категоріального комплексу, предмет та об'єкта дослідження.

Виклад основного матеріалу. Аналіз трендів вітчизняних суспільних процесів у їх історичних метаморфозах щодо механізмів взаємодії суспільства та влади свідчить про наявність стійкого відтворення суттєвих тінізаційних протиріч у взаємодії інтересів влади і широких верств населення, нарощування тінізаційного прикриття подальшої експансії антидемократичних, прихованих засобів прийняття владних рішень та дій й адекватного посилення тінізації відносин суспільного супротиву (як реакції на владну тінізаційну інвазію).

Подальше посилення тінізації державно-владних відносин зв'язано з особливостями модернізації національного суспільства, об'єктивних процесів незавершеної модернізації [1], зокрема тяжіння до вибору антимодерністських трендів розвитку, побудованих на посиленні неpubлічних, нетранспарентних владних механізмів, застосуванні системної, тіншової державно-владної інтриги, кулуарних, підклимних вузькокланових домовленостей.

На владні відносини, як найважливіший структурно-функціональний елемент побудови теорії тінізації суспільних відносин, що визначає розподіл суспільного простору, зокрема на тіншовий та офіційний в умовах модернізаційних перетворень, звернули увагу ряд дослідників [2, с. 8]. Однак, на наш погляд, у цих класичних визначеннях тіншових процесів лише у неявному вигляді присутній управлінський аспект, вони страждають на неповноту врахування цього чинника – він представлений у вигляді часткової дисфункції цього інституту, а сам цей аспект існує ще у неподільному, несамостійному вигляді, що обмежує дослідження його як «провідної ланки», субстанціональної основи явища тінізації. Перетворення ж відносин влади на провідний об'єкт дослідження дає змогу значно просунутися у методології досліджень, наприклад тіншової економіки. Так, якщо відбувається протистояння систем владного управління, то це автоматично означає порушення інформаційних процесів між ними, неповне відображення функціонування об'єкта контролюючими та статистичними системами державного управління. Тобто в умовах протистояння порушуються всі владні управлінські зв'язки, що працюють на тінізацію об'єкта, а не лише окремі з них. Втрата рівня керованості через це означає не що інше, як вихід ряду суспільних процесів за межі владного контролю, втрату інформації про їх стан, інших регуляторних функцій держави [3].

Наголосимо, що основним видом шкоди, заподіяної інтересам держави з боку тінювих процесів, є шкода, що є результатом втрати конгруентності функцій владного управління соціальним потребам, зниження рівня керованості, рівня економічних свобод, збільшення обсягу ентропійних процесів. Це найбільш відчутний вид шкоди соціально-економічного організму, що може бути завданий тінізацією владних відносин.

Процес модернізації, як і її результат – особлива структура соціально-економічного розламу розриває вітчизняний суспільний простір на дві асиметричні основні частини, що мають принципову відмінність в її цілях, способах і наслідках: на владно-елітний та ординарний сектори. Перший виступає як активна (гомеорезна) сторона трансляції квазімодернізаційних тенденцій, що модифікуються та адаптуються до кола актуальних інтересів правлячої еліти (але не в інтересах широких верств населення) часто під більш-менш помітним тиском зовнішнього управління. Ординарно-суспільний сектор презентує архаїзовану, соціально-субдукційну структуру, асиметричну, ациклічну, неформальну сторону суспільної організації при об'єктивному прагненні до активізації принципів збереження – гомеостазу системи (традицій, культурної спадщини, системи цінностей).

При існуючій тінювій формі модернізації обидві частини суспільного простору знаходяться під тиском суттєвих гальмівних факторів розвитку.

Принципового значення для розвитку протиріч матриці «автономної» тінювої влади, її гальмівних характеристик на національному суспільному просторі, як вихідний синергічний крок, мала генеза моделі державного управління в Хазарському каганаті в епоху від VII до X ст., яка була перенесена на ґрунт та визначила своєрідність моделі тінювої організації державної влади як в Україні, так і в багатьох інших країнах. Її сутність виявляється у формуванні системи державного правління, що іноді називається «двоєвладдям»: номінально на чолі країни стоїть національний лідер та місцевий владний клас, а за лаштунками офіційної, як віртуальної, влади реальний домінуючий вплив на владні процеси здійснює іудейська верхівка (чи повернута в іудаїзм місцева еліта). «Двоєвладдя» є найсуттєвішим синергетичним тінювим явищем, що найістотніше посилює проблему тінювої «автономної» влади в Україні.

Хазарська держава виникає в VII ст. внаслідок розпаду Східно-Тюркського каганату. У першій половині VIII ст. Хазарія воювала з арабами, була ними підкорена, але внаслідок смуту всередині ісламського світу (заміна халіфату Омейядів на Аббасидів) араби не змогли втримати панування в Хазарії, що призвело до певної стабілізації.

Подальші кроки до формування матриці «автономної» тінювої влади в Хазарії були зв'язані, починаючи з VI ст., з інтенсивною єврейською імміграцією. Першим поштовхом до цього була грандіозна революція руху «маздакитів», що охопила Іран і яку активно підтримувала єврейська община Ірану (одна із найвпливовіших на той час). Унаслідок поразки революції велика частина з іранських іудеїв вимушена була тікати на Кавказ, в регіони, що належали тоді хазарам. До першої хвилі еміграції приєдналися потім й інші, що було викликано переслідуваннями євреїв у Візантії, під час царювання Іраклія у VII ст. та Лева Ісавра у VIII ст., а також, вірогідно, й економічними потребами.

На межі VIII та IX ст.ст. в Хазарії стався переверт, унаслідок якого іудаїзм став «державною релігією». Реальна влада перейшла до правлячого прошарку суспільства, що складався з нащадків євреїв, котрі іммігрували до Хазарії за хазарської знаті, яка була повернута в іудаїзм. Офіційно на чолі країни стояв каган із давнього тюркського роду, що сповідував іудаїзм. Але його влада була номінальною, фактично країною правив цар (бек) єврейського походження.

У IX ст. влада Хазарії, яку деякі дослідники визнають як одну з «наддержав» Східної Європи у IX–X ст.ст., розповсюдилась на Східноєвропейський степ і прилеглі північні області, що належали слов'янам. Тоді ізольоване князівство київських варягів стало васалом общини хазарських іудеїв, яка за допомогою моделі «двоєвладдя» використовувала русів і слов'ян у війнах проти Візантії, християн і мусульман – шиїтів.

Згодом поширення матриці двоєвладдя набуло всезагального характеру, зокрема в європейських країнах, Америці, значно синергетично посилювалась його специфічна ефективність через наявність таких явищ тінювого двоєвладдя, але вже на наднаціональному рівні, як «світового тінювого закулісся» та тінювої «корпоратії».

Світове тінюве закулісся являє собою класичний приклад тінювої мегаструктури з відносно стійким режимом самоорганізації, цілісністю

динамічної поведінки, коли на основі менш впорядкованого субстрату – національних тінювих структур – утворюються більш складні наднаціональні тінюві структури світового закулісся.

Історичні витоки сучасної ери становлення та розвитку основної лінії впливів тінювого світового закулісся відносять до часів створення компанії «Лондон Степлерс», що утворилася з «Ост–Індської компанії» (1600 рік), яка була перетворена (з 1702 року) у «Британську Ост–Індську компанію» (BOIC). «Ост–Індська компанія» була найтіснішим чином зв'язана зі структурами чорної олігархічної аристократії Венеції та Генуї, Орденем «Венеційської чорної аристократії» із Лондона¹.

Наступний етап поширення та поглиблення структур світового закулісся зв'язаний з виникненням у XVIII ст. клану Ротшильдів, їх структур та інститутів як одних з головних суб'єктів мегарівня тінювого простору.

Посилення протиріч модернізації синергетично інтегрується з існуванням інших традиційних загроз суспільного розвитку. Однією з таких базових загроз для нашої країни, що несе в собі небезпечний інституційний ембріон системної корупції, тінюзації, утворення особливих пререференційних закритих зон для суб'єктів–аффіліантів, викривлення ресурсів їх діяльності, доходів та потуг, із форм вузькогалтарно–корпоративної системи цінностей та зв'язків є так званий феномен «автономної тінювої влади» – своєрідної чорної інформаційно–владної діри.

Активний розвиток «автономної» тінювої влади означає переключення суспільної системи на архаїчні суспільні атрактори – використання механізмів закритої (від суспільного контролю) суспільної змови замість відкритих конкурентних ринкових відносин, що забезпечили б швидкий розвиток національної економіки.

Обсяжна поява експлоярних, перетворених тінювих форм, зокрема «автономної» тінювої влади, відбиває розвиток особливого режиму

формування, самоорганізації соціально–економічної системи селянської цивілізації під тиском домінуючих систем, її реакції на зовнішні впливи, з–за досягнення в специфічних умовах вищої впорядкованості та цілісності динамічної поведінки та стійких станів – атракторів.

Соціально–економічна система має широкий комплекс генетично визначених архетипів режимів еволюційної поведінки в залежності від значень певних внутрішніх і зовнішніх параметрів функціонування (вони називаються керуючими). Різним режимам відповідають різні варіанти архітекtonіки складних економічних механізмів, що запроваджують комплекс асимільованих архетипів і реалізуються відповідно до характеру зміни керуючих параметрів. У залежності від цього система «обирає» той чи інший режим.²

Розвинута «автономна» тінюва влада, як діалектичний результат незавершеної модернізації, архаїзації попереднього її історичного розвитку, – це закриті тінюва зона влади, прикрита існуючою державно–владною інституційною структурою, синергетично інтегрована тінювим бізнесом, плутократією, олігархією, базовий (у межах тінюваційного простору) системоутворюючий сектор владної структури, тінюве приватно–державне утворення, сектор інституційної асиметричності, викривленості, клановості, що визначає головні інтереси та протиріччя між владою та суспільством, тінюючі фактори суспільного розвитку. Це синергетична форма утворення та розширення міжсекторного розламу в суспільстві незавершеної модернізації, що покладена на підсилення потоку гібридизації (винкретизму) влади, бізнесу, плутократії. Особливості конкретної соціально–економічної форми тінювого автономного сектору залежить від відповідних модифікацій цього сектора за конкретно–історичних умов формування [4].

Змістом категорії «автономна» тінюва влада, таким чином, є владні, вкрай нетранспарентні, закриті кланові інституційно–нелегітимні відносини для обмеженого кола з владного клану

¹ «Чорна аристократія» – це королівські та аристократичні сім'ї Італії, Німеччини, Швейцарії, Великої Британії, Франції, Голандії, Греції, коріння яких, з однієї сторони, зв'язане з венеційськими олігархами хазарського походження, з другої – з династією Меровінгів. «Чорна аристократія» зовнішньо сповідує християнство, але таємно ставиться з презирством до нього та відправляє свої релігійні ритуали як масонські ложі. Меровінги традиційно спиралися на таємні ордени, зокрема «орден пріорів Сіону», який започаткував цілу потужну організовану утаємничену мережу орденів, у тому числі й масонських. Головною заявленою метою «ордену пріорів Сіону» є реставрація династії Меровінгів та приведення правителя з цієї династії до влади над світом.

² Динамічна система може характеризуватися тою чи іншою сукупністю параметрів, кожен з яких приймає значення з певної множини. Область значень усіх таких параметрів становить простір станів цієї системи. Виявляється, що автономна поведінка дуже широкого класу динамічних систем влаштована так, що приводить систему до певного підпростору станів, в якому вона стійко перебуває, тобто під час руху не виходить за межі згаданого підпростору. Цей підпростір і є атрактор. Зовнішні впливи можуть вивести систему з її атрактора, однак, коли вони припиняють дію, вона знову повертається до нього.

осіб, забезпечених олігархічними, плутократичними, бізнесовими, політичними, корупційними (у тому числі наднаціонального рівня), родинними зв'язками з вищими щаблями адміністративної, судової влади, правоохоронних органів, політичних партій, ЗМІ; відсутністю економічної, політичної конкуренції у поєднанні з тіньовою системно-корупційною монополією на експлуатацію державно-владного ресурсу, необмеженим доступом до експлуатації національних ресурсів країни, функціонування державної влади. У цих умовах корупція набуває системного характеру, стає неодмінним атрибутом адміністративно-владної системи, іманентним способом її регуляції.

Домінування маргінальних квазімодернізаційних тенденцій, що все більше сприяють виведенню України з числа країн, які претендують на історичне відродження та повернення до кола тих з них, котрі швидко розвиваються, обумовлено, зокрема, особливістю історичного розвитку, що детермінував переривання тяглості суспільного відродження, самоідентифікаційного механізму, генетичного коду, що лише й здатний забезпечити дієвість вектору ефективного відновлення та оновлення суспільства на протязі протиріч, криз, його історичного розвитку, наявності «неісторичності» нації.

Так, І. Лисяк-Рудницький доходить висновку, що «вирішальним фактором в існуванні так званих історичних націй було збереження, не зважаючи на втрату незалежності, репрезентативної провідної верстви як носія політичної свідомості та «високої» культури... Натомість, неісторичні нації втратили (або ніколи не мали) репрезентативний клас і були зведені до безмовної народної маси, з невисокою національною свідомістю (чи взагалі без жодної) і культурою переважно народного типу. ...Трагедія української історії, вважає І. Лисяк-Рудницький, полягає в тому, що «немає прямого помосту між Україною короля Данила та гетьмана Хмельницького, між Україною Мазепи та Петлюри. Здобутки та традиції перших не могли прямою лінією перейти до останніх. Доводилося починати «наново». Ось тут лежить головна причина хронічної політичної незрілості українського суспільства, його інфантильності та примітивізму» [5, с. 128–129].

Невизначеність, розмитість процесу рефлексії, самоідентифікації нації виявляється, зокрема, у мозаїчності суспільних проявів, відсутність для них спільного генетичного знаменника. Так, за

останні два роки Першої світової війни та в процесі створення нового світового порядку, який тривав два роки поспіль після капітуляції однієї із сторін глобального військового конфлікту, на території сучасної України існували, виникли та зникли мінімум два десятки політичних режимів, держав і їх об'єднань.

Побіжний огляд сучасної наукової літератури, присвяченої різним аспектам політико-правового розвитку земель, які утворюють сучасну Україну, показує, що впродовж останніх 11 століть тут діяли принаймні більш ніж два десятки правових традицій та законодавчих комплексів. Ці та інші правові традиції та законодавчі комплекси тією чи іншою мірою вплинули під час процесів незавершеної модернізації на національне суспільство, долю державних утворень, в яких вони діяли на теренах України, і на формування правлячих у них еліт, і на формування правосвідомості населення, мали різні наслідки і для перших, і для других, і для третіх. У залежності від часу та місця виникнення та/або походження вони по-різному відповідали на фундаментальне, системоутворююче питання: хто є носієм права і, отже, може встановлювати правила, загальнообов'язкові для виконання соціальної поведінки, та запроваджувати санкції за їх невиконання [6, с. 4–14].

У сучасній Україні та інших країнах СНД створений такий «автономний» тіньовий, кланово-олігархічний, прихований, другий (по відношенню до офіційного) сектор, котрий, значною мірою, має для суспільства суто паразитарний тіньовий характер двоевладдя. Існування «автономної» тіньової держави за межами впливу, регулювання та контролю офіційної державної влади, замість цього зрощення її з провідними паразитарними сегментами влади, виведення з-під контролю суспільства, створення «автономної» тіньової держави – двійника офіційної, перетворює її на наймогутнішу частину сучасної тіньової паралельної реальності, основний активатор, репродуцент, каталізатор поширення паразитарної тінізації економічного життя через перекладання фіскального тягаря на плечі ординарної економіки. Ця друга тіньова, паразитарна «автономна» держава не тільки знаходиться поза офіційного контролю та регулювання, але й активно протистоїть, протидії офіційній державі, «стоїть» над нею, у значній мірі обмежує її можливості щодо реформування та розвитку, контролю з боку суспільства.

Поява елітного «автономного» паразитарного сектору як головного тінзатора економіки ділить тінювий економічний простір на кілька основних частин – тінювий елітний сектор автономної держави, тінювий сектор офіційної держави, тінювий ординарний (сектор середнього та малого бізнесу); тінювий архаїзований (неформальний) сектор тощо.

Найважливішими характеристиками паразитарної «автономної» другої, прихованої від суспільного контролю, нелегітимної влади в Україні є:

1) наявність «автономної» тінювої влади означає посилення консервативної, антимодернізаційної тенденції для всієї суспільної структури як альтернативи ефективної вестернізації, розвиток процесів архаїзації, перехід суспільної системи до використання архаїчних атракторів.

Головні й найнебезпечніші прояви архаїзації соціально-економічних структур, домінування антимодернізаційних засад розвитку під впливом поширення «автономної» тінювої влади виявляються у сфері владного управління як державного (міждержавного, надкраїнового), так і недержавного, у значному загальному зниженні його рівня професіоналізму, розповсюдження кримінальної та напівкримінальної ідеології, антипатріотичних установок, здирництва, хабарництва, посилення в ньому авторитарних, кланових, адміністративних, силових методів керівництва, втраті, зняття чи суттєвого зниження адекватного реаліям соціально-економічних процесів рівня адміністративного контролю над багатьма видами економічних явищ.

Архаїзацією – тінювою деградацією адміністративної діяльності – пояснюється й інший болісний для офіційної соціально-економічної структури суспільства процес втрати інституційної спроможності влади, розмивання абсолютної монополії держави на легітимне насилля – створення альтернативних державі центрів влади, насамперед у вигляді організованої злочинності, недержавних військових угруповань.

Накопичення трендів незавершеної модернізації чи архаїзації розподіляються у біполярній структурі наступним чином: в елітних адміністративно-економічних структурах накопичуються гібридизовані та інтегровані щодо власності та влади квазімодернізаційні тенденції, витоки яких у значній мірі нівелюють, пригнічують системні традиційні цінності вітчизняного суспільства, відриваються від них. Навпаки, ординарне середо-

вище є їх природним акумулятором і сховищем, відтворювачем захисної народно-традиційної реакції на девіаційні процеси в елітній системі щодо квазімодернізаційних трендів.

Стан соціально-економічної структури, при якому відсутність будь-якого блоку, необхідного для структурного розвитку, призводить до неможливості для сусідніх блоків функціонувати без перманентного централізованого позабартісного перерозподілу на їх користь суспільних ресурсів, що вилучаються з інших блоків асинхронно-асиметричної модернізації окремих сегментів, має назву структурного розлому. Останній є якісно новим явищем, що має суттєві відмінності за наслідками для розвитку тінізаційних процесів від структурного розриву, що притаманний розвинутих, домінуючим країнам [7, с. 141–142];

2) замкненість, обмеженість в просторі «кланово-автономного» сектора. Він є головною сферою діяльності певних, політично лідируючих, олігархічних кіл, всередині яких точиться жорстка конкурентна боротьба за ті чи інші ніші елітної сфери. Потрапити до неї можна лише новим більш потужним фінансовим колом, що здатні відтіснити стару еліту на другий план;

3) перетворення реформаций в Україні головним чином на засіб тінювого прикриття чергового новітнього нелегітимного перерозподілу суспільного багатства, а не на засіб прискореного капіталотворення, необхідного для радикальної модернізації економічної структури та забезпечення її конкурентоспроможності.

Цей процес був не лише непрозорим і несправедливим, а й у багатьох випадках супроводжувався порушенням чинних законів. Часто приватизація лише провокувала втечу капіталу за кордон та непродуктивне витрачання коштів. Внаслідок українського варіанту приватизації переважна частина населення залишилася як без заощаджень, так і без доходу від власності (ця частка доходу у ВВП є дуже низькою і ще більш диференційованою, ніж доходи від праці);

4) розвиток суттєвих монополістичних тенденцій, що ґрунтуються на успадкованих від попередніх систем чинниках, а також на нових, набутих у процесі трансформації, що виявляються переважно у нерівності доступу до державних ресурсів і політичної влади.

Було сформовано інституційне середовище, що активно застосовує комплекс позаправових,

кримінально–організаційних й адміністративних обмежень для входження нових капіталів на ринки та вільного переміщення товарів і капіталу всередині країни. Сьогодні саме ці обмеження є головними перешкодами повноцінної конкуренції, оскільки вони призводять до штучного зменшення кількості компаній у прибуткових галузях економіки та сприяють монополізації виробничої, торговельної та фінансової діяльності;

5) непрозорість сектора «автономної» тіньової влади. Якщо за кордоном фінансові ринки є відкритими, інформація про їх діяльність є доступною, то український ринок є водночас зрегульованим, недорозвинутим і непрозорим;

6) зосередження фінансових ресурсів країни в лідируючих на даний час кланово–олігархічних колах в елітарних структурах. Основу сучасної олігархії складає фінансова олігархія, що являє собою союз фінансових і промислових груп. Українською особливістю цього явища є влада адміністративно–економічних груп (АЕГ), що формувалися на залишках владної адміністративно–радянської системи й отримали доступ до фінансових ресурсів у зв'язку з приналежністю їх до сфери державного управління;

7) залежність кланово–олігархічних кіл «автономної» влади від державних фінансів. Початковий український капітал не являв собою результат заробітку чи вдалого прикладання капіталу. Він був повністю сформований із державної власності, з бюджетних коштів і прав на їх обслуговування;

8) існування різко асиметричних умов господарювання для різних суб'єктів, реалізація комплексу заходів щодо підтримки привілейованого становища економіки «автономної» держави щодо інших суб'єктів і за їх рахунок. Це виявляється у нерівномірності оподаткування, бюджетних преференцій, звільнення від оподаткування окремих галузей, регіонів чи підприємств, утворення вільних економічних зон, перекладання фіскального тягаря на ординарних суб'єктів тощо.

Таким чином, історична логіка генези та розвитку «автономної» тіньової влади, як прояву сучасної форми регресу неформальної організації, своєїрідної національної лібертеріанської моделі розвитку, – сектора різкої асиметрії у доходах, інституційної недемократичності, паразитарності, системної корупції, позанормативного регулювання внутрішніх відносин («внутрішньоавтономне звичаєве право», що адаптує до своїх

вимог «зовнішнє» право офіційної держави) – це посилення системної загрози щодо загострення протиріч між владою та суспільством. Цей сектор є активним продуцентом явищ гальмування реформування, системних нездатностей влади до ефективної адаптації процесів незавершеної модернізації, тіньового перерозподілу власності та влади. Альтернатива цьому – проведення суспільного реформування, модернізації засобів досягнення її рубежів, на базі врахування та співставлення їх з генетично особливою адекватністю вітчизняних соціально–економічних умов, прогресивною складовою їх інституційної пам'яті.

Висновки

Подальше посилення тінізації державно–владних відносин зв'язано з особливостями модернізації національного суспільства, об'єктивних процесів незавершеної модернізації, зокрема тяжіння до вибору антимодерністських трендів розвитку, побудованих на посиленні неpubлічних, нетранспарентних владних механізмів, застосуванні системної, тіньової державно–владної інтриги, кулуарних, підкилимних вузькокланових домовленостей.

Принципового значення для розвитку протиріч матриці «автономної» тіньової влади, її гальмівних характеристик на національному суспільному просторі, як вихідний синергичний крок, мала генеза моделі державного управління в Хазарському каганаті в епоху від VII до X ст., яка була перенесена на ґрунт та визначила своєрідність моделі тіньової організації державної влади як в Україні, так і в багатьох інших країнах. «Двоєвладдя» є найсуттєвішим синергетичним тіньовим явищем, що найістотніше посилює проблему тіньової «автономної» влади в Україні.

Поширення матриці двоєвладдя набуло всезагального характеру, зокрема в європейських країнах, Америці, значно синергетично посилює його специфічна ефективність через наявність таких явищ тіньового двоєвладдя, але вже на наднаціональному рівні, як «світового тіньового закулісся» та тіньової «корпоратії».

Світове тіньове закулісся являє собою класичний приклад тіньової мегаструктури з відносно стійким режимом самоорганізації, цілісністю динамічної поведінки, коли на основі менш впорядкованого субстрату – національних тіньових структур – утворюються більш складні наднаціональні тіньові структури світового закулісся.

Активний розвиток «автономної» тіньової влади означає переключення суспільної системи на архаїчні суспільні атрактори – використання механізмів закритої (від суспільного контролю) суспільної змови замість відкритих конкурентних ринкових відносин, що забезпечили б швидкий розвиток національної економіки.

Обсяжна поява експлоярних, перетворених тіньових форм відбиває, зокрема «автономної» тіньової влади, розвиток особливого режиму формування, самоорганізації соціально-економічної системи селянської цивілізації під тиском домінуючих систем, її реакції на зовнішні впливи, з-за досягнення в специфічних умовах вищої впорядкованості та цілісності динамічної поведінки та стійких станів – атракторів.

Домінування маргінальних квазімодернізаційних тенденцій, що все більше сприяють виведенню України з числа країн, які претендують на історичне відродження та повернення до кола тих з них, котрі швидко розвиваються, обумовлено, зокрема, особливістю історичного розвитку, що детермінував переривання тяглості суспільного відродження, самоідентифікаційного механізму, генетичного коду, що лише й здатний забезпечити дієвість вектору ефективного відновлення та оновлення суспільства на протязі протиріч, криз, його історичного розвитку, наявності «неісторичності» нації.

Головні й найнебезпечніші прояви архаїзації соціально-економічних структур, домінування антимодернізаційних засад розвитку під впливом поширення «автономної» тіньової влади виявляються у сфері владного управління як державного (міждержавного, надкраїнового), так і недержавного, у значному загальному зниженні його рівня професіоналізму, розповсюдження кримінальної та напівкримінальної ідеології, антипатріотичних установок, здирництва, хабарництва, посилення в ньому авторитарних, кланових, адміністративних, силових методів керівництва, втраті, зняття чи суттєвого зниження адекватного реаліям соціально-економічних процесів рівня адміністративного контролю над багатьма видами економічних явищ.

Історична логіка генези та розвитку «автономної» тіньової влади, як прояву сучасної форми регресу неформальної організації, своєрідної національної лібертеріанської моделі розвитку – це посилення системної загрози щодо загострення протиріч між владою та суспільством. Цей сектор є актив-

ним продуцентом явищ, що обумовлюють гальмування реформування, системних нездатностей влади до ефективної адаптації процесів незавершеної модернізації, тіньового перерозподілу власності та влади. Альтернатива цьому – проведення суспільного реформування, модернізації засобів досягнення її рубежів, на базі врахування та співставлення їх з генетично особливою адекватністю вітчизняних соціально-економічних умов, прогресивною складовою їх інституційної пам'яті.

Список використаних джерел

1. Предборський В. А. Тінізація влади як прояв процесів незавершеної модернізації. Формування ринкових відносин в Україні : зб. наук. пр. Державного науково-дослідного інституту інформатизації та моделювання економіки. К., 2017. № 1. С. 3–9.
2. Турчинов О. В. Тіньова економіка: закономірності, механізми функціонування, методи оцінки. К., 1996. 199 с.
3. Предборський В. А. Тіньова економіка як загроза національній безпеці. Формування ринкових відносин в Україні : зб. наук. пр. Науково-дослідного економічного ін-ту Мін-ва економіки України. К., 2005. Вип. 9. С. 14–18.
4. Предборський В. А. «Автономна тіньова держава» як загроза національній безпеці. Формування ринкових відносин в Україні : зб. наук. пр. Науково-дослідного економічного ін-ту Мін-ва економічного розвитку і торгівлі України. К., 2016. Вип. 1. С. 3–7.
5. Кремень В. Г., Табачник Д. В., Ткаченко В. М. Україна: альтернативи поступу (критика історичного досвіду). К. : «ARC-UKRAINE», 1996. 793 с.
6. Яневський Д. В. Загублена історія втраченої держави. Харків : Фоліо, 2009. 252 с.
7. Предборський В. А. Теорія тіньової економіки в умовах трансформаційних процесів: монографія. К. : Задруга, 2014. 400 с.

References

1. Predborskyi V. A. Tinizatsiia vlady yak proiav protsesiv nezavershenoi modernizatsii. Formuvannia rynkovykh vidnosyn v Ukraini : zb. nauk. pr. Derzhavnoho naukovo-doslidnoho instytutu informatyzatsii ta modeliuvannia ekonomiky. K., 2017. № 1. S. 3–9.
2. Turchynov O. V. Tinova ekonomika: zakonomirnosti, mekhanizmy funktsionuvannia, metody otsinky. K., 1996. 199 s.
3. Predborskyi V. A. Tinova ekonomika yak zahroza natsionalnii bezpetsi. Formuvannia rynkovykh vidnosyn v Ukraini : zb. nauk. pr. Naukovo-doslidnoho

ekonomichnoho in-tu Min-va ekonomiky Ukrainy. K., 2005. Vyp. 9. S. 14–18.

4. Predborskyi V. A. «Avtonomna tinova derzhava» yak zahroza natsionalnii bezpetsi. Formuvannia rynkovykh vidnosyn v Ukraini : zb. nauk. pr. Naukovo-doslidnoho ekonomichnoho in-tu Min-va ekonomichnoho rozvytku i torhivli Ukrainy. K., 2016. Vyp. 1. S. 3–7.

5. Kremen V. H., Tabachnyk D. V., Tkachenko V. M. Ukraina: alternatyvy postupu (krytyka istorychnoho dosvidu). K. : «ARC-UKRAINE», 1996. 793 s.

6. Yanevskyi D. V. Zahublena istoriia vtrachenoi derzhavy. Kharkiv : Folio, 2009. 252 s.

7. Predborskyi V. A. Teoriia tinovoi ekonomiky v umovakh transformatsiinykh protsesiv: monohrafiia. K. : Zadruha, 2014. 400 s.

Дані про автора

Предборський Валентин Антонович,

професор кафедри фінансового права та фінансового адміністрування, Національна академія внутрішніх справ, д.е.н., професор
e-mail: prvika2015@gmail.com

Данные об авторе

Предборский Валентин Антонович,

професор кафедры финансового права и фискального администрирования, Национальная академия внутренних дел, д.э.н., профессор
e-mail: prvika2015@gmail.com

Data about the author

Valentin Predborskij,

professor of the Department of Financial Law and Fiscal Administration, National Academy of Internal Affairs, Doctor of Economic Sciences, Professor
e-mail: prvika2015@gmail.com

УДК 311.1/2
JEL Classification: C 40, C 30

<http://doi.org/10.5281/zenodo.3606111>

КУЛИНИЧ О.І.,
КУЛИНИЧ Р.О.

Статистичні методи прогнозування показників соціально-економічного розвитку та способи оцінки їх результатів

У статті запропоновано спосіб оцінювання методів прогнозування (методу регресійно-кореляційного аналізу та статистичних рівнянь залежностей) на основі аналізу похибок прогнозу із застосуванням методу комплексних статистичних коефіцієнтів. Встановлення похибки прогнозу запропоновано здійснювати шляхом співставлення прогнозованого та фактичного значення показників. Такий ретроспективний підхід дозволяє встановити кращий метод прогнозування. Розрахунки тренду наведено також графічно з визначенням мінімальних, середніх та максимальних прогнозних значень. Застосування методу статистичних рівнянь залежностей для вивчення змін в динаміці дозволяє зменшити рівень похибки прогнозного розрахунку у зв'язку з тим, що таке вивчення дає змогу отримати науково обґрунтовані результати як при нечисленній, так і численній сукупності рівнів динамічного ряду. Достовірність розрахунків прогнозу явищ та процесів на основі методу статистичних рівнянь залежностей забезпечується шляхом обчислення для досліджуваного рівняння рівня стійкості тренду. З метою визначення інтервальних значень прогнозу (мінімальні та максимальні значення прогнозу) на основі методу статистичних рівнянь залежностей запропоновано використовувати середнє лінійне відхилення.

Ключові слова: прогноз, метод кореляційно-регресійного аналізу, метод статистичних рівнянь залежностей, метод комплексних статистичних коефіцієнтів.

КУЛИНИЧ Е.І.,
КУЛИНИЧ Р.Е.

Статистические методы прогнозирования показателей социально-экономического развития и способы оценки их результатов

В статье предложен способ оценки методов прогнозирования (метода регрессионно-корреляционного анализа и статистических уравнений зависимости) на основе анализа ошибок прогно-

за с применением метода комплексных статистических коэффициентов. Установка погрешности прогноза предложено осуществлять путем сопоставления прогнозируемого и фактического значения показателей. Такой ретроспективный подход позволяет установить лучший метод прогнозирования. Расчеты тренда приведены также графически с определением минимальных, средних и максимальных прогнозных значений. Применение метода статистических уравнений зависимостей для изучения изменений в динамике позволяет уменьшить уровень погрешности прогнозного расчета в связи с тем, что такое изучение позволяет получить научно обоснованные результаты как при немногочисленной, так и многочисленной совокупности уровней динамического ряда. Достоверность расчетов прогноза явлений и процессов на основе метода статистических уравнений зависимостей обеспечивается путем вычисления для исследуемого уравнения уровня устойчивости тренда. С целью определения интервальных значений прогноза (минимальные и максимальные значения прогноза) на основе метода статистических уравнений зависимостей предложено использовать среднее линейное отклонение.

Ключевые слова: прогноз, метод корреляционно–регрессионного анализа, метод статистических уравнений зависимостей, метод комплексных статистических коэффициентов.

KULYNYCH O.I.,
KULYNYCH R.O.

Statistical methods for forecasting socio–economic development indicators and methods for evaluating their results

The article proposes a method of estimating forecasting methods (regression–correlation analysis method and statistical dependence equations) based on the analysis of forecast errors using the method of complex statistical coefficients. It is proposed to perform forecasting error by comparing the forecasted and actual values of the indicators. This retrospective approach allows you to establish a better prediction method. Trend calculations are also presented graphically, with minimum, average and maximum forecast values. The application of the method of statistical equations of dependencies for studying changes in dynamics allows to reduce the level of error of predictive calculation due to the fact that such study allows to obtain scientifically sound results in both a small and numerous set of levels of a dynamic series. The reliability of the calculations of the forecast of phenomena and processes on the basis of the method of statistical equations of dependencies is ensured by calculating for the investigated equation the level of stability of the trend. In order to determine the interval forecast values (minimum and maximum forecast values), it is proposed to use the mean linear deviation based on the method of statistical dependence equations.

Keywords: forecast, method of correlation–regression analysis, method of statistical dependence equations, method of complex statistical coefficients

Постановка проблеми. Розроблення плану та стратегії розвитку України в умовах ринкових відносин передбачає наукове обґрунтування прогнозів основних мікро– та макроекономічних показників. Статистичне прогнозування динаміки цих показників передбачає, що значення результативної ознаки не підлягають ранжуванню, на відміну від вихідних даних варіаційного ряду.

Визначення тренду у динамічному ряді на основі статистичних та математичних методів повинно враховувати: наявність лагу (тобто невідповідності у часі дій та їх наслідків); незіставність окремих значень ряду; застосування для прогнозування нечисленних рядів; статистичне оцінювання ряду на основі застосування різних

аналітичних форм рівнянь тренду (лінійного чи нелінійного).

Статистика розглядає усі явища та процеси як взаємопов'язані між собою, наприклад, зміна законодавства (податкового та фінансового), зміна курсів валют, інфляція, зміна інструкцій щодо обліку даних у статистичній звітності тощо призводить до непорівнянності рядів динаміки для статистичного аналізу та прогнозування.

Метою статті є розгляд критеріїв застосування та функціональних можливостей метод статистичних рівнянь залежностей.

Аналіз досліджень та публікацій. Питанням кількісного статистичного аналізу взаємозв'язків явищ та процесів присвячені праці С. С. Герасимен–

ка [12], А.В. Головача [1], А. М. Єриної [2], І. Г. Манцурова [10], Н. О. Парфенцевої [11] та інших вчених.

Матеріали та методи. Значення прогнозу одержують використовуючи основний постулат прогнозування про суттєву незмінність тенденції факторів, які формували розвиток показника у прогнозованому періоді. Екстраполяція передбачає, що закономірність розвитку явища, встановлена на основі регресійного рівняння, може бути продовжена за межі тих умов, в яких її було отримано. На основі визначення довірчих інтервалів можна встановити межі (мінімальні та максимальні рівні), в яких, за визначеного рівня імовірності, знаходяться значення прогнозованого показника.

Виклад основного матеріалу. Способи прогнозування рівнів основного макроекономічного показника соціально-економічного розвитку України – обсягу валового внутрішнього продукту розглянемо на прикладі застосування методів регресійного аналізу та статистичних рівнянь залежностей. Метою цих розрахунків є визначення прогнозних значень з подальшим оцінюванням вірогідності прогнозованого обсягу валового внутрішнього продукту у майбутньому періоді.

Встановлення параметрів рівняння лінійного тренду динамічного ряду обсягу валового внутрішнього продукту України на основі регресійного аналізу представлено в табл. 1 [8, 10, 11, 14].

Система нормальних рівнянь набуде вигляду:

$$\begin{cases} 5a + 15b = 10466,40; \\ 15a + 55,00b = 35118,10. \end{cases}$$

Розв'язком даної системи буде лінійне рівняння тренду виду:

$$\hat{y} = 977,61 + 371,89 \times t.$$

Це означає, що з року в рік відбувається приріст обсягу ВВП на 371,89 млрд. грн. З метою вивчення точності оцінок регресії або величини відхилень теоретичних (\hat{y}) з фактичними їх значеннями (y) в табл. 1 наведено відповідний

розрахунок $(y - \hat{y})^2$.

Оцінювання параметрів рівнянь тренду основного макроекономічного показника на основі застосування методу найменших квадратів, передбачає встановлення кращої апроксимації за формулою мінімізації суми квадратів різниці теоретичних значень (\hat{y}), визначених за рівнянням тренду, від фактичних (y), а саме:

$$\sum_{i=1}^n (y - \hat{y})^2 \rightarrow \min.$$

Побудова довірчого інтервалу прогнозних значень за Е. Ферстером та Б. Ренцом передбачає встановлення стандартного відхилення рівняння регресії на основі застосування формули [13]:

$$S_{\hat{y}_i}^2 = S_u^2 \times \left(\frac{1}{n} + \frac{(t_i - \bar{t})^2}{\sum_{i=1}^n (t_i - \bar{t})^2} \right),$$

де $S_{\hat{y}_i}^2$ – стандартне відхилення рівняння регресії;

S_u^2 – залишкова дисперсія;

n – число спостережень;

t_i – значення символів часу;

\bar{t} – середнє значення символів часу.

Довірчі межі істинного рівня регресії \tilde{y} при відомому значенні надійності α та пояснювальної змінної t_i визначають за формулою:

$$\hat{y}_i - t_{f,\alpha} S_{\hat{y}_i} \leq \tilde{y}_i \leq \hat{y}_i + t_{f,\alpha} S_{\hat{y}_i},$$

де $S_{\hat{y}_i}$ – квадратний корінь із стандартного відхилення рівняння регресії;

$t_{f,\alpha}$ – критерій Стюдента, визначений на основі відомих значень рівня імовірності α та кількості ступенів вільності $f = n - m - 1$.

Визначимо довірчий інтервал для досліджуваних прогнозованих рівнів макроекономічно-

Таблиця 1. Вихідні дані для розрахунку параметрів лінійного тренду обсягу ВВП

Рік	Символ року, t	ВВП, млрд. грн., y	$t_i y_i$	t_i^2	Теоретичні значення ВВП, млрд. грн., \hat{y}	$(y - \hat{y})^2$
2013	1	1522,7	1522,70	1,00	1349,50	29998,24
2014	2	1586,9	3173,80	4,00	1721,39	18087,56
2015	3	1988,5	5965,50	9,00	2093,28	10978,85
2016	4	2385,4	9541,60	16,00	2465,17	6363,25
2017	5	2982,9	14914,50	25,00	2837,06	21269,31
Разом	15,00	7112,22	35118,10	55,00	10466,40	86697,21

го показника. Так, для показника «Обсяг валового внутрішнього продукту України, млрд. грн.» (y) довірчі межі для істинних значень регресії по усіх членах ряду динаміки t_i ($i = 1, \dots, 5$) складено табл. 2 та використаємо формулу стандартного відхилення. Середнє значення символів часу $\bar{t} = 3,0$ р., залишкова дисперсія дорівнює

$$S_u^2 = \frac{86697,21}{3} = 28899,07, n = 5 \text{ р.}$$

Знаходимо квантиль $t_{f,\alpha}$ розподілу Стюдента при $\alpha = 0,05$ і $f = 5 - 1 - 1 = 3$ ступенях вільності: $t_{3,0,05} = 3,18$.

У другій графі табл. 2 вміщено позначення символів часу t_i (2013–2017 рр.). Графа 3 містить визначені в табл. 1 значення регресії. Стандартні похибки окремих значень регресії наведено в графі 5, а в 7 і 8 графах відповідно вказані мінімальні та максимальні значення довірчих меж.

Наприклад, при $t_7 = 7$ (прогноз на 2019 рік) дійсні рівні регресії з імовірністю 0,95 будуть належати інтервалу: $2855,00 \leq \hat{y}_7 \leq 4306,68$.

Динаміка валового внутрішнього продукту України за 2013–2017 рр., а також теоретичні й прогнозовані значення (визначені з допомогою методу регресійного аналізу) на 2018, 2019 рр. та його довірчий інтервал наведено на графіку (див. рис. 1).

Результати здійснених прогнозних розрахунків рівнів обсягу валового внутрішнього продукту методом регресійних рівнянь тренду доповнимо застосуванням методу статистичних рівнянь залежностей.

Методологічні положення прогнозування як на основі застосування методу регресійного аналізу, так і статистичних рівнянь залежностей, здійсню-

Таблиця 2. Довірчий інтервал лінійного тренда й прогнозованих значень обсягу валового внутрішнього продукту України на 2018–2019 рр.

Рік	Символ року, t	Теоретичні значення ВВП, млрд. грн., \hat{y}	$(t_i - \bar{t})^2$	$S_{\hat{y}_i}$	$t_{6,0,05} S_{\hat{y}_i}$	$\hat{y}_i - t_{f,\alpha} S_{\hat{y}_i}$	$\hat{y}_i + t_{f,\alpha} S_{\hat{y}_i}$
1	2	3	4	5	6	7	8
2013	1	1349,50	4,00	131,68	419,06	930,44	1768,56
2014	2	1721,39	1,00	93,11	296,32	1425,07	2017,71
2015	3	2093,28	0,00	76,03	241,95	1851,33	2335,23
2016	4	2465,17	1,00	93,11	296,32	2168,85	2761,49
2017	5	2837,06	4,00	131,68	419,06	2418,00	3256,12
		Разом	10,00				
2018	6	3208,95	9,00	178,29	567,41	2641,54	3776,36
2019	7	3580,84	16,00	228,08	725,84	2855,00	4306,68

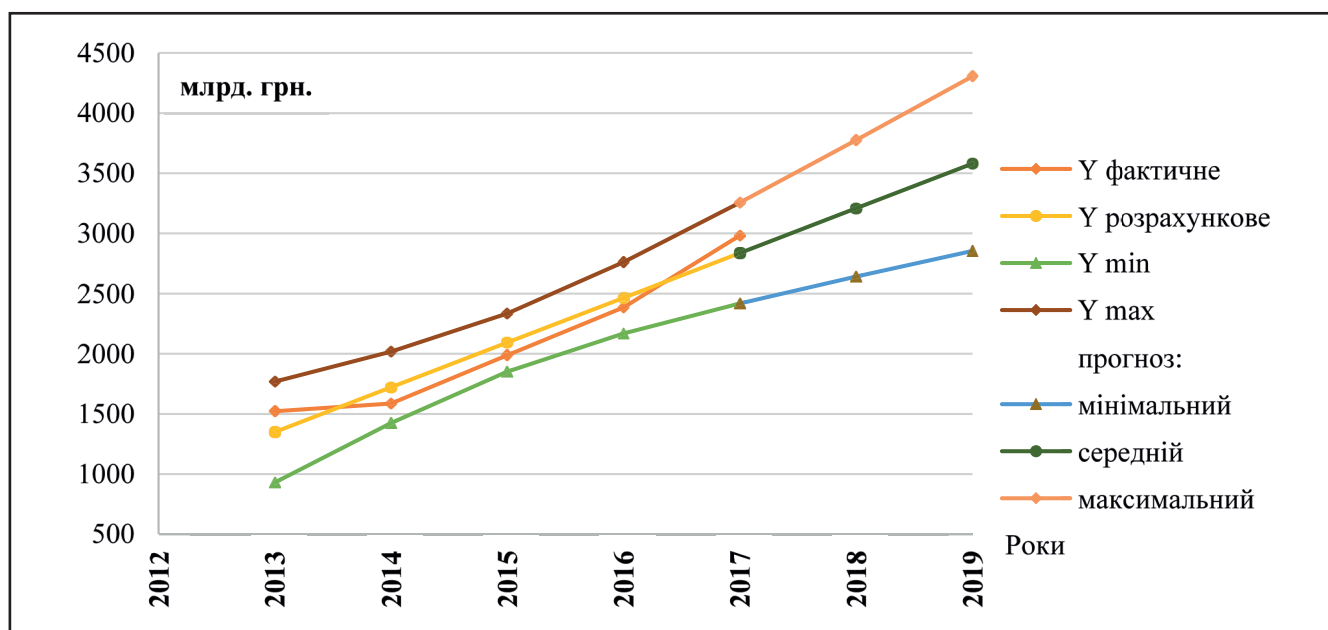


Рисунок 1. Динаміка фактичного і теоретичного обсягу валового внутрішнього продукту за 2013–2017 рр. та прогнозовані значення, виконані методом регресійного аналізу, на 2018–2019 рр.

ється для вихідних даних інтервальних (моментних) динамічних рядів досліджуваного явища, для якого визначають тенденцію розвитку (тренд).

На основі застосування методу статистичних рівнянь залежностей можна розв'язати такі завдання статистичного аналізу взаємозв'язку явищ та процесів:

- 1) виявлення основного напрямку розвитку (тренду);
- 2) обґрунтування прогнозних рівнів економічних явищ;
- 3) оцінка інтенсивності використання чинників, що формують розвиток економічного явища в динаміці.

Застосування методу статистичних рівнянь залежностей у прогнозуванні розвитку явищ

та процесів передбачає встановлення рівня стійкості тренду. Достовірність прогнозних даних забезпечується, коли зазначений коефіцієнт набуває значень в межах від 0,7 до 1,0, що свідчить про виявлення стійкої тенденції розвитку явища. Встановлення кращої функції взаємозв'язку здійснимо також за критерієм мінімуму абсолютного розміру відхилень між розрахунковими (y_t) та дійсними (y) рівнями досліджуваного показника за формулою $\sum |y - y_t| \rightarrow \min$. Врахування цих критеріїв при застосуванні комп'ютерної програми «Метод статистичних рівнянь залежностей» дозволило одержати наступні результати (див. табл. 3) [5, С.92 – 108; 133 – 135].

Таблиця 3. Параметри та критерії методу статистичних рівнянь залежностей при виборі функції тренду обсягу ВВП України за 2013–2017 рр.

№	Рівняння залежності	Показник					Врахування критеріїв методу при виборі функції тренду
		параметр залежності	коефіцієнт стійкості зв'язку	коефіцієнт кореляції	індекс кореляції	сума відхилень	
		b	K	r	R	$ y_i - y_t $	
1	лінійна ЛПЗ №1	0,187358	0,772	0,98	0,97	651,74	неспівпадання показників індексу та коефіцієнта кореляції
2	лінійна ЛПЗ №2	0,7456	0,857	0,99	0,99	638,08	Найкраща функція (при зменшенні як чинникової, так і результативної ознак).
3	лінійна ЛОЗ №1	0,93679	стійкого зв'язку немає	0,21	–	4075,22	Функція не може бути підібрана.
4	лінійна ЛОЗ №2	0,14912	стійкого зв'язку немає	0,41	–	5032,34	Функція не може бути підібрана.
5	парабола	0,7456	0,857	0,99	0,99	638,08	Найкраща функція.
6	обернена парабола	0,187358	0,772	0,98	0,97	651,74	Неспівпадання показників індексу та коефіцієнта кореляції
7	гіпербола ГПЗ №1	0,689661	стійкого зв'язку немає	0,89	0,89	1390,34	Функція не може бути підібрана.
8	гіпербола ГПЗ №2	1,161974	стійкого зв'язку немає	0,87	0,76	2625,28	Функція не може бути підібрана.
9	гіпербола ГОЗ №1	1,459932	стійкого зв'язку немає	0,08	–	4762,29	Функція не може бути підібрана.
10	гіпербола ГОЗ №2	0,548908	стійкого зв'язку немає	0,56	0,39	4075,06	Функція не може бути підібрана.
11	логічна ЛОГПЗ №1	0,000272	стійкого зв'язку немає	0,93	0,93	1330,21	Функція не може бути підібрана.
12	логічна ЛОГПЗ №2	0,000676	стійкого зв'язку немає	0,9	0,84	1339,13	Функція не може бути підібрана.
13	логічна ЛОГОЗ №1	0,000576	стійкого зв'язку немає	0,11	–	6581,32	Функція не може бути підібрана.
14	логічна ЛОГОЗ №2	0,00032	стійкого зв'язку немає	0,49	0,23	3994,38	Функція не може бути підібрана.

Прогнозування на основі даних динамічного ряду обсягу ВВП характеризується рівнянням прямої залежності при зменшенні чинникової та результативної ознак, за формулою [6] (лінійна ЛПЗ №2):

$$y_t = y_{max} \left(1 - b d \frac{t_i}{t_{max}} \right)$$

де y_t – рівняння лінійного тренду; y_{max} – максимальне значення результативної ознаки; b – параметр тренду; d – символ відхилень коефіцієнта порівняння; t_i – значення символу року; t_{max} – максимальне значення символу року.

Вихідні дані з метою кількісного оцінювання динаміки обсягу валового внутрішнього продукту на основі рівняння тренду наведено в табл. 4.

За даними табл. 4 параметри рівняння тренду прямої залежності становлять [8]:

1. $y_{max} = 2982,9$ (млрд. грн.).
2. Параметр залежності « b »:

$$b = \frac{\sum \left(1 - \frac{y_i}{y_{max}} \right)}{\sum \left(1 - \frac{t_i}{t_{max}} \right)} = \frac{1,4912}{2,0000} = 0,7456.$$

З урахуванням наведених вище параметрів, рівняння лінійного тренду набуде вигляду:

$$y_t = 2982,9 \times \left(1 - 0,7456 \times d \frac{t_i}{t_{max}} \right).$$

Таблиця 4. Розрахунково-допоміжна таблиця для встановлення параметрів тренду обсягу ВВП України за 2013–2017 рр.

Рік	ВВП, млрд. грн., y	Символ року, t	$1 - \frac{t_i}{t_{max}}$ (d_t)	$1 - \frac{y_i}{y_{max}}$ (d_y)	$b d_t$	Теоретичні значення обсягу ВВП, млрд. грн., y_t
2013	1522,7	1	0,8000	0,4895	0,5965	1203,6600
2014	1586,9	2	0,6000	0,4680	0,4474	1648,4700
2015	1988,5	3	0,4000	0,3334	0,2982	2093,2800
2016	2385,4	4	0,2000	0,2003	0,1491	2538,0900
2017	2982,9	5	0,0000	0,0000	0,0000	2982,9000
Разом	10466,4	15	2,0000	1,4912	–	10466,4000

Таблиця 5. Розрахунково-допоміжна таблиця для встановлення рівня стійкості тренду

Рік	d_y	$b d_t$	$ d_y - b d_t $
2013	0,4895	0,5965	0,1070
2014	0,4680	0,4474	0,0206
2015	0,3334	0,2982	0,0351
2016	0,2003	0,1491	0,0512
2017	0,0000	0,0000	0,0000
Разом	1,4912	–	0,2139

Параметр « b » рівняння означає, що зміна відхилень коефіцієнтів порівняння динамічного ряду на один рік супроводжується зміною у 0,7 раза ($b = 0,7456$) коефіцієнтів порівняння результативного показника – обсягу ВВП. Тотожність значень суми теоретичних і емпіричних значень результативного показника $\sum y_t = \sum y$ свідчить про правильність здійснених розрахунків.

Достовірність розрахунків прогнозу явищ та процесів на основі методу статистичних рівнянь залежностей забезпечується шляхом обчислення для досліджуваного рівняння рівня стійкості тренду за формулою $K = 1 - \frac{\sum |d_y - b d_t|}{\sum d_y}$.

Необхідні розрахунки для визначення такого коефіцієнта наведемо в табл. 5.

Звідки:

$$K = 1 - \frac{\sum |d_y - b d_t|}{\sum d_y} = 1 - \frac{0,2139}{1,4912} = 0,86.$$

Встановлений рівень коефіцієнта стійкості тренду, який відповідно до шкали оцінки залежностей характеризує наявність високого рівня стійкого зв'язку, що в свою чергу дозволяє застосувати обране рівняння тренду з метою здійснення прогнозних розрахунків.

Довірчі межі прогнозу, встановленого методом статистичних рівнянь залежностей, визначають за формулою [6]:

$$\bar{d} = \frac{\sum |y - \bar{y}|}{n}$$

де \bar{d} – середнє лінійне відхилення між фактичними та середнім значенням досліджуваного показника;

n – кількість спостережень.

$$y_i \pm \bar{d}$$

де y_i – теоретичні значення досліджуваного показника, що визначено на основі рівняння тренду;

$$\bar{d} = \frac{\sum |y - \bar{y}|}{n} \text{ – середнє лінійне відхилення}$$

між фактичними та середнім фактичним значенням досліджуваного показника;

n – кількість спостережень.

Визначимо допустимий інтервал для теоретичних значень ВВП України за досліджуваний період на основі наведених вище формул (див. табл. 6).

За даних табл. 6 значення середнього лінійного відхилення між фактичними та середнім значенням ВВП України за 2013–2017 рр. становить 472,70 млрд. грн. ($\bar{y} = 2093,28$ млрд. грн., $\sum |y - \bar{y}| = 2363,48$ млрд. грн., $\bar{d} = \frac{2363,48}{5} = 472,70$ млрд. грн.). Шляхом віднімання від теоретичних значень обсягу ВВП

України (середній рівень, табл. 4) одержаного значення середнього лінійного відхилення одержимо мінімально можливі теоретичні значення обсягу ВВП, а відповідно шляхом додавання – максимальні (табл. 6).

Для розрахунку прогнозних значень обсягу валового внутрішнього продукту на наступний 2018 рік, а також 2019 р. (за межами даних табл. 4) побудуємо табл. 7.

Отже, за даними табл. 7 видно, що прогнозне значення обсягу валового внутрішнього продукту на наступний 2018 рік складе 3427,71 млрд. грн. та 1670,58 млрд. грн. відповідно у 2019 р., а саме:

$$y_{t_{2018}} = 2982,9 \times \left(1 - 0,7456 \times d_{1-\frac{6}{5}} \right) = 2982,9 \times [1 - (-0,1491)] = 3427,71 \text{ млрд. грн.}$$

Тобто у середньому щорічно обсяг ВВП України зростає на 444,81 млрд. грн. (3872,52–3427,71=444,81 млрд. грн.). Відповідне значення середньорічного приросту за методом кореляційно–регресійного аналізу складає 371,89 млрд. грн. (табл. 1).

Обчислені в табл. 6 прогнозні значення обсягу валового внутрішнього продукту та прогнозні значення 2018–2019 рр. відобразимо графіком (див. рис. 2). У другій графі табл. 6 вміщено позначення символів часу t_i (2018–2019 роки). Графа 6 містить визначені в табл. 4 теоретичні значення обсягу ВВП у прогнозованому періоді.

Таблиця 6. Розрахунково–допоміжна таблиця для встановлення середнього лінійного відхилення та теоретичних рівнів мінімальних і максимальних значень обсягу ВВП України

Рік	ВВП, млрд. грн., y	$ y - \bar{y} $	Теоретичні значення обсягу ВВП, млрд. грн., y_t		
			мінімальні	середні	максимальні
2013	1522,7	570,58	730,96	1203,66	1676,36
2014	1586,9	506,38	1175,77	1648,47	2121,17
2015	1988,5	104,78	1620,58	2093,28	2565,98
2016	2385,4	292,12	2065,39	2538,09	3010,79
2017	2982,9	889,62	2510,20	2982,90	3455,60
Разом	10466,4	2363,48	–	10466,40	–
У середньому	2093,28	–	–	–	–

Таблиця 7. Прогнозні значення обсягу валового внутрішнього продукту на 2018–2019 рр.

Рік	Символ року, t	$1 - \frac{t_i}{t_{max}}$	$b d_t$	Прогнозні значення обсягу валового внутрішнього продукту, млрд. грн.		
				мінімальні	середні	максимальні
	2	3	4	5	6	7
2018	6	–0,200	–0,1491	2955,01	3427,71	3900,41
2019	7	–0,400	–0,2982	3399,82	3872,52	4345,22

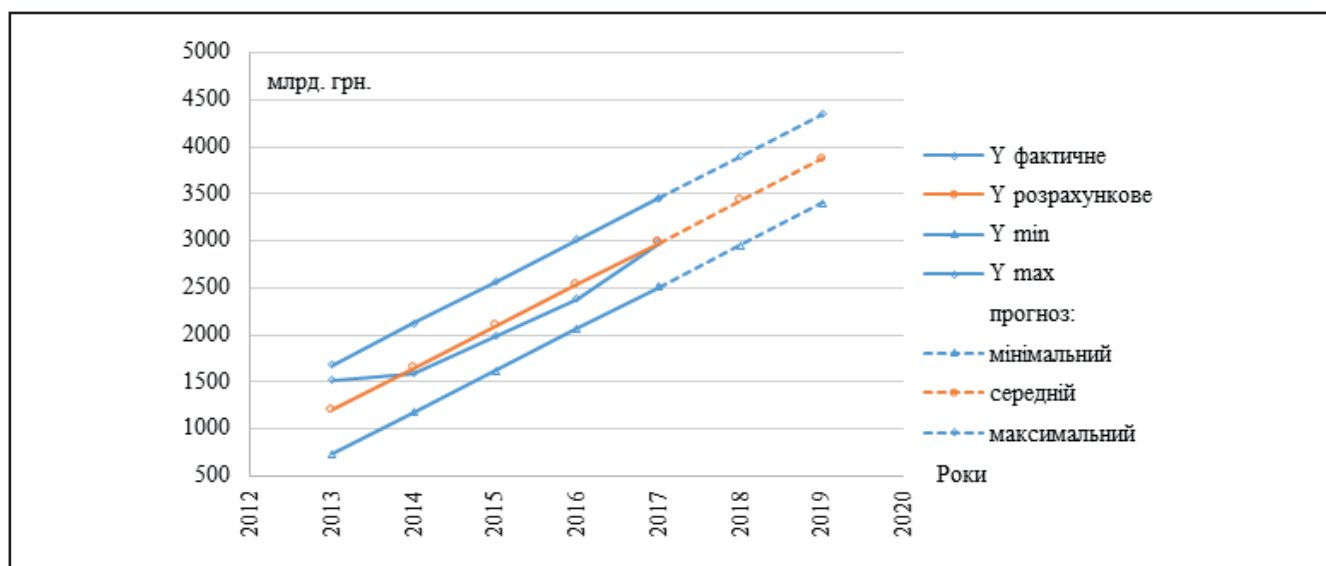


Рисунок 2. Динаміка фактичного і теоретичного обсягу валового внутрішнього продукту за 2013–2017 рр. та прогнози значення, виконані методом статистичних рівнянь залежностей, на 2018, 2019 рр.

Метод статистичних рівнянь залежностей дозволяє здійснити науково обґрунтоване вивчення загальної тенденції розвитку та прогнозування динаміки явищ та процесів на основі нечисленної величини рівнів ряду. Розрахунки тренду, виконані на основі методу статистичних рівнянь залежностей, досліджуваного макроекономічного показника наведено також графічно з визначен-

ням мінімальних, середніх та максимальних прогнозних значень (рис. 2).

Проаналізуємо фактичні значення динаміки валового внутрішнього продукту на основі визначення похибки прогнозу, яку доцільно визначати шляхом співвідношення прогнозних рівнів з фактичними. З метою зіставлення прогнозних та фактичних значень обсягу ВВП у 2018 році сформуємо табл. 8.

Таблиця 8. Порівняння прогнозних значень обсягу валового внутрішнього продукту України на 2018 рік з фактичними їх значеннями

Показник	Обсяг валового внутрішнього продукту
Фактичні значення за 2018 рік, млрд. грн.	3558,71
Метод розрахунку прогнозу:	
1. Метод статистичних рівнянь залежностей	
а) мінімальні рівні	2955,01
б) середні рівні	3427,71
в) максимальні рівні	3900,41
2. Метод регресійних рівнянь тренду	
а) мінімальні рівні	2641,54
б) середні рівні	3208,95
в) максимальні рівні	3776,36
похибка прогнозу, %	
1. Метод статистичних рівнянь залежностей	
а) мінімальні рівні	16,96
б) середні рівні	3,68
в) максимальні рівні	9,60
2. Метод регресійних рівнянь тренду	
а) мінімальні рівні	25,77
б) середні рівні	9,83
в) максимальні рівні	6,12

Джерело: [8, 9, 10, 14].

Для оцінки за даними табл. 8, де наведено шість варіантів прогнозу, які ґрунтуються на застосуванні методів статистичних рівнянь залежностей та регресійних рівнянь тренду, визначимо кращий варіант з них, на основі застосування методу комплексних статистичних коефіцієнтів (див. табл. 8). Застосуємо метод комплексних статистичних коефіцієнтів для оцінки рівня похибки прогнозних розрахунків на 2018 рік у порівнянні з фактично досягнутими значеннями за цей рік. Розрахунки проведемо за формулою [6]:

$$K_{\epsilon} = \sum \frac{x_i - x_{\min}}{x_{\max} - x_{\min}},$$

де K_{ϵ} – коефіцієнт вагомості відхилень;

x_i – значення похибки прогнозу, %;

x_{\min} та x_{\max} – мінімальна й максимальна величини похибки прогнозу відповідно, %.

Похибку прогнозу пропонуємо визначати за формулою:

$$\text{Похибка прогнозу} = \left(\frac{\text{Прогноз} * 100}{\text{Фактичне значення}} \right) - 100.$$

За даними табл. 8 про величину похибки прогнозу для розрахунку комплексних статистичних коефіцієнтів побудуємо табл. 9 та 10.

На основі комплексного коефіцієнта вагомості відхилень (табл. 10) встановимо місце окремого способу прогнозування основних макроекономічних показників за принципом мінімізації відхилень між фактичними та прогнозованими значеннями обсягу ВВП.

З розрахунку виходить, що з окремих варіантів прогнозу рівнів основного макроекономічного показника – валового внутрішнього продукту – найменші значення похибки прогнозу відмічено при розрахунках, виконаних методом статистичних рівнянь залежностей на основі середніх рівнів прогнозу на 2018 рік. Отже у 2018 р. найбільш вірогідним значенням прогнозу ВВП є його обсяг на суму 3427,71 млрд. грн. (середній рівень прогнозу, визначений для 2018 р. методом статистичних рівнянь залежностей). Відмітимо, що фактичний обсяг ВВП у 2018 р. склав 3558,71 млрд. грн. [1], що на 3,68 % більше від прогнозу. За результатами прогнозування обсягу ВВП на 2018 р. методом регресійного аналізу, необхідно зазначити, що друге місце займають розрахунки на основі максимальних рівнів прогнозу.

Оскільки на основі ретроспективного аналізу нами встановлено кращий метод прогнозування досліджуваного показника та форму рівняння тренду, то скористаємося цим для прогнозування обсягу ВВП України на 2018–2019 рр. Розрахунки проведемо за формулою (табл. 11):

$$y_t = y_{\max} \left(1 - bd \frac{t_i}{t_{\max}} \right)$$

За даними табл. 11 параметри рівняння тренду прямої залежності становлять [9]:

¹ Державна служба статистики України [Електронний ресурс] // Офіційний сайт державної служби статистики України. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

Таблиця 9. Значення відхилень похибок прогнозу ВВП на 2018 рік

Показник		Обсяг ВВП
Метод статистичних рівнянь залежностей	мінімальні рівні	13,28
	середні рівні	0,00
	максимальні рівні	5,92
Метод регресійного аналізу	мінімальні рівні	22,09
	середні рівні	6,15
	максимальні рівні	2,44

Таблиця 10. Значення комплексного коефіцієнта та місця окремого способу прогнозування для визначення оптимального прогнозу

Показник		Комплексний коефіцієнт	Місце прогнозу
Метод статистичних рівнянь залежностей	мінімальні рівні	0,601	5
	середні рівні	0,000	1
	максимальні рівні	0,268	3
Метод регресійного аналізу	мінімальні рівні	1,000	6
	середні рівні	0,278	4
	максимальні рівні	0,110	2

МАКРОЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ

1. $y_{max} = 3558,71$ (млрд. грн.).

2. Параметр залежності «b»:

$$b = \frac{\sum \left(1 - \frac{y_i}{y_{max}}\right)}{\sum \left(1 - \frac{t_i}{t_{max}}\right)} = \frac{2,0589}{2,5000} = 0,8236.$$

Рівняння лінійного тренду набуло вигляду:

$$y_t = 3558,71 \times \left(1 - 0,8236 \times d \frac{t_i}{t_{max}}\right).$$

Параметр «b» рівняння означає, що зміна відхилень коефіцієнтів порівняння динамічного ряду на один рік супроводжується зміною у 0,8 раза ($b = 0,8236$) коефіцієнтів порівняння результа-

тивного показника – обсягу ВВП. Визначимо також коефіцієнт стійкості тренду:

$$K = 1 - \frac{\sum |d_y - b d_t|}{\sum d_y} = 1 - \frac{0,2284}{2,0589} = 0,82.$$

Встановлений рівень коефіцієнта стійкості тренду, який характеризує високий рівень стійкості тренду, дозволяє застосувати обране рівняння тренду з метою здійснення прогнозних розрахунків.

За даних табл. 11 значення середнього лінійного відхилення між фактичними та середнім значенням ВВП України за 2013–2018 рр. становить 765,78 млрд. грн. ($\bar{y} = 2337,52$ млрд. грн., $\sum |y - \bar{y}| = 3828,91$ млрд. грн., $\sum |y - \bar{y}| = 3828,91$ млрд. грн.). За даними табл. 11 видно, що прогнозне значення обсягу валового внутрішнього продукту

Таблиця 11. Розрахунково-допоміжна таблиця для встановлення параметрів тренду

Рік	ВВП, млрд. грн., y	Символ року, t	$1 - \frac{t_i}{t_{max}}$ (d_t)	$1 - \frac{y_i}{y_{max}}$ (d_y)	b d_t	$d_y - b d_t$	$ y - \bar{y} $	Теоретичні значення обсягу ВВП, млрд. грн., yt		
								мінімальні	середні	максимальні
2013	1522,70	1	0,8333	0,5721	0,6863	0,1142	814,8183	350,54	1116,33	1882,11
2014	1586,90	2	0,6667	0,5541	0,5490	0,0050	750,6183	839,02	1604,80	2370,59
2015	1988,50	3	0,5000	0,4412	0,4118	0,0294	349,0183	1327,50	2093,28	2859,06
2016	2385,40	4	0,3333	0,3297	0,2745	0,0552	47,88167	1815,97	2581,76	3347,54
2017	2982,90	5	0,1667	0,1618	0,1373	0,0245	645,3817	2304,45	3070,23	3836,02
2018	3558,71	6	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	1221,192	2792,93	3558,71	4324,49
Разом	14025,11	21	2,5000	2,0589	–	0,2284	3828,91	–	14025,11	–
У середньому	2337,52	–	–	–	–	–	–	–	–	–
2019	–	7	-0,167	–	-0,1373	–	–	3281,40	4047,19	4812,97
2020	–	8	-0,333	–	-0,2745	–	–	3769,88	4535,66	5301,45

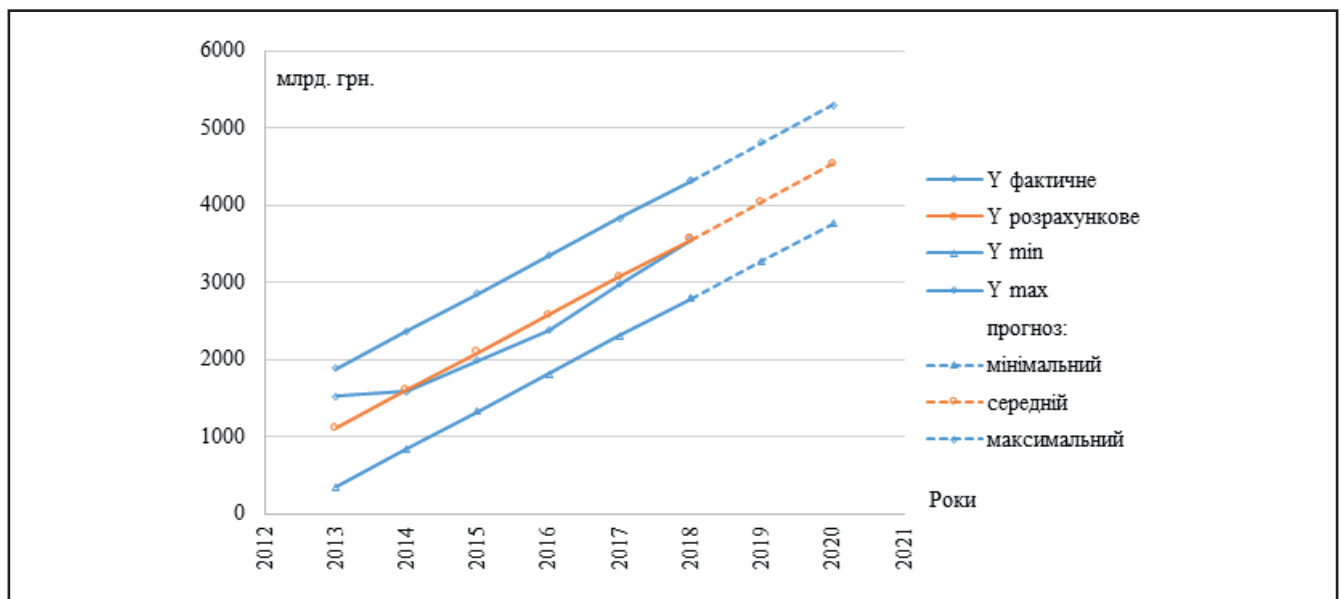


Рисунок 3. Динаміка фактичного і теоретичного обсягу валового внутрішнього продукту за 2008–2014 рр. та прогнозовані значення, виконані методом статистичних рівнянь залежностей, на 2015–2020 рр.

на наступний 2019 рік складе 4047,19 млрд. грн. та 4535,66 у 2020 р., а саме:

$$y_{t_{2019}} = 3558,71 \times \left(1 - 0,8236 \times d_{1-\frac{7}{6}} \right) = 3558,71 \times [1 - (-0,1373)] = 4047,19 \text{ млрд. грн.}$$

Тобто у середньому щорічно обсяг ВВП України зростає на 488,48 млрд. грн. (4047,19–3558,71=488,48 млрд. грн.).

Обчислені в табл. 11 прогнозні значення обсягу валового внутрішнього продукту та прогнозні значення 2019–2020 рр. відобразимо графіком (див. рис. 3).

Висновки

Застосування методу статистичних рівнянь залежностей для вивчення змін в динаміці дозволяє зменшити рівень похибки прогнозного розрахунку у зв'язку з тим, що таке вивчення дає змогу отримати науково обґрунтовані результати як при нечисленній, так і численній сукупності рівнів динамічного ряду, а також через те, що самі обчислення не містять степеневі величини (квадрати значень, 3–я степінь тощо).

Наведені методологічні положення прогнозування обсягу валового внутрішнього продукту дозволяють також здійснювати оцінку динаміки макро– та мікроекономічних показників та обсягу валового регіонального продукту на регіональному рівні, з метою обґрунтування прогнозування розвитку територіальної громади або обсягу надходжень до бюджету на районному рівні.

Викладена методика вибору методів прогнозування показників соціально–економічного розвитку може бути використана суб'єктами господарсько–фінансової діяльності (промисловими та сільськогосподарськими підприємствами тощо), студентами при підготовці курсових та дипломних робіт та аспірантами в наукових дослідженнях.

Список використаних джерел

1. Головач А. В. Статистичне забезпечення управління економікою: прикладна статистика : [навч. посіб.] / А. В. Головач, В. Б. Захожай, Н. А. Головач. – К. : КНЕУ, 2005. – 333 с.
2. Єріна А. М. Теорія статистики : [практикум] / А. М. Єріна, З. О. Пальян. – К. : Знання, 2006. – 255 с.
3. Кулинич Е. И. Статистическая оценка факторов хозяйственной деятельности заготовительных орга-

низаций / Е. И. Кулинич. – М. : Финансы и статистика, 1983. – 192 с.

4. Кулинич Е. И. Эконометрия / Е. И. Кулинич. – М. : Финансы и статистика, 1999–2001. – 304 с.

5. Кулинич О. І. Економетрія : [навч. посіб.] / О. І. Кулинич. – Хмельницький: Поділля, 2003. – 215 с.

6. Кулинич О. І. Теорія статистики : [підруч.] / О. І. Кулинич, Р. О. Кулинич. – [7–е вид., перероб. і доп.]. – К. : Знання, 2015. – 239 с.

7. Кулинич Р. О. Прикладні аспекти застосування методу статистичних рівнянь залежностей [Електронний ресурс] Персональний сайт Кулинич Р. О. – URL : <http://www.kulynych.in.ua/examples-of-application-msrz>

8. Кулинич Р. О. Статистична оцінка чинників соціально–економічного розвитку : [монографія] / Р. О. Кулинич. – К. : Знання, 2007. – 311 с.

9. Кулинич Р. О. Статистичні методи аналізу взаємозв'язку показників соціально–економічного розвитку : [монографія] / Р. О. Кулинич. – К. : Формат, 2008. – 288 с.

10. Манцуров І. Г. Статистика економічного зростання та конкурентоспроможності країни : [монографія] / І. Г. Манцуров. – К. : КНЕУ, 2006. – 392 с.

11. Парфенцева Н. О. Статистичне вивчення соціально–економічного розвитку України : [підруч.] / Н. О. Парфенцева, Р. О. Кулинич. – К. : ВПД «Формат», 2011. – 456 с.

12. Статистика : [підруч.] / [С. С. Герасименко, А. В. Головач, А. М. Єріна та ін.]. – [2. вид., перероб. і доп.]. – К. : КНЕУ, 2000. – 467 с.

13. Ферстер, Э. Методы корреляционного и регрессионного анализа: Руководство для экономистов [Текст] / Э. Ферстер, Б. Ренц ; [пер. с нем.]. – М. : Финансы и статистика, 1983. – 302 с.

14. Державна служба статистики України [Електронний ресурс] // Офіційний сайт державної служби статистики України. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.

References

1. Holovach, A. V. Zakhozaj, V. B., Holovach, N. A. (2005). Statystychne zabezpechennia upravlinnia ekonomikoju: prykladna statystyka [Statistical support of economic governance: applied statistics]. Kyiv: KNEU [in Ukrainian].
2. Yerina, A. M., Palian, Z. O. (2006) Teoriya statystyky [Theory of Statistics]. Kyiv: Znannya [in Ukrainian].
3. Kulynych, E. I. (1983) Statystycheskaia otsenka faktorov khoziaistvennoi deiatelnosti zahotovitelnykh orhanyzatsyi [Statistical evaluation of factors of economic activity of procurement organizations]. Moscow: Finansy i statystika [in Russian].

4. Kulynych, E. I. (1999–2001) *Ekonometriia* [Econometrics]. Moscow: Finansy i statistika [in Russian].

5. Kulynych, O. I. (2003). *Ekonometriia* [Econometrics]. Khmelnytskyi: Podillia [in Ukrainian].

6. Kulynych, O. I., Kulynych, R. O. (2015). *Teoriia statystyky* [Theory of statistics]. (7th ed.). Kyiv: Znannia [in Ukrainian].

7. Kulynych, R. O. *Prykladni aspekty zastosuvannya metodu statystychnykh rivnian zalezhnosti* [Applied aspects of the method of statistical equations of dependencies]. Personalnyi site Kulynycha R. O. www.kulynych.in.ua. Retrieved November 24, 2019, from: <http://www.kulynych.in.ua/examples-of-application-msrz> [in Ukrainian].

8. Kulynych, R. O. (2007), *Statystychna otsinka chynnykiv sotsialno-ekonomichnoho rozvytku* [Statistical evaluation factors of socio-economic development], Kyiv: Znannia Ukraine [in Ukrainian].

9. Kulynych, R. O. (2008), *Statystychni metody analizu vzaïmozv'язku pokaznykiv sotsialno-ekonomichnoho rozvytku* [Statistical methods for analysis of dependences indicators of socio-economic development], Format, Kyiv, Ukraine [in Ukrainian].

10. Mantsurov, I. G. (2006). *Statystyka ekonomichnoho zrostannia ta konkurentospromozhnosti krainy* [Statistic of economic growth and competitiveness of the country]. Kyiv: KNEU [in Ukrainian].

11. Parfentseva, N. O., Kulynych, R. O. (2011). *Statystychnе vyvchennia sotsialno-ekonomichnoho rozvytku Ukrainy* [Statistical study of socio-economic development of Ukraine]. Kyiv: VPD «Format» [in Ukrainian].

12. Herasymenko, S. S., Holovach, A. V., Yerina, A. M. (2000) *Statystyka* [Statistics]. (2nd ed.). Kyiv: KNEU [in Ukrainian].

13. Ferster, E. and Renc, B. (1983), *Metody korreljacionnogo i regressionnogo analiza: Rukovodstvo dlja jekonomistov* [Methods correlation and regression analysis: guidance for economists], Finansy i statistika, Moscow, Russia.

14. Ofitsiyni sait derzhavnoi sluzhby statystyky Ukrainy. Retrieved November 15, 2019, from: www.ukrstat.gov.ua [in Ukrainian].

Дані про авторів

Кулинич О. І.,

д. е. н., професор, професор кафедри математики, статистики та інформаційних технологій, Хмельницький університет управління та права імені Леоніда Юзькова

e-mail: kulynych_roman@ukr.net

ResearcherID: AAB-2984-2019,

ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-8571-0559>

Кулинич Р. О.,

д. е. н., професор, завідувач кафедри математики, статистики та інформаційних технологій, Хмельницький університет управління та права імені Леоніда Юзькова

e-mail: kulynych_roman@ukr.net

ResearcherID: F-6617-2018,

ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-7687-8766>

Данные об авторах

Кулинич Е. И.,

д. э. н., профессор, профессор кафедры математики, статистики и информационных технологий, Хмельницкий университет управления и права имени Леониды Юзькова

e-mail: kulynych_roman@ukr.net

ResearcherID: AAB-2984-2019,

ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-8571-0559>

Кулинич Р. Е.,

д. э. н., профессор, заведующий кафедрой математики, статистики и информационных технологий, Хмельницкий университет управления и права имени Леонида Юзькова

e-mail: kulynych_roman@ukr.net

ResearcherID: F-6617-2018,

ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-7687-8766>

Data about the authors

O. Kulynych,

DSc in Economics, Professor, Professor of Department for Mathematics, Statistics and Information Technology, Leonid Yuzkov Khmelnytsky University of Management and Law

e-mail: kulynych_roman@ukr.net

ResearcherID: AAB-2984-2019,

ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-8571-0559>

R. Kulynych,

DSc in Economics, Professor, Head of Department for Mathematics, Statistics and Information Technology, Leonid Yuzkov Khmelnytsky University of Management and Law

e-mail: kulynych_roman@ukr.net

ResearcherID: F-6617-2018,

ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-7687-8766>

Макроекономічні чинники впливу на фінансову стійкість підприємств

Предметом дослідження є макроекономічні чинники, які впливають на фінансову стійкість підприємств.

Метою дослідження є аналіз зовнішніх чинників впливу на фінансову стійкість підприємств.

Методи дослідження. Основним науковим методом проведення досліджень при написанні статті є спеціальний метод дослідження економічних явищ, застосування якого зумовило можливість вивчення впливу на фінансову стійкість підприємств зовнішніх чинників.

Результати роботи. В статті розглянуто макроекономічні чинники, які є об'єктом комплексного аналізу, за результатами якого визначено основні загрози та рівень їх впливу на фінансову стійкість підприємства. Проаналізовано динаміку таких показників як: рівень інфляції; структура, обсяг і динаміка грошової маси; державний бюджет; банківські процентні ставки; обсяг інвестицій.

Галузь застосування результатів. Фінанси підприємства, менеджмент, стратегічне управління підприємством.

Висновки. Найважливішою характеристикою функціонування і розвитку виробничо-економічних систем є рівень фінансової стійкості. Розвиток організації передбачає не тільки оцінку фінансової стійкості, а й виявлення основних чинників, які впливають на неї з метою розробки управлінських рішень.

Ключові слова: макроекономічні показники України, індикатори та чинники фінансової стійкості підприємства.

ДОБРИЦА Е.С.,
ТАРАСЕНКО І.А.

Макроэкономические факторы влияния на финансовую устойчивость предприятия

Предметом исследования являются макроэкономические факторы, влияющие на финансовую устойчивость предприятий.

Целью исследования является анализ внешних факторов влияния на финансовую устойчивость предприятий.

Методы исследования. Основным научным методом проведения исследований при написании статьи является специальный метод исследования экономических явлений, применение которого обусловило возможность изучения влияния внешних факторов на финансовую устойчивость предприятий.

Результаты работы. В статье рассмотрены макроэкономические факторы, которые являются объектом комплексного анализа, по результатам которого определены основные угрозы и уровень их влияния на финансовую устойчивость предприятия. Проанализирована динамика таких показателей как: уровень инфляции; структура, объем и динамика денежной массы; государственный бюджет; банковские процентные ставки; объем инвестиций.

Область применения результатов. Финансы предприятия, менеджмент, стратегическое управление предприятием.

Выводы. Важнейшей характеристикой функционирования и развития производственно-экономических систем является уровень финансовой устойчивости. Развитие организации предполагает не только оценку финансовой устойчивости, но и выявление основных факторов, влияющих на нее с целью разработки управленческих решений.

Ключевые слова: макроекономические показатели Украины, индикаторы и факторы финансовой устойчивости предприятия.

DOBRIKSA K.S.,
TARASENKO I.O.

Macroeconomic factors affecting the financial stability of the enterprise

The subject of the research is the macroeconomic factors affecting the financial stability of enterprises.

The aim of the study is to analyze external factors affecting the financial stability of enterprises.

Research Methods. The main scientific method for conducting research when writing an article is a special method for studying economic phenomena, the application of which has led to the possibility of studying the influence of external factors on the financial stability of enterprises.

Results of the investigation. The article considers macroeconomic factors that are the subject of a comprehensive analysis, the results of which identify the main threats and the level of their impact on the financial stability of the enterprise. The dynamics of indicators such as: inflation rate; structure, volume and dynamics of the money supply; the state budget; bank interest rates; investment size.

Scope of the results. Enterprise finance, management, strategic enterprise management.

Conclusions. The most important characteristic of the functioning and development of production and economic systems is the level of financial stability. The development of the organization involves not only an assessment of financial stability, but also the identification of the main factors influencing it in order to develop managerial decisions.

Key words: macroeconomic indicators of Ukraine, indicators and factors of financial stability of the enterprise.

Постановка проблеми. Представлена стаття розкриває проблеми забезпечення фінансової стійкості підприємства і чинники, які допомагають підтримувати фінансово-господарську діяльність підприємств на достатньому рівні під впливом зовнішніх несприятливих умов, серед яких найбільш істотними є прояви світової економічної кризи.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Макроекономічні показники, які впливають на рівень фінансової стійкості підприємств досліджувалися такими вченими: Омельченко О.І., Бойко Я.М., Заячківська О.В., Божанова О.В., Леонов С.В., Шелудько С.А. В дослідженнях цих вчених надано визначення категорії «фінансова стійкість підприємства» та розроблено рекомендації щодо її оцінювання та забезпечення. Проте аналізу конкретного і точного переліку чинників, що можуть вплинути на діяльність підприємств, приділено недостатньо уваги. Тому важливим є саме розгляд чинників впливу на функціонування суб'єктів господарської діяльності.

Метою статті є аналіз зовнішніх чинників впливу на фінансову стійкість підприємств. Сучас-

ні економічні умови функціонування підприємств вимагають розробки відповідних механізмів управління основними фінансовими показниками діяльності підприємства, серед яких особливе місце належить показникам фінансової стійкості.

Виклад основного матеріалу. Фінансова стійкість підприємства, як відомо, – це властивість фінансового стану, яка характеризує фінансову спроможність підприємства. Управління фінансовою стійкістю є важливим завданням менеджменту протягом існування підприємства з метою забезпечення незалежності від зовнішніх впливів.

Необхідно чітко визначити чинники, які впливають на фінансову стійкість підприємства і на цій підставі керувати нею. Це особливо актуально для підприємств, що мають стабільний фінансовий стан, оскільки це дозволяє вчасно прогнозувати загрози і організувати заходи з антикризового управління.

Здатність підприємства успішно функціонувати і розвиватися, зберігати рівновагу своїх активів і пасивів на тлі впливу чинників внутрішнього та зовнішнього середовища, що постійно змінюється, підтримувати свою платоспроможність та

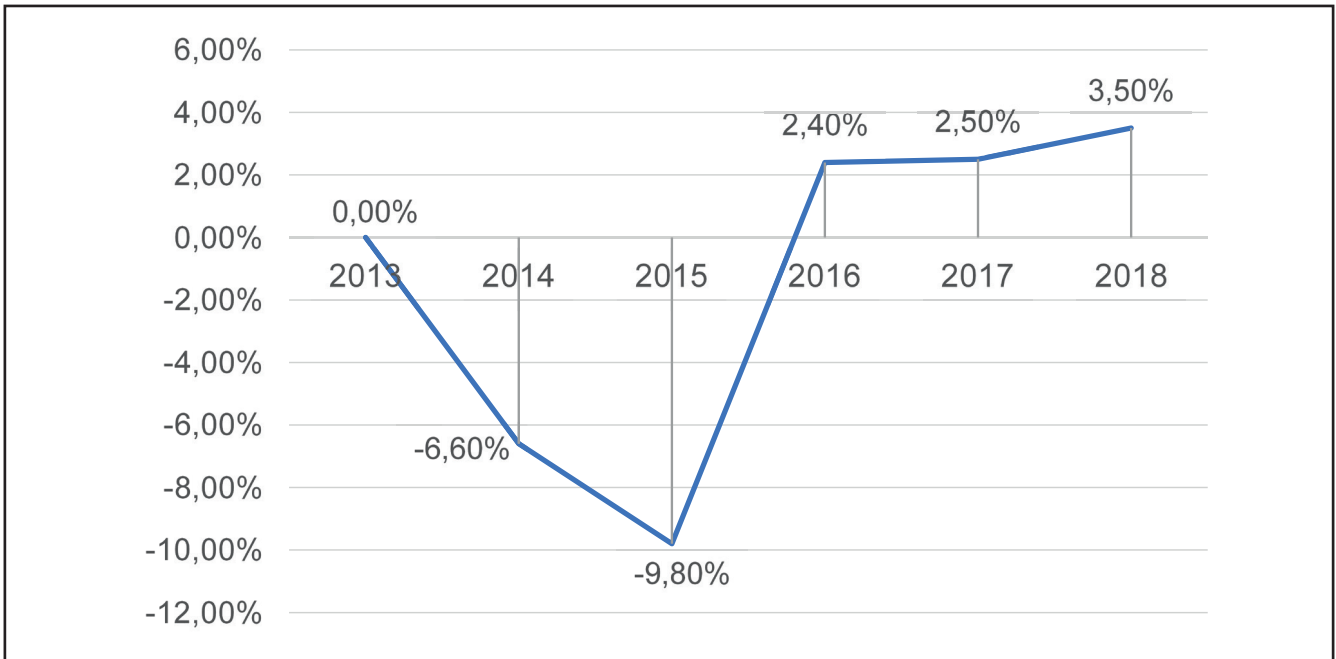


Рисунок 1. Рівень ВВП України до попереднього року

Побудовано авторами за даними [2]

інвестиційну привабливість у межах допустимого рівня ризику свідчить про його стійкий фінансовий стан, і навпаки.

До макроекономічних чинників, які впливають на рівень фінансової стійкості підприємств в Україні, відносять такі [1]: інфляційні процеси, наявність грошової маси в обігу, рівень процентних

ставок по кредитах, обсяг капітальних інвестицій та їх динаміка.

Як показав аналіз тенденцій попередніх років економічний стан України є нестабільним: зокрема, спостерігається уповільнення зростання ВВП та поглиблення інфляційних процесів. Динаміку цих показників наведено на рис. 1–2.

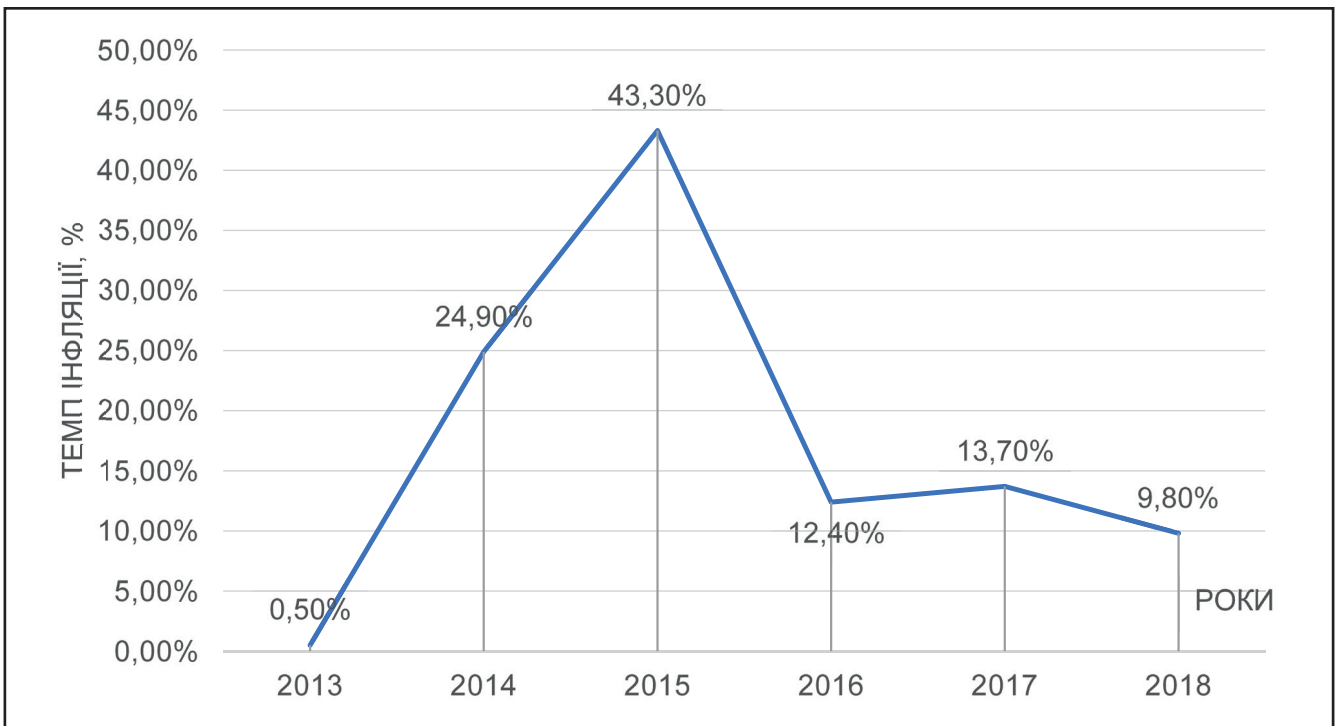


Рисунок 2. Рівень річної інфляції в Україні, %

Побудовано авторами за даними [2]

Як показують дані офіційної статистики (рис. 1), починаючи з 2013 року спостерігалася стрімке падіння ВВП на 9,80%, який лише у 2016 році відновив зростання і стабілізувався.

Рис. 2 відображає динаміку рівня річної інфляції України за період з 2013 р. по 2018 р., виражену в відсотках відносно попереднього періоду. Інфляція розраховувалася на основі індексів споживчих цін, що публікуються Державною службою статистики України [2].

Як показують дані рис.2., з 2013 по 2015 рік спостерігалася стрімке зростання рівня інфляції майже на 50% (інфляція на рівні 3–5% за рік прийнято за базу), після чого відбулося зниження темпів інфляції у 2016р., та стабілізація цього показника.

Така динаміка ВВП та річної інфляції зумовлена тим, що у 2014 році вітчизняна економіка відчувала на собі впливи створених раніше дисбалансів, як зовнішніх, так і внутрішніх. Також несприятлива цінова кон'юнктура на зовнішніх ринках, військовий конфлікт на Сході України, анексія АР Крим і м. Севастополя, торговельні обмеження з боку Російської Федерації негативно позначилися на економіці країни.

Грошова маса – це сукупність купівельних, платіжних та накопичуваних засобів, яка обслуговує економічні зв'язки, належить фізичним та юридичним особам, а також державі [5]. Для аналізу зміни руху грошей на певну дату і за певний період у фінансовій статистиці використовують грошові агрегати М1, М2, М3, М4.

Так, зокрема агрегат М0 включає готівкові кошти в обігу: банкноти, металеві монети, казначейські білети (в деяких країнах). Агрегат М2 містить агрегат М1 (агрегат М0 і засоби на поточних рахунках банків), термінові та заощаджані депозити в комерційних банках, а також короткострокові державні цінні папери [3].

Величина грошової маси в обігу є макроекономічним показником, що дозволяє визначити масштаби і ефективність процесу відтворення. Її характеристиками виступають: обсяг грошової маси; коефіцієнт монетизації економіки (рівень насиченості економіки грошима); структура грошової маси і швидкість її обігу. Обсяг грошової маси в економіці України відображено в табл. 1.

Дані табл.1 свідчать про наявність тенденції до зростання грошової маси. Однак обсяг готівки в реальному вираженні залишається приблизно на одному рівні, хоча спостерігається суттєве зростання безготівкової грошової маси, конвертованість якої в нормальні платіжні засоби ускладнена, що є одним із проявів пригніченої інфляції.

Динаміку коефіцієнта монетизації економіки України представлено в табл. 2. Як видно з аналізу показників, наведених в табл.2, у досліджуваному періоді (з 2013 р. по 2018 р.) спостерігається зниження рівня монетизації економіки України з 62 % до 36 %. За рівнем монетизації економіки, що характеризується відношенням М2/ВВП, Україна належить до держав з перехідною економікою, відсоток монетизації яких становить не менше 30 %. В розвинених країнах відсоток монетизації становить 100 %. Це дозволяє зробити висновок про недостатню забезпеченість обороту України платіжними засобами.

У контексті впливу на економічний розвиток в економічній науці тривалий час панівною була думка про те, що грошово-кредитна політика має виконувати стабілізуючу роль, а не структурну функцію, оскільки грошова емісія має обмежений вплив на фундаментальні чинники і структурні показники. Однак практика показала, що ігнорувати наявність тривалих ефектів від монетарних шоків не можна. За умови використання фінансових інструментів розвитку, чіткого контр-

Таблиця 1. Обсяг грошової маси України у 2013 – 2018 рр.

Показник	Роки					
	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Грошова маса М2 (на кінець року), млн. грн.	906 236	955 348	993 811	1102 390	1129 460	1273 770
В тому числі: готівкові гроші в М0, млн. грн.	237 777	282 947	285 980	314 392	332 546	363 629
безготівкові кошти, млн. грн.	668 459	672 401	707 831	787 998	796 914	910 141
Питома вага М0 в М2, %	26,24	29,62	28,78	28,52	29,44	28,55
Швидкість обігу грошової маси, число обертів	1,62	1,66	2,00	2,16	2,57	–

Побудовано авторами за даними [2]

Таблиця 2. Динаміка коефіцієнта монетизації економіки України в 2013 – 2018 рр.

Рік	Грошова маса (M2), млн. грн.	ВВП України (у поточних цінах), млн. грн.	Коефіцієнт монетизації, %
2013	906 236	1 465 198	61,85
2014	955 348	1 586 915	60,20
2015	993 811	1 988 544	49,98
2016	1 102 390	2 385 367	46,21
2017	1 129 460	2 983 882	37,85
2018	1 273 770	3 558 706	35,79

Побудовано авторами за даними [2]

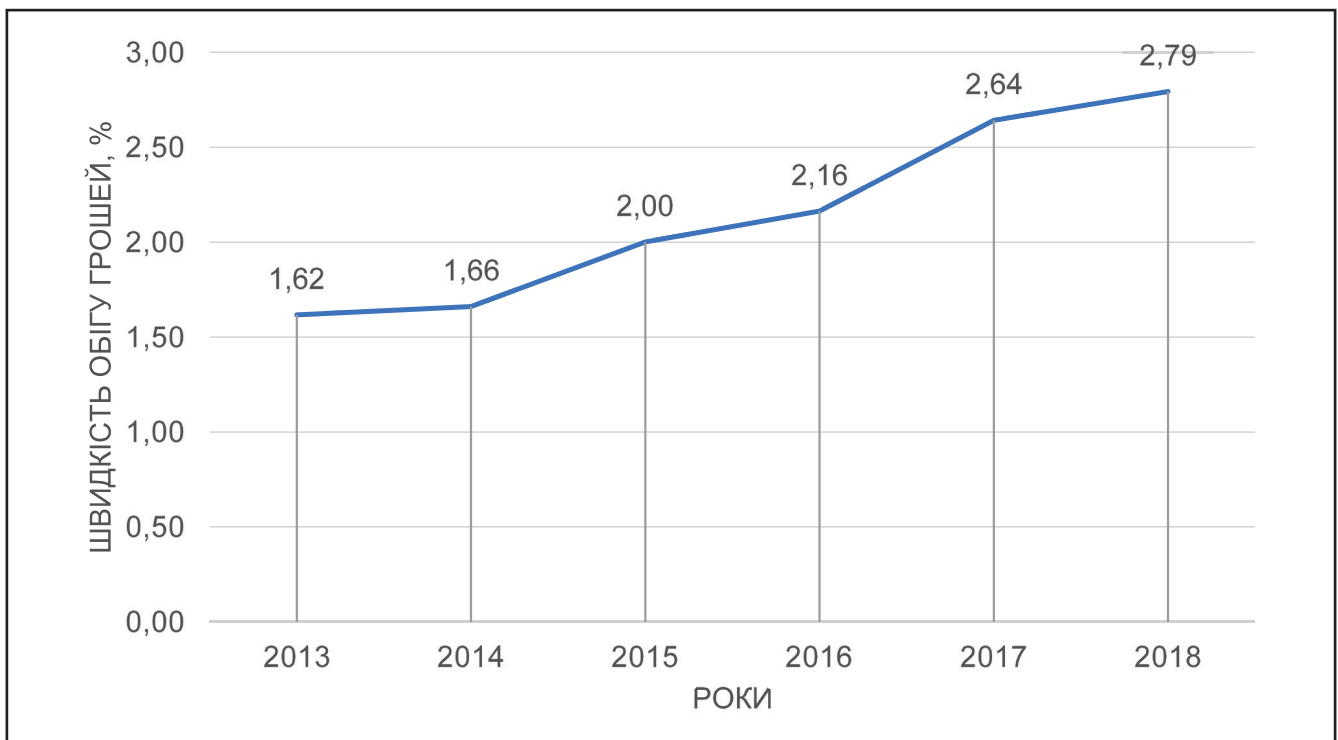


Рисунок 3. Швидкість обігу грошей, розрахована за грошовим агрегатом M2, %

Побудовано авторами за даними [2]

олю спрямування їх в реальний сектор економіки, а не на бюджетні потреби, вони можуть стати інвестиційним ресурсом розвитку, зокрема, й для України, дати поштовх для збільшення темпів економічного зростання у наступних роках [6].

Зворотним показником до коефіцієнта монетизації є швидкість обігу грошей. Динаміка цього показника за 6 років (2013–2018 рр.) свідчить про його незначне зростання з 1,62 % у 2013 р. до 2,79 % у 2018 р. Це є ознакою тенденції до зростання показника обслуговування грошового обороту готівкою і заміщення безготівкових коштів готівковими.

Для характеристики структури і обсягу неплатежів використовується показник простроченого

комерційного кредиту. Згідно з даними Державної служби статистики України (за підсумками 2018 року) частка сукупної простроченої заборгованості в кредитному портфелі українських банків склала 54,54 %, що перевищило аналогічні показники як деяких розвинених країн, так і тих, що розвиваються (рис. 4).

Викликає занепокоєння той факт, що частка простроченої заборгованості за кредитами у загальній сумі кредитів, наданих банківською системою, станом на 01.01.2018 р. складає більше 50 % (рис. 4). В більшій частині, це непрацюючі кредити, за якими банки повинні створювати резерви під кредитні ризики, що прямо впливає на інвестиційні можливості банківських установ.

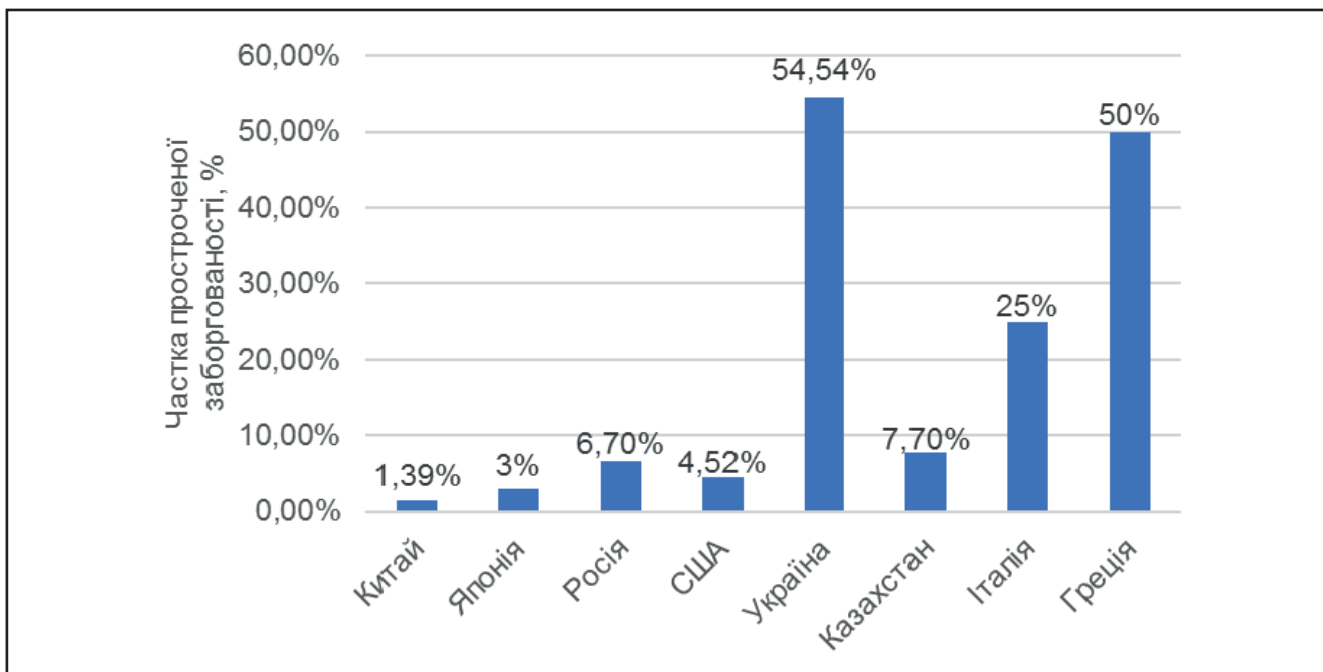


Рисунок 4. Частка простроченої заборгованості в загальній сумі кредитів (2018 р.) %
 Побудовано авторами за даними [3]

Аналізуючи існуючі в Україні умови кредитування необхідно відзначити тенденцію до зростання процентних ставок по банківському кредиту у 2013 – 2018 рр. (див. рис. 5). Динаміка процентних ставок за період 2016–2018 рр. свідчить про зниження доступності кредитних ресурсів в економіці України. Так, поточні ставки у 2018 р. склали 18 % річних, що набагато ви-

ще, ніж в розвинених країнах. Такі умови кредитування є непривабливими для залучення позикових коштів підприємствами України, оскільки призводять до здорожчання кредитних ресурсів, наслідком чого є неповернення кредитів та зниження рівня платоспроможності підприємств.

В той же час, позитивним можна назвати той факт, що в аналізованому періоді спостерігаєть-

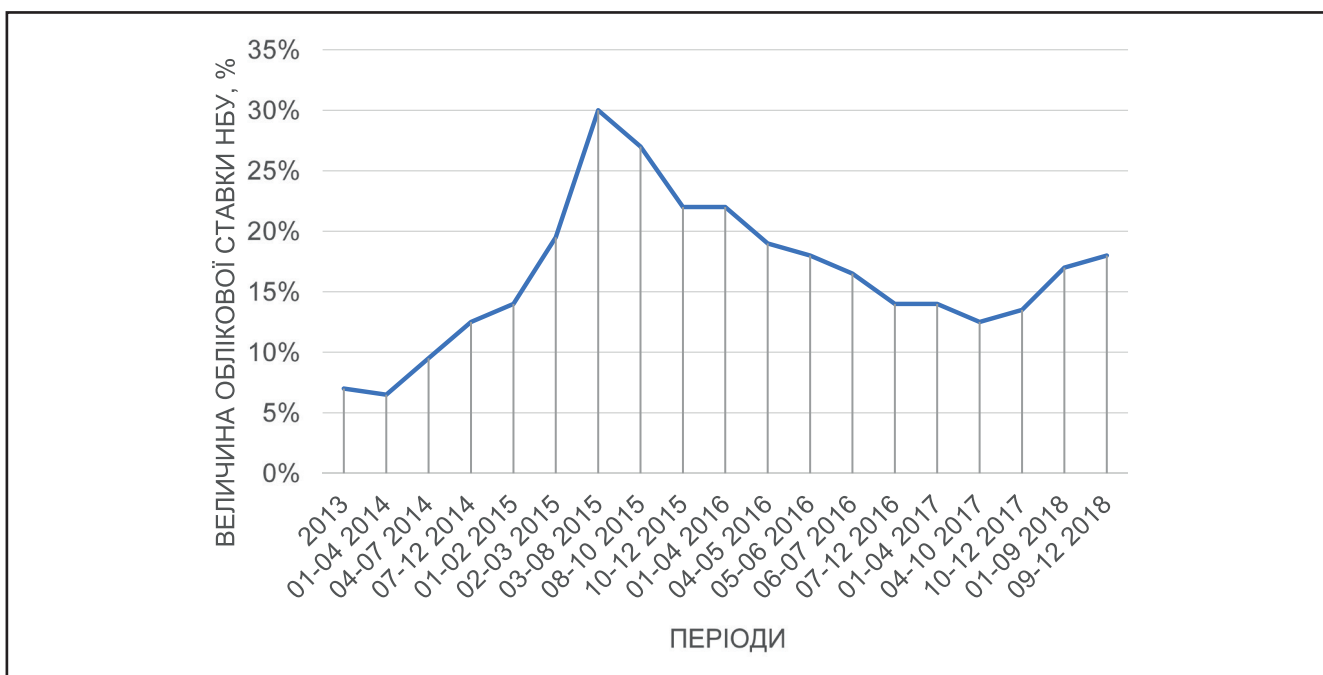


Рисунок 5. Динаміка облікової ставки НБУ з 2013 – 2018 рр.
 Побудовано авторами за даними [2]

Таблиця 3. Інвестиції в основний капітал, 2014 – 2018 рр.

Інвестиції	2013	2014	2015	2016	2017	2018
у фактичних цінах, млрд. грн.	249,873	219,419	273,116	359,216	448,461	578,726
у % до попереднього року	91,44	87,81	124,47	131,52	124,84	129,25

Побудовано авторами за даними [2]

ся тенденція до збільшення інвестицій в основний капітал (табл. 3).

Проведений аналіз показує, що інвестиції в основний капітал можуть слугувати чинником довгострокового економічного зростання фінансової стійкості підприємств України. Це свідчить про те, що при збереженні існуючих тенденцій інвестування в основний капітал збільшення темпів довгострокового економічного зростання навряд чи можна очікувати.

Висновки

Фінансова стійкість підприємства, формуючись під впливом різних макроекономічних чинників, виступає важливою умовою його стабільного існування, що є критерієм оцінки можливості виконання зобов'язань перед кредиторами.

До макроекономічних чинників, які впливають на рівень фінансової стійкості підприємств в Україні, відносять такі: інфляційні процеси, наявність грошової маси в обігу, рівень процентних ставок по кредитах, обсяг капітальних інвестицій та їх динаміка.

За економічними оцінками, в українській економіці не вистачає грошей, хоча і спостерігається тенденція до збільшення грошової маси. Цю нестачу слід пояснити дефіцитом готівкових коштів. В той же час, спостерігається використання безготівкових коштів, конвертованість яких в нормальні платіжні засоби все ще ускладнена і є ознакою пригніченою інфляції.

Грошовий дефіцит проявляється у всіх секторах економіки. Падіння виробництва і зниження його ефективності у 2014 році стали причиною фінансової, бюджетної, боргової, платіжно-розрахункової кризи в українській економіці. Також несприятлива цінова кон'юнктура на зовнішніх ринках, військовий конфлікт на Сході України, анексія АР Крим і м. Севастополя, торговельні обмеження з боку Російської Федерації негативно позначилися на економіці країни. В цілому, кризові явища в Україні подолати ще не вдалося, а економічний стан характеризується як нестійкий.

Очевидним є факт, що досягнення фінансової стійкості підприємства є складним процесом, який потребує розробки стратегії підприємства, орієнтованої на підвищення рівня його фінансової стійкості та фінансової безпеки з урахуванням різновекторного впливу макроекономічних чинників.

Список використаних джерел

1. Міокова, Г. І. Фактори впливу на фінансову стійкість підприємства. Наукові записки КНТУ. 2011. Вип. 11, ч. 1. С. 12–15.
2. Офіційний сайт Державної служби статистики України: веб-сайт. URL: <http://ukrstat.gov.ua/>.
3. Коваленко Д. І., Венгер В. В. Фінанси, гроші та кредит: теорія та практика: навч. посіб. Київ, 2013.
4. Головна сторінка Національного банку України: веб-сайт. URL: www.bank.gov.ua.
5. Шумська С. С. Гроші та економічна динаміка в Україні: теорія та емпіричні оцінки взаємозв'язку. Економіка та суспільство. 2017. Вип. 11. С. 603–611.
6. Хрущ Н. А. Особливості планування та оцінювання грошових потоків підприємств. Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. 2017. № 6, т. 2. С. 167–172.
7. Омельченко О. І., Рац О. М. Аналіз та регулювання грошової маси України. Ефективна економіка. 2018. №3.
8. Бойко Я. М., Гапак Н. М. ВВП України: рівень та тенденції динаміки. Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. 2017. С. 69–72.
9. Заячківська О. В. Аналіз наявного стану інфляційних процесів у сучасній Україні. Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. URL: <http://www.vestnik-econom.mgu.od.ua/journal/2017/24-2-2017/10.pdf>
10. Божанова О. В. Моніторинг фінансової стійкості як складова ефективного управління промисловим підприємством. Вісник економіки транспорту і промисловості. 2012. № 40. С. 224–228.
11. Школьник І. О., Леонов С. В., Боярко І. М. Фінансовий стан підприємств України: аналітичний статистичний огляд. Суми : ДВНЗ «УАБС НБУ», 2012. 69 с. (Препринт. ДВНЗ «УАБС НБУ»; UABS FIN; 2012–002).
12. Шелудько В. М. Фінансовий менеджмент : підручник. Вид. 2-ге. Київ, 2013. 474 с.

References

1. Miokova, H. I. Faktory vplyvu na finansovu stiiikist pidpryiemstva. Naukovi zapysky KNTU. 2011. Vyp. 11, ch. 1. S. 12–15.
2. Ofitsiyyny sayt Derzhavnoyi sluzhby statystyky Ukrainy: veb–sayt. URL: <http://ukrstat.gov.ua/>.
3. Kovalenko D. I., Venher V. V. Finansy, hroshi ta kredyt: teoriya ta praktyka: navch. posib. Kyiv, 2013.
4. Holovna storinka Natsional'noho banku Ukrainy: veb–sayt. URL: www.bank.gov.ua.
5. Shums'ka S. S. Hroshi ta ekonomichna dynamika v Ukraini: teoriya ta empirychni otsinky vzayemozv'yazku. Ekonomika ta suspil'stvo. 2017. Vyp. 11. S. 603–611.
6. Khrushch N. A. Osoblyvosti planuvannya ta otsynuyannya hroshovykh potokiv pidpryemstv. Visnyk Khmel'nyts'koho natsional'noho universytetu. Ekonomichni nauky. 2017. № 6, t. 2. S. 167–172.
7. Omel'chenko O. I., Rats O. M. Analiz ta rehulyuvannya hroshovoyi masy Ukrainy. Efektyvna ekonomika. 2018. №3.
8. Boyko Ya. M., Napak N. M. VVP Ukrainy: riven' ta tendentsiyi dynamiky. Naukovy visnyk Mizhnarodnoho humanitarnoho universytetu. 2017. S. 69–72.
9. Zayachkivs'ka O. V. Analiz nayavnoho stanu inflyatsiykh protsesiv u suchasniy Ukraini. Naukovy visnyk Mizhnarodnoho humanitarnoho universytetu. URL: <http://www.vestnik-econom.mgu.od.ua/journal/2017/24-2-2017/10.pdf>
10. Bozhanova O. V. Monitorynh finansovoyi stiykosti yak skladova efektyvnoho upravlinnya promyslovym pidpryemstvom. Visnyk ekonomiky transportu i promyslovosti. 2012. № 40. S. 224–228.
11. Shkol'nyk I. O., Lyeonov S. V., Boyarko I. M. Finansovy stan pidpryemstv Ukrainy: analitychnyy statystychnyy ohlyad. Sumy: DVNZ «UABS NBU», 2012. 69 s. (Preprint. DVNZ «UABS NBU»; UABS FIN; 2012–002).
12. Shelud'ko V. M. Finansovy menedzhment: pidruchnyk. Vyd. 2–he. Kyiv, 2013. 474 s.

Дані про авторів

Добрица Катерина Сергіївна,

студентка гр. МГФМ–1–18, кафедри фінансів та фінансово–економічної безпеки, Київський національний університет технологій та дизайну
e-mail: Kate.dobritsa@gmail.com

Тарасенко Ірина Олексіївна,

д.е.н., професор, завідувач кафедри фінансів та фінансово–економічної безпеки, Київський національний університет технологій та дизайну
e-mail: irataras@ukr.net

Данные об авторах

Добрица Екатерина Сергеевна,

студентка гр. МГФМ–1–18, кафедры финансов и финансово–экономической безопасности, Киевский национальный университет технологий и дизайна
e-mail: Kate.dobritsa@gmail.com

Тарасенко Ирина Алексеевна,

д.э.н., профессор, заведующий кафедры финансов и финансово–экономической безопасности, Киевский национальный университет технологий и дизайна
e-mail: irataras@ukr.net

Data about the authors

Kateryna Dobritsa,

Student gr. MGFМ–1–18, Department of Finance and Financial and Economic Security, Kiev National University of Technology and Design
e-mail: Kate.dobritsa@gmail.com

Irina Tarasenko,

D.S. of Economics, Professor, Head of the Department of Finance and Financial and Economic Security, Kiev National University of Technology and Design
e-mail: irataras@ukr.net

<http://doi.org/10.5281/zenodo.3606160>

БІРЮК К.П.,
ТАРАСЕНКО І.О.

Механізм забезпечення фінансової безпеки банку

Предметом дослідження є питання фінансової безпеки банківських організацій України. В роботі розглядаються теоретичні та методологічні засади фінансової безпеки банківських організацій. за допомогою них відображена сутність фінансової безпеки банку, загрози фінансовій безпеці та ризики їх виникнення. відображені методичні особливості оцінки показників фінансової безпеки. запропоновані шляхи покращення фінансової безпеки банків.

Метою статті є дослідження шляхів і методів реформування банківської системи України та організації її фінансової безпеки.

Методи дослідження. Для реалізації мети й завдань дослідження використовувалася сучасна наукова методологія, заснована на таких принципах: переходу від абстрактного до конкретного, узагальнення, єдності початку дослідження й початку розвитку об'єкта, збігу логічного й історичного, законів розвитку об'єкта й законів його пізнання тощо.

Результат роботи. У статті досліджено поняття та роль фінансової безпеки банків у системі національної безпеки держави. Надано визначення процесу формування фінансової безпеки банківської системи у двох аспектах. Визначено вплив зовнішніх і внутрішніх чинників на фінансову безпеку банків. Досліджено інструменти та механізм забезпечення фінансової безпеки сучасної банківської систем.

Галузь застосування результатів. Банк, банківська система, безпека фінансів, управління підприємством.

Висновки. В сучасних умовах розвитку банківської системи особливо актуальним стає завдання оцінки її фінансово-економічної безпеки і розробки сукупності критеріїв та показників, які давали б якісну й кількісну характеристику її рівня. До основних показників аналізу економічної безпеки банківської системи необхідно віднести індикатори, що стосуються організації грошового обігу, сфери платежів і розрахунків, кредитування, ефективності розвитку банківського сектора, присутності іноземного капіталу, а також показники, що характеризують дотримання кредитними організаціями державного законодавства та нормативів, тощо. Від адекватної оцінки сучасного рівня банківської безпеки багато в чому залежить повнота, своєчасність і результативність управлінських заходів із ліквідації, попередження й запобігання наявним та потенційним загрозам.

Ключові слова: фінансова безпека, фінансове регулювання, фінансовий менеджмент, фінансовий контроль, банківська система, банківське регулювання.

БИРЮК К.П.,
ТАРАСЕНКО І.А.

Механізм забезпечення фінансової безпеки банку

Предметом дослідження являється питання фінансової безпеки банківських організацій України. у роботі розглядаються теоретичні та методологічні основи фінансової безпеки банківських організацій. з допомогою їх відображена сутність фінансової безпеки банку, загрози фінансової безпеки та ризики їх виникнення. відображені методичні особливості оцінки показників фінансової безпеки. запропоновані шляхи покращення фінансової безпеки банків.

Цілью статті являється дослідження шляхів та методів реформування банківської системи України та організації її фінансової безпеки.

Методи дослідження. Для реалізації цілей та завдань дослідження використовувалась сучасна наукова методологія, заснована на наступних принципах: переходу від абстрактного до конкретного, узагальнення, єдності початку дослідження та початку розвитку об'єкта, збігу логічного та історичного, законів розвитку об'єкта та законів його пізнання та ін.

Результат роботи. У статті досліджено поняття та роль фінансової безпеки банків у системі національної безпеки держави. Дано визначення процесу формування фінансової безпеки банківської системи у двох аспектах. Визначено вплив зовнішніх та внутрішніх факторів на фінансову безпеку банків. Досліджено інструменти та механізм забезпечення фінансової безпеки сучасної банківської систем.

Область застосування результатів. Банк, банківська система, безпека фінансів, управління підприємством.

Висновки. В сучасних умовах розвитку банківської системи особливо актуальною стає задача оцінки її фінансово-економічної безпеки та розробки сукупності критеріїв та показників, які давали б якісну та кількісну характеристику її рівня. До основних показників аналізу економічної безпеки банківської системи необхідно віднести індикатори, що стосуються організації грошового обігу, сфери платежів і розрахунків, кредитування, ефективності розвитку банківського сектора, присутності іноземного капіталу, а також показники, що характеризують дотримання кредитними організаціями державного законодавства та нормативів, тощо. Від адекватної оцінки сучасного рівня банківської безпеки багато в чому залежить повнота, своєчасність та результативність управлінських заходів із ліквідації, попередження та запобігання наявним та потенційним загрозам.

необходимо отнесті індикатори, касаючіся організації денежного обращения, сфери платежів і розрахунків, кредитування, ефективності розвитку банківського сектора, присутствия іно-
 странного капітала, а також показателі, характеризуючіся дотримання кредитними організа-
 цями державного законодавства і нормативів, тому подібне. От адекватної оцінки
 сучасного рівня банківської безпеки во многом залежить повнота, своєчасність і
 результативність управлінських заходів по ліквідації, попередження і протидії існую-
 щим і потенційним угрозам.

Ключевые слова: фінансова безпека, фінансове регулювання, фінансовий ме-
 неджмент, фінансовий контроль, банківська система, банківське регулювання.

BIRYUK K.P.,
 TARASENKO I.O.

Mechanism of providing of financial safety of bank

The subject of the study is the issue of financial security of Ukrainian banking organizations. This paper deals with theoretical and methodological principles of financial security of banking organizations. They reflect the essence of the bank's financial security, the threats to financial security and the risks of their occurrence. methodological features of financial security indicators are presented. Proposed ways to improve the financial security of banks.

The purpose of the article is to study ways and methods of reforming the banking system of Ukraine and organizing its financial security.

Research methods. Modern scientific methodology based on the following principles was used to realize the purpose and tasks of the research: transition from abstract to concrete, generalization, unity of the beginning of research and beginning of development of an object, coincidence of logical and historical, convergence of laws of development of object and laws of its cognition, etc. .

The result of the work. The article examines the concept and role of financial security of banks in the national security system of the state. It defines the process of forming the financial security of the banking system in two aspects. The influence of external and internal factors on the financial security of banks has been determined. The tools and mechanism for ensuring the financial security of the modern banking systems are investigated.

Area of application of results. Bank, banking system, financial security, enterprise management

Conclusions. In the current conditions of development of the banking system, the task of assessing its financial and economic security and developing a set of criteria and indicators that would give a qualitative and quantitative characteristic of its level is especially relevant. The main indicators of analysis of the economic security of the banking system should include indicators relating to the organization of monetary circulation, payments and settlements, lending, the efficiency of development of the banking sector, the presence of foreign capital, as well as indicators characterizing compliance with credit institutions of state law and regulations, etc. Adequate, timely and effective management measures to eliminate, prevent, and prevent existing and potential threats in a large part depend on an adequate assessment of the current level of banking security.

Keywords: financial security, financial regulation, financial management, financial control, banking system, banking regulation.

Постановка проблеми. Безпека банків є невід'ємною складовою національної фінансової безпеки. При цьому банківська система є найважливішою складовою фінансово-кредитної системи держави. Ефективність діяльності банківських установ у ринковій економіці значною мірою обумовлюється станом його фінансів, що потребує розгляду проблем забезпечення їх фінансової

безпеки. Фінансова безпека окремого банку тісно пов'язана з безпекою банківської системи в цілому. Так, з одного боку, проблеми, що виникли в одному банку, здатні викликати «ефект доміно» і призвести до системної банківської кризи. Пояснюється це специфікою банківської діяльності, адже банки працюють переважно з «чужими грошима». Саме тому, будь-яка недовіра з боку населення до

окремого банку, особливо великого, може зумовити масовий відтік депозитів з банківської системи. З іншого боку, структурні проблеми банківського сектору підривають довіру до будь-якого окремого банку. Все це пояснює ту важливу роль, яку відіграє забезпечення фінансової безпеки банків, що вимагає підвищеної уваги до управління нею і в значає актуальність теми статті.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Питанням фінансової безпеки банків багато уваги приділили відомі зарубіжні вчені: Е. Дж. Долан, Р. Л. Міллер, П. С. Роуз, Дж. Ф. Синк, Дж. К. Ван Хорн та ін. Українськими вченими дослідження фінансової безпеки банків почали проводитися лише з початком реформ, спрямованих на становлення основ ринкової економіки в Україні як незалежній державі. Окремі аспекти фінансової безпеки розглядалися такими видатними вченими як: А. Н. Мороз, М. І. Савлук, О. Д. Заруба, М. Ф. Пуховкіна – при дослідженні проблем фінансового менеджменту та аналізу діяльності банків; К. Є. Раєвським, Р. І. Шиллером, В. П. Пантелеєвим, С. П. Халявою – при обґрунтуванні підходів щодо забезпечення банківської прибутковості, ліквідності, платоспроможності, аналізу результатів їх діяльності, фінансової звітності, оцінюванні фінансового стану банку; А. Г. Мазаракі, Н. Б. Шульгою, Л. В. Свистун – при обґрунтуванні методологічних основ побудови рейтингових систем оцінки діяльності банків; Н. М. Шелудько – при виявленні факторів і критеріїв фінансової стійкості банків.

Постановка завдання. Мета дослідження полягає у визначенні основних інструментів механізму забезпечення фінансової безпеки банків з урахуванням сучасних тенденцій розвитку економіки та банківської системи.

Виклад основного матеріалу дослідження. Поняття «фінансова безпека банку» має характеризувати якість його фінансового стану з позиції небезпеки та загрози. Звідси, під фінансовою безпекою банківських установ треба розуміти стан захищеності життєво важливих інтересів банку від різноманітних внутрішніх і зовнішніх загроз, який гарантує найбільш ефективно використання фінансових ресурсів для забезпечення стійкого функціонування та розвитку банку. Отже, безпека банківської системи країни обумовлена фінансовою стабільністю окремо взятих банківських установ [2].

Поняття «фінансова безпека банку» характеризує якість його фінансового стану з позицій небезпек та загроз. У такому випадку основною якісною характеристикою фінансового стану банку буде виступати його фінансова стійкість, як здатність банку зберігати свої фінансові показники в умовах негативного впливу різноманітних факторів ринкової ситуації та фінансова незалежність – як здатність банку виконувати свої фінансові зобов'язання за рахунок власних фінансових ресурсів. Таким чином, можна зробити висновок, що фінансова безпека банку є якісною характеристикою його фінансового стану. Такий підхід узагальнює позиції провідних учених щодо розуміння фінансової безпеки банку та наповнює його особливим змістом, що характеризує це поняття як наукову категорію [2].

Отже, фінансова безпека банківської системи розглядається у двох аспектах:

- з позицій фінансових наслідків діяльності банків для країни в цілому та окремих клієнтів і контрагентів;

- з позицій недопущення та запобігання явним і потенційним загрозам фінансовому стану всієї банківської системи країни, Національному банку України й окремим банківським установам [2].

Основна мета забезпечення фінансової безпеки банку полягає в створенні умов для стійкого і ефективного функціонування, формування необхідного потенціалу розвитку і майбутнього зростання. Відповідно, узагальнення різних підходів до сутності поняття «фінансова безпека банку» дозволило визначити його як стан банківської установи, що характеризується збалансованістю і стійкістю до впливу зовнішніх і внутрішніх загроз, його здатністю досягати поставлених цілей і генерувати фінансові ресурси в достатньому обсязі для забезпечення поточної діяльності та стійкого розвитку [2].

Серед проблем захисту банківської діяльності від загроз зовнішнього та внутрішнього характеру все більш актуалізується необхідність забезпечення збереження фінансових ресурсів, убезпечення інформації, майна й персоналу банку, створення дієвих механізмів фінансового захисту банківської системи.

Варто зазначити, що фінансова безпека банку безпосередньо залежить від дії загроз, що існують або можуть виникати в процесі його діяльності. Загрози можна поділити на дві великі групи – внутрішні й зовнішні.

До зовнішніх належать загрози, що містять у собі фактори, які є результатом впливу зовнішнього середовища на банк, серед них, зокрема, можна назвати такі як: діяльність державних інститутів, економічна кон'юнктура в країні та світі, конкуренти та ін.

До внутрішніх загроз належать фактори, що безпосередньо генеруються банком, або є частиною його внутрішнього середовища, наприклад: рівень забезпеченості фінансовими ресурсами, незадовільна структура активів і пасивів, некомпетентність вищого керівництва і персоналу [2].

Отже, усі методи та інструменти, які забезпечують функціонування механізму фінансової безпеки банку, можна поділити на дві великі групи: внутрішні й зовнішні. Даний розподіл базується на двох передумовах. З одного боку, банк, як і будь-який інший господарюючий суб'єкт, має економічну самостійність і може самостійно вживати певних заходів, спрямованих на досягнення фінансової безпеки. З іншого боку, його діяльність підлягає втручанням з боку держави, яка має інструменти впливу на діяльність банківських установ [1].

До основних внутрішніх методів забезпечення фінансової безпеки банку належать:

- фінансове планування;
- фінансовий аналіз;
- фінансове регулювання;
- фінансовий моніторинг.

Основними зовнішніми методами забезпечення фінансової безпеки банку є:

- банківське регулювання;
- банківський нагляд;
- банківський контроль.

Розглянемо докладніше сутність кожного інструменту.

Фінансове планування – це управління процесами створення, розподілу й використання фінансових ресурсів банку, яке знаходить відображення у фінансових планах і реалізується через засоби: стратегічного плану банку (визначення місії, мети, концепції розвитку) і тактичного плану (бізнес-план, що визначає конкретні заходи, необхідні для досягнення стратегічних цілей) [1].

Фінансовий аналіз є однією з основних функцій фінансового менеджменту, процесом дослідження фінансового стану та основних результатів фінансової діяльності банку з метою виявлення резервів підвищення його ринкової вартості й забезпечення ефективного розвитку. Його важ-

ливість пояснюється тим, що дані аналізу використовуються як основа для реалізації інших інструментів фінансового менеджменту банку.

Фінансовий аналіз передбачає використання наступних методик:

1. Методика CAMELS, сутність її полягає в урахуванні при визначенні рейтингу: достатності капіталу; якості активів; якості управління; прибутку; ліквідності. Саме за цією системою Національним банком України визначаються рейтинги. Методика CAMELS має ієрархічну структуру, що припускає розділення загальної надійності банку на 6 основних компонентів: С – достатність капіталу; А – якість активів; М – якість управління; Е – прибутковість; L – ліквідність; S – чутливість активів.

Кожен компонент оцінюється за п'ятибальною системою (1 – здоровий, 2 – задовільний, 3 – посередній, 4 – критичний і 5 – незадовільний стан), і на основі їх значень обчислюється підсумковий показник. При цьому оцінка кожного компоненту проводиться з деталізацією за «дрібнішими» показниками [3].

2. Методика визначення рейтингу банку, в якій на основі балансу обчислюється ряд коефіцієнтів (надійність, ліквідність тощо), що з певною для кожного коефіцієнта вагою інтегруються в один синтетичний коефіцієнт, на основі якого визначається рейтингова позиція певного банку (табл. 1.).

3. Методика визначення рейтингу банків на основі оцінки ризиків за допомогою алгоритму MAI полягає у послідовному виконанні кількох аналітичних і розрахункових кроків: побудова дерева ієрархій; розробка шкали відносної важливості вибраних класів ризиків – елементів кожного рівня дерева ієрархій; побудова матриць якісних попарних порівнянь елементів на кожному рівні ієрархії; визначення множини локальних пріоритетів, які характеризуватимуть відносний вплив кожного з елементів певної групи на елемент вищого рівня ієрархії; перевірка адекватності отриманих оцінок і ступеня узгодженості експертних суджень та уточнення висновків експертів (у разі необхідності); синтез сукупних оцінок для кожного типу ризиків та інтегрованих показників ризику банків-представників; визначення рейтингу банків.

4. Публічна система комплексного оцінювання ПУСКО діяльності банківських установ, яку розроблено з метою підвищення рівня аналітичності й об'єктивності публічної інформації про діяльність ві-

Таблиця 1. Переваги та недоліки основних видів методик рейтингової оцінки банків з позицій визначення рівня фінансової безпеки [5]

Вид методики	Переваги	Недоліки
Номерна	Простота розрахунку та гнучкість	Відсутність узагальнюючого показника, слабка деталізація
Бальна	Гнучкість методики, заснована на особистому досвіді	Складність в обробці експертних оцінок
Регресійна	Зважування дії окремих факторів, вияв найвагоміших факторів. Можливість прогнозування	Тенденції минулих періодів переносяться на майбутнє без урахування факторів сьогодення
Індексна	Поєднання суб'єктивного досвіду експертів з об'єктивними значеннями методів коефіцієнтів	Складність та велика вартість

тчисняних грошово-кредитних установ. У системі ПУСКО використано 14 показників та ряд параметрів для оцінки рівня банківського менеджменту.

5. Бальна методика, яка враховує такі блоки: оцінка балансу та іншої фінансової звітності банку; оцінка дотримання економічних нормативів; оцінка інтегральної позиції банку щодо ризику; оцінка якості клієнтської бази банку; оцінка розгалуженості мережі [5].

Фінансове регулювання – це об'єктивний процес, основою якого є визначення меж, що здійснюється за допомогою різноманітних методів і відповідних їм інструментів для досягнення пев-

ної мети та передбачає вплив на об'єкт регулювання для усунення відхилень від заданих параметрів (графіків, планів, установлених норм і нормативів) [1].

Фінансовий моніторинг у діяльності банку здійснюється з метою виявлення операцій, пов'язаних з легалізацією доходів, здобутих злочинним шляхом. Вказане діяння є злочином, а боротьба зі злочинами є функцією держави. У зв'язку з цим виникає питання про причини здійснення фінансового моніторингу банками та іншими фінансовими установами, більшість з яких є недержавними.

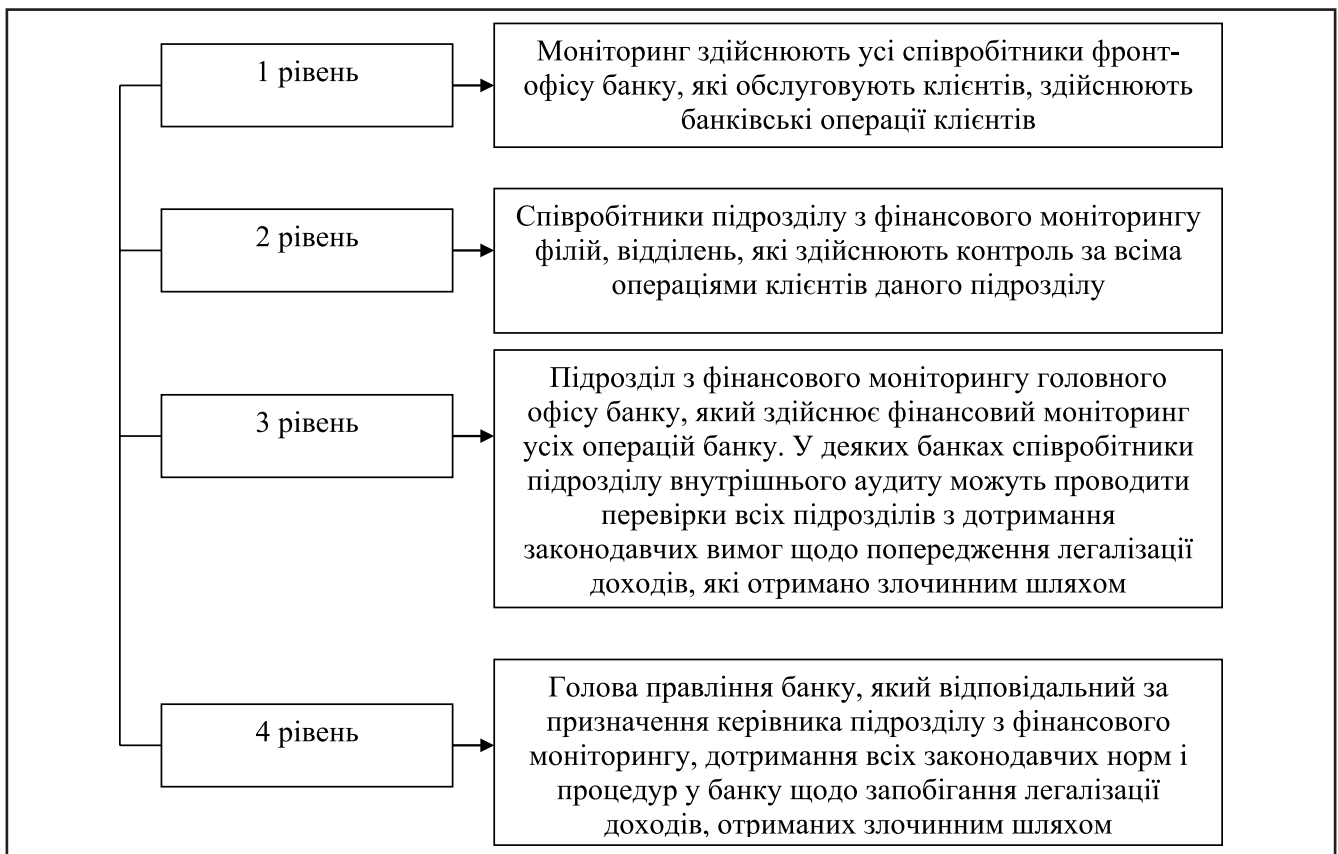


Рисунок 1. Рівні системи фінансового моніторингу у банках

Система фінансового моніторингу в Україні сформувалася відносно недавно, її поява зумовлена багатьма об'єктивними чинниками, які умовно можна поділити на внутрішні та зовнішні.

Безпосередньо в банках, як правило, система фінансового моніторингу складається з чотирьох рівнів (рис 1).

Однією з важливих груп інструментів механізму забезпечення фінансової безпеки банків є зовнішні інструменти, до яких належать: банківське регулювання; банківський нагляд; банківський контроль.

Банківське регулювання – це сукупність різноманітних методів і засобів (інструментів), за допомогою яких держава впливає на діяльність банків для реалізації цілей грошово-кредитної політики й здійснює нагляд (контроль) за дотриманням банками встановлених вимог [9].

Банківський нагляд – це система контролю й активних дій Національного банку, спрямованих на забезпечення дотримання банками й іншими фінансово-кредитними установами в процесі їх діяльності законодавства України й встановлених нормативів для забезпечення стабільності банківської системи й захисту інтересів вкладників.

Банківський контроль – це система економічних відносин, спрямованих на забезпечення надійності, безпеки, ефективності й законності банків і виконуваних ними операцій, а також на підвищення ефективності суспільного виробництва.

Своєю чергою, вважаємо, що банківський нагляд є невід'ємною складовою частиною банківського регулювання, його слід розглядати як моніторинг діяльності банків на всіх етапах їх життєвого циклу для попередження, мінімізації та запобігання негативним наслідкам їх функціонування.

Висновки

Фінансова безпека банку є важливою складовою частиною фінансової, а отже, і національної безпеки, і є таким станом банківської установи, що характеризується збалансованістю і стійкістю до впливу зовнішніх і внутрішніх загроз, її здатністю досягати поставлених цілей і генерувати достатній обсяг фінансових ресурсів для забезпечення стійкого розвитку. Механізм забезпечення фінансової безпеки банку повинен складатись з певних внутрішніх та зовнішніх інструментів, що надають можливість ефективного аналізу та моніторингу фінансових показників діяльності банку та сигналізують про можливі загрози.

Список використаних джерел

- 1.Шпильовий Б.В. Основні інструменти забезпечення фінансової безпеки банку – Електронний ресурс. – Режим доступу: <http://edu.com.ua>.
- 2.Ксьондз С.М. Управління фінансовою безпекою банків – Електронний ресурс. – Режим доступу: <http://edu.com.ua>.
- 3.Шиян Д.В. Критерії та показники ефективності системи фінансового моніторингу банку – Електронний ресурс. – Режим доступу: <http://edu.com.ua>.
- 4.Хмельюк А.А. Фінансовий моніторинг – Електронний ресурс. – Режим доступу: <http://ndi-fp.nusta.com.ua>.
- 5.Бородай А.О. Методика оцінки фінансової безпеки банків – Електронний ресурс. – Режим доступу: <http://edu.com.ua>.
- 6.Крамаренко Г. О. Стан фінансового сектора України в умовах ринкової трансформації економіки / Г. О. Крамаренко // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України: зб. наук. пр. – Суми : УАБС НБУ. – 2016. – Т. 14. – С. 11–18.
- 7.Бугель Ю. Напрями удосконалення сучасних методів управління банком / Ю. Бугель // Галицький економічний вісник. – 2016. – №2 (27). – с. 157–163.
- 8.Виговська Н. Г. Розвиток методичних основ ефективності внутрішнього фінансового контролю / Н. Г. Виговська // Вісник Сумського національного аграрного університету. – Серія «Фінанси та кредит». – 2014. – №1. – С. 23–31.
- 9.Єгоричева С.Б. Організація фінансового моніторингу у банках. Навчальний посібник – К. – (Електронний ресурс). – Режим доступу: <http://edu.com.ua>.
- 10.Клименко А. О. Організаційно-правові засади діяльності банків в системі заходів протидії легалізації доходів, здобутих злочинним шляхом: дис. канд. юрид. наук: 12.00.07 / Клименко А.О. – К., 2016. – 220 с.

References

- 1.Shylyoviy B.V. Osnovni instrumenty zabezpechennia finansovoi bezpeky banka – Elektronnyi resurs. – Rezhym dostupu: <http://edu.com.ua>.
- 2.Ksondz S.M. Upravlinnia finansovoiu bezpekoiu bankiv – Elektronnyi resurs. – Rezhym dostupu: <http://edu.com.ua>.
- 3.Shyian D.V. Kryterii ta pokaznyky efektyvnosti systemy finansovoho monitorynhu banka – Elektronnyi resurs. – Rezhym dostupu: <http://edu.com.ua>.
- 4.Khmeliuk A.A. Finansovy monitorynh – Elektronnyi resurs. – Rezhym dostupu: <http://ndi-fp.nusta.com.ua>.
- 5.Borodai A.O. Metodyka otsinky finansovoi bezpeky bankiv – Elektronnyi resurs. – Rezhym dostupu: <http://edu.com.ua>.

6. Kramarenko H. O. Stan finansovoho sektora Ukrainy v umovakh rynkovoї transformatsii ekonomiky / H. O. Kramarenko // Problemy i perspektyvy rozvytku bankivskoi systemy Ukrainy: zb. nauk. pr. – Sumy : UABS NBU. – 2016. – Т. 14. – С. 11–18.

7. Buhel Yu. Napriamy udoskonalennia suchasnykh metodiv upravlinnia bankom / Yu. Buhel // Halytskyi ekonomichnyi visnyk. – 2016. – №2 (27). – с. 157–163.

8. Vyhovska N. H. Rozvytok metodychnykh osnov efektyvnosti vnutrishnoho finansovoho kontroliu / N. H. Vyhovska // Visnyk Sumskoho natsionalnogo aharnoho universytetu. – Seriya «Finansy ta kredyt». – 2014. – №1. – С. 23–31.

9. Yehorycheva S.B. Orhanizatsiia finansovoho monitorynhu u bankakh. Navchalnyi posibnyk – K. – (Elektronnyi resurs). – Rezhym dostupu: <http://edu.com.ua>.

10. Klymenko A. O. Orhanizatsiino-pravovi zasady diialnosti bankiv v systemi zakhodiv protydiv lehalizatsii dokhodiv, zdobutykh zlochyнным shliakhom: dys. kand. yuryd. nauk: 12.00.07 / Klymenko A.O. – K., 2016. – 220 s.

Дані про авторів

Бірюк Катерина Павлівна,

доцент економічних наук Київського національного університету технологій та дизайну

Тарасенко І.О.

студентка факультету економіки та бізнесу Групи мФБ–1–18 Київського національного університету технологій та дизайну

e-mail katyab1557@icloud.com

Данные об авторах

Бирюк Екатерина Павловна,

доцент экономических наук Киевского национального университета технологий и дизайна

Тарасенко И.А.,

студентка факультета экономики и бизнеса Группы мФБ–1–18 Киевского национального университета технологий и дизайна

e-mail katyab1557@icloud.com

Data about the authors

Ekaterina Biryuk,

Associate Professor of Economic Sciences Kiev National University of Technology and Design

Tarasenko I.O.,

Student Faculty of Economics and Business MgFB–1–18 groups of Kiev National University of Technology and Design

e-mail katyab1557@icloud.com

<http://doi.org/10.5281/zenodo.3606173>

ВОЛОТ О.І.,

ПОНОМАРЕНКО В.С.

Аналіз перспектив запровадження єдиного рахунку для сплати податків і зборів, єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування

Предметом дослідження є теоретичні, методичні положення та прикладні аспекти запровадження єдиного рахунку для сплати податків і зборів, єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування та їх перспективи в системі електронних розрахунків з бюджетом.

Метою дослідження є обґрунтування теоретико–методичних засад впровадження та ефективного функціонування єдиного рахунку для сплати податків і зборів, єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування в податковій системі України як для суб'єктів господарювання, так і для державного сектору економіки стосовно питань справляння податків та зборів, вплив такого рахунку на розвиток системи електронних платежів в Україні.

Методи дослідження. Теоретичну та методичну основу дослідження становить нормативно–правова база законодавчих документів із питань запровадження єдиного рахунку для сплати податків, зборів та інших платежів суб'єктами господарювання під час здійснення ними підприємницької діяльності. У роботі застосовано такі наукові методи і підходи, як аналіз, індукція, логічний підхід, синтез, системний підхід, які, в свою чергу, дали можливість згадано представити матеріал дослідження для кращого його сприйняття.

Результати роботи. В статті представлено та проаналізовано процес запровадження і функціонування єдиного рахунку в електронній системі оподаткування. Дано визначення поняттю «єди–

ний рахунок» відповідно до положень аналізованих законопроектів. Здійснено аналіз потенційних ситуацій в процесі його використання, причини та способи усунення можливих проблем.

Розглянуто черговість сплати податків, зборів й інших платежів та їх елементів через єдиний рахунок для формування податковими органами реєстру платежів в розрізі окремого платника податків. Визначено дату, з якої єдиний рахунок почне діяти в платіжному просторі України.

Обґрунтовано переваги використання єдиного рахунку і для суб'єктів господарювання, і для державних структур, і навіть, для банківських установ; з'ясовано деякі інші аспекти запровадження такого механізму справляння податків і зборів, єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування.

Галузь застосування результатів. Система економічних наук у розрізі галузей знань з обліку, оподаткування та аудиту, сукупність макроекономічних проблем з дослідження циркуляції електронних платежів в Україні.

Висновки. Розглянуто єдиний рахунок як основний елемент удосконаленого механізму сплати податків та зборів до відповідних бюджетів. Проаналізовано сам процес дії такого механізму, вирішення можливих проблем здійснення платежів під час його використання, необхідні умови переходу або відмови від застосування єдиного рахунку, а також вплив на подальший розвиток платіжного простору країни. Доведено, що модернізація програмного забезпечення державних податкових органів з кожним днем набуває все більшої актуальності.

Ключові слова: єдиний рахунок, електронний кабінет, податки, платники податків та зборів, механізм сплати податків, податковий борг, грошові зобов'язання, інформація, реєстр платежів з єдиного рахунку.

ВОЛОТ Е.І.,
ПОНОМАРЕНКО В.С.

Анализ перспектив введения единого счета для уплаты налогов и сборов, единого взноса на общеобязательное государственное социальное страхование

Предметом исследования являются теоретические, методические положения и прикладные аспекты внедрения единого счета для уплаты налогов и сборов, единого взноса на общеобязательное государственное социальное страхование и их перспективы в системе электронных расчетов с бюджетом.

Целью исследования является обоснование теоретико-методических основ внедрения и эффективного функционирования единого счета для уплаты налогов и сборов, единого взноса на общеобязательное государственное социальное страхование в налоговой системе Украины как для субъектов хозяйствования, так и для государственного сектора экономики по вопросам взимания налогов и сборов, влияние такого счета на развитие системы электронных платежей в Украине.

Методы исследования. Теоретическую и методическую основу исследования составляет нормативно-правовая база законодательных документов по вопросам введения единого счета для уплаты налогов, сборов и других платежей субъектами хозяйствования при осуществлении ими предпринимательской деятельности. В работе применены следующие научные методы и подходы, как анализ, индукция, логический подход, синтез, системный подход, которые, в свою очередь, дали возможность слаженно представить материал исследования для лучшего его восприятия.

Результаты работы. В статье представлены и проанализированы процесс внедрения и функционирования единого счета в электронной системе налогообложения. Дано определение понятию «единый счет» в соответствии с положениями рассматриваемых законопроектов. Осуществлен анализ потенциальных ситуаций в процессе его использования, причины и способы устранения возможных проблем.

Рассмотрены очередность уплаты налогов, сборов и других платежей и их элементов через единый счет для формирования налоговыми органами реестра платежей в разрезе отдельного налогоплательщика. Определена дата, с которой единый счет начнет действовать в платежном пространстве Украины.

Обоснованы преимущества использования единого счета и для субъектов хозяйствования, и для государственных структур, а также для банковских учреждений; выяснено некоторые другие аспекты внедрения такого механизма взимания налогов и сборов, единого взноса на общеобязательное государственное социальное страхование.

Область применения результатов. Система экономических наук в разрезе областей знаний с учета, налогообложения и аудита, совокупность макроэкономических проблем по исследованию циркуляции электронных платежей в Украине.

Выводы. Рассмотрено единый счет как основной элемент усовершенствованного механизма уплаты налогов и сборов в соответствующие бюджеты. Проанализировано сам процесс действия такого механизма, решения возможных проблем осуществления платежей в его использовании, необходимые условия перехода или отказа от применения единого счета, а также влияние на дальнейшее развитие платежного пространства страны. Доказано, что модернизация программного обеспечения государственных налоговых органов с каждым днем приобретает все большую актуальность.

Ключевые слова: единый счет, электронный кабинет, налоги, плательщики налогов и сборов, механизм уплаты налогов, налоговый долг, денежные обязательства, информация, реестр платежей с единого счета.

VOLOT O.I.,
PONOMARENKO V.S.

Analysis of the prospects of introducing a single account for taxes and fees, a single contribution to compulsory state social insurance

The subject of research is theoretical, methodological provisions and applied aspects of introduction of a single account for payment of taxes and fees, a single contribution to obligatory state social insurance and their prospects in the system of electronic payments with the budget.

The purpose of research is to substantiate the theoretical and methodological foundations of the introduction and effective functioning of a single account for payment of taxes and fees, a single contribution to compulsory state social insurance in the tax system of Ukraine for both economic entities and the public sector of the economy with respect to tax issues and fees, the impact of such an account on the development of the electronic payment system in Ukraine.

Research methods. The theoretical and methodological basis of research is the legal framework of legislative documents on the introduction of a single account for the payment of taxes, fees and other payments by economic entities in the course of their business activity. The paper uses such scientific methods and approaches as analysis, induction, logical approach, synthesis, systematic approach, which, in turn, made it possible to present the research material in a coherent way to better understand it.

Results of work. The article presents and analyzes the process of introduction and functioning of a single account in the electronic tax system. The concept of «single account» is defined in accordance with the provisions of the analyzed bills. The analysis of potential situations in the process of its use, the causes and ways of eliminating possible problems.

The order of payment of taxes, fees and other payments and their elements through a single account is considered for formation by the tax authorities of the register of payments by individual taxpayer. The date from which the single account will start operating in the payment space of Ukraine is determined.

The benefits of using a single account for both business entities, government agencies and even banking institutions are substantiated; some other aspects of the introduction of such a tax and levy mechanism, the sole contribution to compulsory state social insurance, have been clarified.

Application area of results. System of economic sciences in terms of branches of knowledge in accounting, taxation and audit, a set of macroeconomic problems for the study of electronic payments circulation in Ukraine.

Conclusions. *The single account is considered as the main element of the improved mechanism of payment of taxes and fees to the respective budgets. The process of operation of such mechanism, the solution of possible problems of making payments during its use, the necessary conditions for transition or refusal to use a single account, as well as the impact on the further development of the payment space of the country are analyzed. It is proved that the modernization of the software of state tax authorities is becoming more and more urgent every day.*

Key words: *single account, e-cabinet, taxes, taxpayers and fees, tax payment mechanism, tax debt, monetary obligations, information, register of single account payments.*

*«Найпростіший спосіб створити чудовий продукт – зробити щось таке, чим би ви самі хотіли користуватися».
Джейсон Фрайд, Девід Гайнемайер Генсон*

Постановка проблеми. Актуальним сьогодні є процес зростання та пришвидшення циркуляції електронних розрахунків в платіжному банківському просторі України. Так, податкові контролюючі органи виконавчої влади запроваджують на практиці нові механізми нарахування та сплати як загальнодержавних, так і місцевих податків та зборів через електронні кабінети їх платників, зареєстровані на офіційних веб-сайтах відповідних органів. Модернізується і законодавча база, розглядаються та затверджуються законопроекти, пов'язані із вирішенням питань в даній сфері. Тут і постає необхідність дослідження проблем стосовно справляння податків та інших платежів за допомогою електронних розрахунків.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. На сьогодні в середовищі наукових праць існує велика кількість робіт, присвячених проблематиці електронного справляння податків, зборів та інших платежів в Україні. Дослідженнями даного питання займалися такі науковці, як Артем'єва (Бідюк) О.О., Горковенко І.В., Івахненко С.В., Кузьмінський Ю.А., Крушельницька Т.А., Огіччук М.Ф., Осмятченко В.О., Очеретько Л.М., Сколотій І.В. та інші. Однак, ще глибшого дослідження потребують законопроекти, які розглядаються та затверджуються, спричиняючи нові поштовхи для розвитку як податкової системи України, так і державної економіки загалом.

Метою статті є аналіз перспектив запровадження єдиного рахунку для сплати податків і зборів, єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування, що окреслюють подальший розвиток платіжного простору в Україні.

Виклад основного матеріалу. Станом на 4 жовтня 2019 року урядом України прийняті такі взаємопов'язані проекти законів, як проект ЗУ «Про внесення змін до деяких законів

України щодо запровадження єдиного рахунку для сплати податків і зборів, єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування» від 29 серпня 2019 року № 1049 (далі – законопроект № 1049) та проект ЗУ «Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо запровадження єдиного рахунку для сплати податків і зборів, єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування» від 29 серпня 2019 року № 1051 (далі – законопроект № 1051) [3–8]. Вони обидва регламентують модернізацію механізму сплати податків, зборів й інших платежів, а також усувають невідповідності щодо таких нововведень в інших нормативно-правових документах України. Отже, ознайомимось зі змістом законопроектів за № 1049 та за № 1051, а саме: дамо визначення поняття «єдиний рахунок», виділимо особливості його функціонування в майбутньому, термін, з якого він почне діяти та позитивні сторони впровадження такого рахунку.

По-перше, з'ясуємо, що являє собою єдиний рахунок для юридичних та фізичних осіб, як платників податків. Єдиний рахунок – це рахунок, відкритий в центральному органі виконавчої влади, котрий реалізує державну політику у сфері казначейського обслуговування бюджетних коштів, для центрального органу виконавчої влади, що реалізує державну податкову політику, який може використовуватися платником податків з метою сплати грошових зобов'язань та/або податкового боргу з податків та зборів, передбачених ПКУ, єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування (далі – ЄСВ) та інших платежів, контроль за справлянням яких покладено на контролюючі органи (п. 5 ч. 1 законопроекту № 1051) [4]. Дане визначення постане в абзаці першому пункті 351.1 нової статті

Податкового кодексу 351 відповідно до законопроекту № 1051, при цьому зазначається, що єдиний рахунок не можна буде використовувати для сплати:

- грошових зобов'язань та/або податкового боргу з податку на додану вартість;
- акцизного податку з реалізації пального та спирту етилового;
- чистого прибутку (доходу) до бюджету державними та комунальними унітарними підприємствами та їх об'єднаннями [4,7].

Повідомлення про використання або про відмову від використання єдиного рахунку повинно подаватися платником податків в електронній формі через електронний кабінет, до того ж, така можливість буде надаватися тільки один раз протягом календарного року [4]. Так, наприклад, при надсиланні повідомлення щодо використання єдиного рахунку, платник може почати здійснювати розрахунки через нього лише з дня, наступного за днем подання такого повідомлення [4,7]. А у разі відмови від єдиного рахунку – його використання припиняється починаючи з першого числа місяця наступного календарного року, тобто з 1 січня [4,7].

Таким чином, єдиний рахунок стане ефективним елементом механізму сплати податків, зборів й інших платежів, за допомогою якого можна буде здійснювати розрахунки щодо податку на прибуток підприємств, податку на доходи фізичних осіб, ЄСВ, єдиного податку, рентної плати, й звісно ж, податкового боргу, що виник стосовно них. До того ж, це стане причиною і спрощення ведення облікових операцій як для суб'єктів господарювання й державних структур, так і для банків, клієнтами яких вони є. Слід також звернути увагу на те, що у разі початку використання єдиного рахунку платник податків зобов'язаний здійснювати сплату грошових зобов'язань, податкового боргу з відповідних податків і зборів, інших платежів через нього, а якщо трапляється інакше, то суми перерахованих коштів на інші рахунки вважатимуться помилково сплаченими грошовими зобов'язаннями [4].

По-друге, визначимо особливості функціонування єдиного рахунку в платіжному просторі України. Так, згідно із новим абз. 1 п. 351.4 ст. 351 ПКУ: «Для перерахування коштів, що надходять на єдиний рахунок, центральний орган виконавчої влади, що реалізує державну податко-

ву політику, щоденно, крім вихідних, святкових та неробочих днів, формує, підписує та надсилає до центрального органу виконавчої влади, що реалізує державну політику у сфері казначейського обслуговування бюджетних коштів зведений реєстр платежів з єдиного рахунку із зазначенням платіжних реквізитів отримувачів коштів та іншої інформації відповідно до законодавства» [4].

Тут також відмітимо, що відносно кожного окремого платника податків формується і відповідний реєстр платежів з єдиного рахунку, при складанні якого уповноважені контролюючі органи керуються:

- податковою інформацією, що міститься в поданих платником податків розрахункових документах для зарахування коштів на єдиний рахунок;
- податковою інформацією, що міститься в поданих платником податків податкових деклараціях (розрахунках), за якими настав строк сплати податкових зобов'язань відповідно до положень ПКУ, з урахуванням даних поданих уточнюючих декларацій (розрахунків);
- відомостями, що містяться в поданих платниками звітах з єдиного внеску, за якими настав строк сплати зобов'язань відповідно до положень Закону України «Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування»;
- іншою податковою інформацією відповідно до положень ПКУ [2,4].

До того ж, реєстр платежів в розрізі окремого платника податків формується у межах коштів, сплачених на єдиний рахунок, та з урахуванням наявних у такого платника сум помилково та/або надміру сплачених грошових зобов'язань з дотриманням визначеної законопроектом № 1051 черговості сплати (табл. 1) [4].

Тепер дізнаємося, яким чином встановлюються одержувачі, здійснених розрахунків. Так, відповідно до п. 5 ч. 1 законопроекту № 1051 з метою визначення одержувачів платежів з коштів, що надходять на єдиний рахунок, центральний орган виконавчої влади, що реалізує державну податкову політику, використовує:

- інформацію про одержувача платежу, зазначену платником податків у відповідному розрахунковому документі на зарахування коштів на єдиний рахунок (якщо одержувачів декілька, то також враховується інформація про розподіл коштів між ними, у разі її зазначення);

Таблиця 1. Черговість сплати податків, зборів й інших платежів та їх елементів через єдиний рахунок *

Черговість	Податки, збори й інші платежів та їх елементи
У першу чергу	недоїмка з єдиного внеску
У другу чергу	податковий борг у межах відповідного податку або збору, заборгованості з інших платежів згідно з черговістю його виникнення
У третю чергу	грошові зобов'язання, визначені на підставі податкових повідомлень–рішень (у хронологічному порядку надходження розрахункових документів на зарахування коштів на єдиний рахунок, якщо такі розрахункові документи містять інформацію про дату та номер відповідного податкового повідомлення–рішення)
У четверту чергу	визначені платником податку (податковим агентом) грошові зобов'язання із загальнодержавних податків та зборів, місцевих податків, єдиного внеску (у хронологічному порядку надходження розрахункових документів на зарахування коштів на єдиний рахунок, якщо такі розрахункові документи містять інформацію про призначення відповідного платежу та його одержувача)
У п'яту чергу	грошові зобов'язання із загальнодержавних податків та зборів (у хронологічному порядку надходження податкових декларацій (розрахунків) у сумі податкових зобов'язань відповідного податкового періоду, з урахуванням строків сплати)
У шосту чергу	грошові зобов'язання з місцевих податків (у хронологічному порядку надходження податкових декларацій (розрахунків) у сумі податкових зобов'язань відповідного податкового періоду, з урахуванням строків сплати)
У сьому чергу	інші платежі, контроль за справлянням яких покладено на контролюючі органи (у хронологічному порядку надходження розрахункових документів на зарахування коштів на єдиний рахунок, якщо такі розрахункові документи містять інформацію про призначення відповідного платежу та його одержувача)

* Джерело: класифіковано авторами на основі [4,7].

• інформацію про одержувача платежу, зазначену платником податків у декларації (розрахунку, звіті з єдиного внеску) з відповідного платежу з коштів, що надходять на єдиний рахунок, з урахуванням даних останньої уточнюючої декларації (розрахунку, звіту з єдиного внеску) (якщо одержувачів декілька, враховується пріоритетність розподілу коштів, визначена платником податків у такій податковій декларації (розрахунку, звіті з єдиного внеску)) [4].

Може трапитися й таке, що при аналізі зазначеної інформації будуть виявлені неточності або помилки, які не даватимуть можливості визначити належність платежу відповідному одержувачу, тоді сума, відображена в ньому, (або її частина) не включатиметься до Реєстру платежів з єдиного рахунку в розрізі окремого платника та вважатиметься помилково сплаченими грошовими зобов'язаннями [4]. Однак не варто хвилюватися, адже сервіс єдиного рахунку передбачає в даній ситуації надсилання повідомлення про виявленні помилки чи розбіжності в електронний кабінет зазначеного платника, який при цьому має право або за допомогою нього визначити напрям використання суми помилково та/або надміру сплачених грошових зобов'язань та пені, або повернути ці кошти у порядку, визначеному ст. 43 ПКУ [1,4].

Казначейство, після отримання від Державної податкової служби реєстрів, розподіляє кошти платників податків між бюджетами та державними цільовими фондами, а платники, в свою чергу, можуть ознайомитися зі сформованими за ними реєстрами в електронному кабінеті [4,7]. Так, законопроект № 1051, запроваджуючи єдиний рахунок, удосконалює механізм сплати податків, зборів й інших платежів, встановлює процедуру формування та опрацювання даних як зведеного реєстру платежів з єдиного рахунку, так і реєстрів платежів в розрізі окремого платника, чим, відповідно, розширює відповідальність органів виконавчої влади в сфері оподаткування.

По-третє, окреслимо найсуттєвіші переваги застосування єдиного рахунку і термін його введення. Завдяки впровадженню в український платіжний простір єдиного рахунку для сплати грошових зобов'язань та/або податкового боргу з податків і зборів, ЄСВ та інших платежів відбудеться: спрощення сплати платниками податкових платежів; зменшення кількості помилково та/або надміру сплачених грошових зобов'язань платником; підвищення рівня відкритості, прозорості та довіри платників податків до державних органів [5,6,8,9].

Зазначимо, що згідно із прикінцевими та перехідними положеннями обох аналізованих за-

конопроектів (№ 1049 і № 1051) вони наберуть чинності як Закони України з 1 січня 2021 року (окрім деяких пунктів, які ввійдуть в дію з дня, наступного за днем їх опублікування) [3,4].

До того ж, у Пояснювальних записках до досліджуваних законопроектів визначено, що:

- їх прийняття сприятиме спрощенню ведення бізнесу, налагодженню партнерських відносин між бізнесом та контролюючими органами;
- впровадження їх норм не потребуватиме розробки нових нормативно-правових актів;
- реалізація положень законопроекту № 1051 не передбачає фінансових витрат з боку суб'єктів господарювання;
- прийняття законопроекту № 1049 не потребує витрат з державного бюджету;
- обидва проекти вносять зміни щодо відносин платників з державою в частині розрахунків з бюджетами [5,6].

Як бачимо, створення нових правових документів в законодавчій базі не передбачається, однак існуючі нормативно-правові акти зазнають певних змін шляхом внесення в них нових положень, статей, пунктів і підпунктів, а також шляхом доповнення і оновлення їхнього змісту [3]. Згідно із законопроектом № 1049 до таких законодавчих актів України відносяться:

- Кримінальний процесуальний кодекс України;
- Закон України «Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування»;
- Закон України «Про виконавче провадження»;
- Закон України «Про державне регулювання виробництва і обігу спирту етилового, коньячного і плодового, алкогольних напоїв, тютюнових виробів та пального» [3].

Отже, з 1 січня 2021 року почне функціонувати єдиний рахунок, як наслідок, ввійде в дію новий механізм сплати податків, який не тільки дозволить заощадити час, що в бізнесі еквівалентний грошам, але й зробить зручнішим і зрозумілішим оформлення розрахункових документів працівниками банківських установ та заповнення потрібних реквізитів самими платниками, що, в свою чергу, знизить кількість помилкових зарахувань та пов'язаних із цим розслідувань.

Висновки

Підсумовуючи, можна зробити висновок, що ухвалення Верховною Радою 4 жовтня 2019 ро-

ку законопроектів «Про внесення змін до деяких законів України щодо запровадження єдиного рахунку для сплати податків і зборів, єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування» від 29 серпня 2019 року № 1049 та «Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо запровадження єдиного рахунку для сплати податків і зборів, єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування» від 29 серпня 2019 року № 1051 окреслило перспективи розвитку українського платіжного простору, економію часу відносно введення даних в розрахункові документи, їх оформлення й опрацювання, надало можливість спростити й пришвидшити ведення обліку стосовно платежів, а також мінімізувати допущення помилок при заповненні первинної документації, забезпечило не тільки оновлення механізму стягування податків, зборів та інших платежів відповідно до чинного законодавства, але й не оминуло підвищення рівня прозорості через реєстр платежів з єдиного рахунку в розрізі кожного окремого платника, котрий в будь-який момент зможе ознайомитися з наявною в цьому реєстрі інформацією, і загалом, – дало поштовх до подальшої модернізації системи електронних платежів в Україні. Таким чином, єдиний рахунок стане елементом ефективного ведення підприємницької діяльності суб'єктів господарювання в сфері сплати відповідних податків та зборів, і при цьому, що поширює «невикривлену» інформацію з метою її аналізу і раціонального застосування при прийнятті зважених рішень як платниками таких податків, так і державними структурами.

Список використаних джерел

1. Податковий Кодекс України від 02.12.2010 року № 2755–VI у редакції від 20.10.2019 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.
2. Закон України «Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування» від 08.07.2010 року № 2464–VI у редакції від 09.08.2019 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/996-14>.
3. Проект Закону України «Про внесення змін до деяких законів України щодо запровадження єдиного рахунку для сплати податків і зборів, єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування» від 29.08.2019 року № 1049 у редакції від 03.10.2019 року [Електронний ресурс]. – Ре-

жим доступу: https://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=66274.

4. Проект Закону України «Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо запровадження єдиного рахунку для сплати податків і зборів, єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування» від 29.08.2019 року № 1051 у редакції від 03.10.2019 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=66281.

5. Пояснювальна записка до проекту Закону України «Про внесення змін до деяких законів України щодо запровадження єдиного рахунку для сплати податків і зборів, єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування» від 29.08.2019 року № 1049 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=66274.

6. Пояснювальна записка до проекту Закону України «Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо запровадження єдиного рахунку для сплати податків і зборів, єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування» від 29.08.2019 року № 1051 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=66281.

7. Верховна Рада запровадила єдиний рахунок для сплати податків з 1 січня 2021 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://mof.gov.ua/uk/news/verkhovna_rada_zaprovadila_iedinii_rakhunok_dlia_splati_podatkov_z_1_sichnia_2021_roku-1838.

8. Ухвалено Закон «Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо запровадження єдиного рахунку для сплати податків і зборів, єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://rada.gov.ua/news/Novyny/182351.html>.

9. Міністерство фінансів оприлюднило проект закону щодо запровадження єдиного рахунку для сплати податків і зборів [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://if.sfs.gov.ua/media-ark/news-ark/print-298814.html>.

References

1. Podatkovi Kodeks Ukrainy vid 02.12.2010 roku № 2755-VI u redaktsii vid 20.10.2019 roku [Elektronnyi resurs]. – Rezhy m dostupu: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.

2. Zakon Ukrainy «Pro zbir ta oblik yedynoho vnesku na zahalnooboviazkove derzhavne sotsialne strakhuvannia» vid 08.07.2010 roku № 2464-VI u redaktsii vid

09.08.2019 roku [Elektronnyi resurs]. – Rezhy m dostupu: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/996-14>.

3. Proekt Zakonu Ukrainy «Pro vnesennia zmin do deiakykh zakoniv Ukrainy shchodo zaprovadzhennia yedynoho rakhunku dlia splaty podatkov i zboriv, yedynoho vnesku na zahalnooboviazkove derzhavne sotsialne strakhuvannia» vid 29.08.2019 roku № 1049 u redaktsii vid 03.10.2019 roku [Elektronnyi resurs]. – Rezhy m dostupu: https://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=66274.

4. Proekt Zakonu Ukrainy «Pro vnesennia zmin do Podatkovoho kodeksu Ukrainy shchodo zaprovadzhennia yedynoho rakhunku dlia splaty podatkov i zboriv, yedynoho vnesku na zahalnooboviazkove derzhavne sotsialne strakhuvannia» vid 29.08.2019 roku № 1051 u redaktsii vid 03.10.2019 roku [Elektronnyi resurs]. – Rezhy m dostupu: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=66281.

5. Poiasniuvalna zapyska do proektu Zakonu Ukrainy «Pro vnesennia zmin do deiakykh zakoniv Ukrainy shchodo zaprovadzhennia yedynoho rakhunku dlia splaty podatkov i zboriv, yedynoho vnesku na zahalnooboviazkove derzhavne sotsialne strakhuvannia» vid 29.08.2019 roku № 1049 [Elektronnyi resurs]. – Rezhy m dostupu: https://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=66274.

6. Poiasniuvalna zapyska do proektu Zakonu Ukrainy «Pro vnesennia zmin do Podatkovoho kodeksu Ukrainy shchodo zaprovadzhennia yedynoho rakhunku dlia splaty podatkov i zboriv, yedynoho vnesku na zahalnooboviazkove derzhavne sotsialne strakhuvannia» vid 29.08.2019 roku № 1051 [Elektronnyi resurs]. – Rezhy m dostupu: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=66281.

7. Verkhovna Rada zaprovadyla yedynyi rakhunok dlia splaty podatkov z 1 sichnia 2021 roku [Elektronnyi resurs]. – Rezhy m dostupu: https://mof.gov.ua/uk/news/verkhovna_rada_zaprovadila_iedinii_rakhunok_dlia_splati_podatkov_z_1_sichnia_2021_roku-1838.

8. Ukhvaleno Zakon «Pro vnesennia zmin do Podatkovoho kodeksu Ukrainy shchodo zaprovadzhennia yedynoho rakhunku dlia splaty podatkov i zboriv, yedynoho vnesku na zahalnooboviazkove derzhavne sotsialne strakhuvannia» [Elektronnyi resurs]. – Rezhy m dostupu: <https://rada.gov.ua/news/Novyny/182351.html>.

9. Ministerstvo finansiv opryliudnylo proekt zakonu shchodo zaprovadzhennia yedynoho rakhunku dlia splaty podatkov i zboriv [Elektronnyi resurs]. – Rezhy m dostupu: <http://if.sfs.gov.ua/media-ark/news-ark/print-298814.html>.

Дані про авторів

Волот Олена Ігорівна,

доцент кафедри бухгалтерського обліку, оподаткування та аудиту, Чернігівський національний технологічний університет, к.е.н., доцент

e-mail: e_volot@ukr.net

Пономаренко Владислава Сергіївна,

студент кафедри бухгалтерського обліку, оподаткування та аудиту, Чернігівський національний технологічний університет

e-mail: potestatemgloria@gmail.com

Данные об авторах

Волот Елена Игоревна,

доцент кафедры бухгалтерского учета, налогообложения и аудита, Черниговский национальный технологический университет, к.э.н., доцент

e-mail: e_volot@ukr.net

Пономаренко Владислава Сергеевна,

студент кафедры бухгалтерского учета, налогообложения и аудита, Черниговский национальный технологический университет

e-mail: potestatemgloria@gmail.com

Data about the authors

Volot Olena,

Associate Professor, Department of Accounting, Taxation and Auditing, Chernihiv National University of Technology, Candidate of Economic Sciences, Associate Professor

e-mail: e_volot@ukr.net

Ponomarenko Vladyslava,

Student of the Department of Accounting, Taxation and Auditing, Chernihiv National University of Technology

e-mail: potestatemgloria@gmail.com

УДК: 336.27

<http://doi.org/10.5281/zenodo.3606196>

ГАНЦЯК М.О.

Державний борг і кредит: особливості прояву макроекономічних ефектів

Актуальність теми дослідження. Актуальність теми дослідження полягає у необхідності систематизації теоретичних засад державного боргу та кредиту, що лежить в основі вивчення практичних аспектів та являє собою початковий етап дослідження даної проблематики. Виокремлення макроекономічних ефектів дозволить виявити основні негативні наслідки, які приносять надмірне збільшення розмірів державного боргу.

Постановка проблеми. Проблеми невідповідності доходів та видатків часто супроводжують бюджетний процес. При цьому меншими за обсягами зазвичай доходи, особливо коли мова йде про бюджет певної країни. Теоретична складова, що полягає у вивченні основних сутнісних характеристик державного боргу, систематизація поглядів науковців на різноманітні аспекти виникнення державного боргу, ефекти, які спричиняє державний борг в економіці – основа, що слугує підґрунтям наукових пошуків в сфері оптимізації покриття дефіциту державного бюджету.

Мета статті полягає у систематизації теоретичних аспектів державного боргу та кредиту в частині виокремлення особливостей макроекономічних ефектів.

Методи дослідження. Використано ряд загальнонаукових та спеціальних методів наукового пізнання, серед яких: узагальнення, систематизація, індукція, дедукція, абстрагування.

Результати даного дослідження. Дозволили визначити поняття державного боргу, що ґрунтується на вивченні особливостей кредитних відносин, у яких держава виступає у якості позичальника. Вдалось виокремити основні макроекономічні ефекти, які виникають від надмірного зростання боргу.

Застосування. Результати дослідження можуть бути використанні в якості теоретичного підґрунтя для подальших наукових доробок у даній проблематиці.

Висновки даного дослідження полягають в доведенні нерозривності поняття державного боргу із поняттям державного кредиту, при цьому ієрархія взаємозалежності понять має вигляд наступної послідовності: 1) диспропорції між дохідною та видатковою частинами; 2) дефіцит державного бюджету; 3) державний кредит; 4) державний борг. Встановлено ефекти, що має

державний борг на економіку та особливості їх прояву.

Ключові слова: державний бюджет, дефіцит бюджету, профіцит бюджету, державний борг, боргові зобов'язання, боргові інструменти, ринок державного боргу, позика, управління боргом, ефект боргу.

ГАНЦЯК М.О.

Государственный долг и кредит: особенности проявления макроэкономических эффектов

Актуальность темы исследования заключается в необходимости систематизации теоретических основ государственного долга и кредита, что лежит в основе изучения практических аспектов и представляет собой начальный этап исследования данной проблематики. Выделение макроэкономических эффектов позволит определить основные негативные последствия, которые приносит чрезмерное увеличение размеров государственного долга.

Постановка проблемы. Проблемы несоответствия доходов и расходов часто сопровождают бюджетный процесс. При этом меньше размерами обычно доходы, особенно когда речь идет о бюджете определенной страны. Теоретическая составляющая, которая заключается в изучении основных сущностных характеристик государственного долга, систематизация взглядов ученых на различные аспекты возникновения государственного долга, эффекты, которые вызывает государственный долг в экономике – служит основой научных изысканий в сфере оптимизации покрытия дефицита государственного бюджета.

Цель статьи заключается в систематизации теоретических аспектов государственного долга и кредита в части выделения особенностей макроэкономических эффектов.

Методы исследования. Использован ряд общенаучных и специальных методов научного познания, среди которых: обобщение, систематизация, индукция, дедукция, абстрагирование.

Результаты данного исследования позволили определить понятие государственного долга, на основании изучения особенностей кредитных отношений, в которых государство выступает в качестве заемщика. Удалось выделить основные макроэкономические эффекты, которые возникают от чрезмерного роста долга.

Применение. Результаты исследования могут быть использованы в качестве теоретической основы для дальнейших научных разработок в данной проблематике.

Выводы данного исследования заключаются в доведении неразрывности понятия государственного долга с понятием государственного кредита, при этом иерархия взаимозависимости понятий имеет вид следующей последовательности: 1) диспропорции между доходной и расходной частями; 2) дефицит государственного бюджета; 3) государственный кредит; 4) государственный долг. Установлено эффекты, что имеет государственный долг на экономику и особенности их проявления.

Ключевые слова: государственный бюджет, дефицит бюджета, профицит бюджета, государственный долг, долговые обязательства, долговые инструменты, рынок государственного долга, заем, управление долгом, эффект долга.

HANTSIAK M.O.

Government debt and credit: features of manifestation of macroeconomic effects

The relevance of the research topic is the need to systematize the theoretical basis of public debt and credit, which underlies the study of practical aspects and is the initial stage of the study of this issue. Separation of macroeconomic effects will allow to reveal the main negative consequences, which brings an excessive increase in the size of public debt.

Formulation of the problem. Income and expenditure discrepancies often accompany the budget process. At the same time, smaller amounts are usually revenues, especially when it comes

to the budget of a certain country. The theoretical component, which is to study the basic essential characteristics of public debt, the systematization of scientists' views on various aspects of the emergence of public debt, the effects of public debt in the economy – the basis that serves as the basis for scientific research in the area of optimization of state coverage.

The purpose of the article is to systematize the theoretical aspects of public debt and credit in terms of distinguishing features of macroeconomic effects.

Research methods. A number of general scientific and special methods of scientific knowledge were used, among which: generalization, systematization, induction, deduction, abstraction.

The results of this study allowed us to define the concept of public debt, which is based on the study of the features of credit relations in which the state acts as a borrower. The main macroeconomic effects arising from excessive debt growth were distinguished.

The results of the study can be used as a theoretical basis for further scientific developments in this field.

The conclusions of this study are to prove the continuity of the concept of public debt with the concept of public credit, with the hierarchy of interdependence of concepts has the form of the following sequence: 1) the disproportion between the revenue and expenditure; 2) deficit of the state budget; 3) state credit; 4) public debt. The effects of the national debt on the economy and the peculiarities of their manifestation have been established.

Keywords: state budget, budget deficit, budget surplus, public debt, debt obligations, debt instruments, public debt market, loan, debt management, debt effect.

Постановка проблеми. Практично неможливим є функціонування бюджету без виникнення дисбалансів дохідної та видаткової частин. В більшості випадків складається ситуація перевищення видаткової частини над дохідною, коли мова йде про державний бюджет країни. Це зумовлюється складністю сучасних економічних систем, що розвиваються під впливом внутрішніх та глобальних факторів. Ці фактори нівеликують прогнозні видатки та доходи бюджету, що об'єктивно призводить до порушення балансу. Теоретична складова, що полягає у вивченні основних сутнісних характеристик державного боргу, систематизація поглядів науковців на різноманітні аспекти виникнення державного боргу, ефекти, які спричиняє державний борг в економіці – основа, що слугує підґрунтям наукових пошуків в сфері оптимізації покриття дефіциту державного бюджету.

Аналіз останніх досліджень. Чимало науковців присвятили наукові пошуки проблематиці державного боргу та його наслідків для економіки. Серед них, як вітчизняні так і зарубіжні науковці, зокрема: Агіар М., Амадор М., Брю С.Л., Вахненко Т. П., Демірхан Х., Жиленко С. М., Корнеєв В.В., Макконелл К.Р., Опарін В. М., Ляховець О. О., Соловова О.В., Федосов В. М., Юрій С.І. та інші. В працях дослідників висвітлено багатоаспектність

явища державного боргу, проте відсутнє єдине бачення заданої проблематики. Саме це створює необхідність систематизації поглядів науковців для вивчення сутнісного змісту та ефектів.

Мета статті полягає у систематизації теоретичних аспектів державного боргу та кредиту в частині виокремлення особливостей макроекономічних ефектів.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Враховуючи сучасні умови функціонування економіки, які характеризуються високою нестабільністю, необхідністю глибоких структурних перетворень, в умовах дефіцитності фінансових ресурсів в цілому та з врахуванням їх багатогранності, а також багатоаспектності, виникає необхідність вивчення теоретичних засад формування цих ресурсів. Не виключенням є і бюджетна ланка, де формується найбільший централізований фонд перерозподілу фінансових ресурсів – Державний бюджет.

Поняття дефіциту державного бюджету нерозривно пов'язане із поняттям державного боргу. Непереривність бюджетного процесу перетворює виникнення державного боргу в об'єктивну необхідність за умови дефіцитності державного бюджету. Саме тому приділимо увагу вивченню аспектів сутності поняття державного боргу за для вивчення ресурсної складової.

Дані таблиці 1 ілюструють систематизацію поглядів науковців на сутність державного боргу, де яскраво прослідковується акцент на різних аспектах даного поняття. При цьому, нормативне трактування сутності поняття «державний борг» міститься у Бюджетному кодексі України, де відзначається, що державний борг — загальна сума боргових зобов'язань держави з повернення отриманих та непогашених кредитів (позик) станом на звітну дату, що виникають внаслідок державного запозичення [1]. У цьому визначенні чітко відзначається нерозривність поняття державного кредиту та державного боргу. Це цілком справедливо, адже результатом кредитних відносин між державною з однієї сторони та кредиторами з другої виникає державний борг.

Ідея популярних науковців ХХ століття, щодо трактування сутності державного боргу полягає в тому, що сума дефіцитів бюджетів накопичених за час існування окремої країни і є державним боргом. Таке визначення — справедливе, і той аспект, що сума профіцитів віднімається від суми дефіцитів під час підбиття сальдо на певну дату є вірним. Проте, можна не погодитись із їх думкою стосовно того, що негативним явищем є лише зовнішній борг держави, обґрунтовуючи це тим — що внутрішній борг фактично не є боргом, адже є заборгованістю «самим собі». За сучасних умов ринкових відносин, де кожен суб'єкт економіки має свої цілі, а держава — відповідальна за ефективність перерозподілу бюджету, накопичення внутрішнього державного боргу — теж негативне явище, яке на практиці в більшій мірі залежить від суб'єктивних причин.

Вагомими в даному напрямку є дослідження Вахненка Т. П. Акцент у трактуванні сутності дер-

жавного боргу перенесено на сектор державного управління у частині кредитних відносин держави. При цьому, автор відзначила, що відшкодування боргу може відбуватись і з виплатою відсотку і без. Так, вивчаючи державний кредит, науковець кількісно оцінює рівень заборгованості та співставляє його із можливими негативними наслідками. При цьому вважає, що на обсяги залучення зовнішніх позик визначальний вплив справляють досконалість ринкових інститутів, якість нагромадженого людського капіталу, адекватність економічної політики цілям розвитку і стабільність макроекономічного середовища [6]. Варто відзначити, що внутрішні борги держави також залежні від вищеперерахованих факторів.

Досить загальним є трактування державного боргу Опаріним В.М., при цьому варто відзначити, що з точки зору визначення облікового результату, який у економіці є ключовим, таке визначення є справедливим. На противагу, із використанням філософського підходу визначають сутність державного боргу Жиленко С. М. та Ляховець О. О., які стверджують, що в авторському визначенні присутнє розкриття природи державного боргу з урахуванням його проявів через категорії «сутність», «явище», «зміст», «форма».

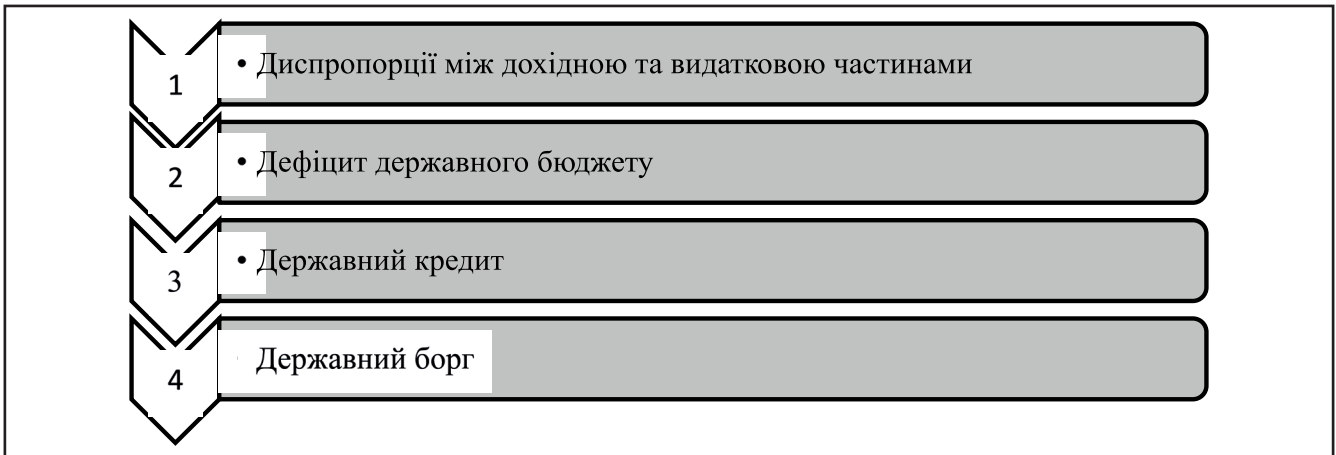
Зауважимо, що неодмінним етапом реалізації кредитних відносин за участі держави є виникнення державного боргу. Саме тому, поняття державний борг тісно пов'язане із поняттям державного кредиту, при цьому ієрархія взаємозалежності понять відображена на рисунку.

Варто зауважити, що хоча й державний кредит часто трактують як економічні відносини, де держава в особі центральних та регіональних орга-

Таблиця 1. Наукові підходи до визначення сутності поняття «державний борг»

Автор	Визначення
Макконнелл К. Р., Брю С. Л. [2 с.366,372].	загальна сума всіх дефіцитів і позитивних сальдо федерального бюджету, накопичена за всю історію країни;
Вахненко Т.П. [3, с.7]	фінансові зобов'язання сектору загального державного управління, які мають форму договірних, стосовно внутрішніх і зовнішніх кредиторів, щодо відшкодування залучених коштів (одержаних товарів, виконаних робіт, наданих послуг) і виплати відсотків (чи без такої виплати)
Опарін В. М. [4]	сума заборгованості держави своїм кредиторам
Жиленко С. М., Ляховець О. О. [5, с.45]	рух позикових капіталів та перерозподіл ВВП у результаті кредитних відносин між державою та її кредиторами з приводу залучення, використання та погашення заборгованості за усіма емітованими, але не погашеними позиками у формі боргових цінних паперів або позик, залучених на основі угод, а також сума зобов'язань підприємств, яку держава муситиме сплатити як гарант у випадку їх неспроможності.

Джерело: зібрано автором.



Ієрархічна підпорядкованість сутнісних причин виникнення державного боргу

Джерело: побудовано автором.

нів влади виступає в якості кредитора, позичальника чи гаранта, в нашому випадку

у відносинах позики держава виступає виключно позичальником. В цьому руслі державний кредит вивчали В. Федосов та С. Юрій, які під ним розуміють сукупність економічних відносин, що виникають, з одного боку, між державою, а з другого – фізичними або юридичними особами з приводу мобілізації додаткових фінансових ресурсів на кредитній основі, тобто на умовах поверненості, строковості та платності [7].

Систематизувавши погляди науковців на сутнісні аспекти поняття державного боргу надамо авторське трактування. Державний борг – це результат економічних відносин, що виникають між державою в особі центральних та місцевих органів влади, яка виступає позичальником – з однієї сторони, та юридичними і фізичними особами держави (іноземних держав), органів влади іноземних держав та міжнародних фінансових установ, які виступають позичальниками у кредитних відносинах різних форм – з іншої сторони, і являє собою суму накопичених за всі роки існування держави сукупних сум заборгованостей.

При цьому відзначимо, що кредитні відносини в даному випадку, на практиці, часто позбавлені класичних рис. Зокрема це обмеженість механізмів примусового стягнення боргів. Якщо мова йде про кредитні відносини за участь двох приватних осіб, то завжди існує орган, який врегулює дані відносини. Якщо суверенний боржник не виконує передбачений договором платіжні зобов'язання, кредитори обмежуються правом регресу, покладаючись тільки на зарубіжні правові інструменти і репутаційні міркування [8].

Безумовним атрибутом отримання державної позики є договір, який визначає заздалегідь визначену послідовність платежів у визначеній валюті, що підлягають сплаті в певні моменти часу. Проте, на практиці умовна відсутність непередбачених обставин у договорі приховує простір для порушення умов плати. Порушення регламентів платежів за державними зобов'язаннями під час воєнних дій чи інших факторів часто мають місце. До того ж варто відзначити, що уряди часто досить формально вдаються до виконання умов отримання міжнародних позик, що фактично можна вважати необ'єктивним висвітленням реального стану економіки. Навіть якщо уряд не може вплинути на результати економіки, справжній стан економіки не може бути перевірено кредиторами.

В порівнянні із приватними кредитними відносинами, де кредитоспроможність позичальника перевіряється з жорстким регламентом, а форсмажорні обставини максимально описані в кредитному договорі.

Ще однією особливістю позикових відносин за участі держави є те, що в разі порушення умов повернення, борг може бути переглянутий або перенесений, що робить визначення дефолту досить суб'єктивним. Одним із строгих визначень дефолту є нездатність зробити зазначений платіж в необхідну дату, при цьому в світі спостерігається багато прикладів перенесення платежів за боргами, що досягають великих розмірів, а платежі переглядаються під загрозою дефолту, при цьому кредитори приймають до сплати менші суми замість нульових. У випадку із приватним кредитуванням, в разі невиконання умов, з

позичальника в примусовому порядку стягується застава, або ж залучаються поручителі. Є безліч механізмів для реалізації роботи із проблемною заборгованістю приватних кредитних відносин.

За умови відсутності можливості сплачувати борги за державними позиками є можливість їх реструктуризувати з використанням фінансових інструментів. Часто, держави вдаються до повторного випуску облігацій, для погашення попередньо випущених цінних паперів чи покриття зовнішніх кредитів. У приватному кредитуванні можливості погашення кредитів за рахунок нових – малодоступні.

Таким чином, особливостями, кредитних відносин, де держава виступає позичальником є:

- обмеженість механізмів примусового стягнення боргів;
- неможливість достовірної перевірки стану позичальника, що зумовлює порушення умов отримання позик;
- суб'єктивне визначення дефолту, можливість перегляду умов позики, перенесення терміну платежів;
- можливість реструктуризації боргів за рахунок випуску нових боргових інструментів.

Загалом, варто відзначити, що серед сучасних концепцій державного боргу існує два протилежні ідеї:

- розглядають державний борг як явище, що не несе загроз економіці і виникає закономірно. Сюди можна віднести науковців, які не вбачають загроз у внутрішньому державному борзі. Серед класиків економічної теорії до цієї категорії належать А. Вагнер, К. Дитцель [9];
- розглядають державний борг як джерело диспропорцій в економіці, що знаходить прояв у погіршенні ряду макроекономічних показників. Серед прихильників А. Смит, Д. Риккардо, Д. Юм та і вважали, що державні позики – є авансовані грошові ресурси, що здобуті в порівняно легкий спосіб, а отже існує велика ймовірність їх ірраціонального витрачання. Класики стверджували, що капітал витрачається даремно, а боргове навантаження передається наступним поколінням через неефективність державних витрат [10].

Зважаючи на наявність прикладів успішного функціонування економік держав із значним розміром державного боргу, можна припустити, що проблема негативних наслідків зростаючого державного боргу перебуває у площині управління ним. Наприклад, у 2017 році рівень держав-

ного боргу у Естонії становив 9% ВВП, а в Японії 237% ВВП [11], при цьому інші макроекономічні індикатори свідчать про набагато вищий рівень розвитку економіки Японії. Проте в більшості випадків зростаючий державний борг притаманний країнам з низьким рівнем розвитку економіки.

Саме через присутність негативних наслідків накопичення державних запозичень, науковці досліджують ефекти державного боргу. З одного боку, державні запозичення являють собою інструмент покриття поточних видатків, а отже сприяють задоволенню потреб населення певної країни. З іншого – борговий тягар, який утворюється через накопичення таких зобов'язань є причиною виникнення нових видатків – видатків на покриття цих боргів, які по суті є більшими за розміром ніж початкові видатки на покриття потреб. При цьому, важливу роль грають і інші фактори, окрім відсотків за користування позиками, зокрема – інфляція, яка за умови зростання державного боргу, часто ілюструє тенденцію до збільшення. Саме тому, чим довший період користування запозиченнями – тим сукупний корисний ефект є нижчим.

Австралійський науковець Х. Демірхан наголошує на присутності суб'єктивних причин збільшення державних запозичень напередодні виборів, що легко пояснюється бажанням приладних сил зберегти позиції під час майбутніх виборів за рахунок демонстраційного збільшення державних видатків на різноманітні соціальні потреби. Зазвичай, поточні потреби перед виборами покриваються за рахунок довгострокових запозичень, які перекладають боргові тягарі на наступні роки та інші провладні сили [12].

В залежності від особливостей функціонування секторів ринку державного боргу та боргових інструментів ефекти державного боргу будуть відрізнятися. Проте, варто зупинитись на загальних макроекономічних ефектах, що спричиняються державним боргом [13]:

- вплив державного боргу на рівень цін;
- вплив державного боргу на розподіл доходів;
- вплив державних боргів на обсяг заощаджень та інвестицій;
- вплив державних боргів на економічний розвиток в цілому.

У таблиці 2 деталізовано прояв відзначених ефектів, що спричиняє державний борг.

Варто підкреслити, що вплив державного боргу на розподіл доходів залежить від того, які дохід-

Таблиця 2. Ефекти державного боргу

№ п/п	Ефект	Прояв
1	вплив державного боргу на рівень цін	Дефляційний ефект від державного боргу можливий лише при реалізації облігацій внутрішніх державних позик, адже за рахунок зменшення витратання приватних коштів на їх купівлю – зменшується сукупний попит. Проте, держава також витрачає залучені кошти чим стимулює зростання попиту, що спричиняє інфляцію та зростання цін.
2	вплив державного боргу на розподіл доходів	Цей ефект залежить від того, які дохідні групи обтяжені борговими витратами, а якими дохідними групами передаються отримані боргові джерела. При реалізації внутрішніх позик – диспропорції не виникають, а при зовнішніх – так.
3	вплив державних боргів на обсяг заощаджень та інвестицій	Інвестувати заощадження, які збираються шляхом внутрішніх запозичень, національний дохід збільшаться, а особисті доходи і тенденція особистих заощаджень буде наростати. Якщо ж бюджетний дефіцит наростає, а борги переходять до бюджетів наступних років це призводить до скорочення обсягу інвестицій приватного сектору та обсягу заощаджень.
4	вплив державних боргів на економічний розвиток в цілому	Якщо кошти, отримані в якості бюджетних позик спрямовуються на інвестиційні цілі та пріоритетні інфраструктурні проекти це призводить до мультиплікативного ефекту та подальшого зростання інвестицій у країні, якщо ж – на покриття боргів та соціальних видатків – спостерігається негативний ефект на економічне зростання.

Джерело: побудовано автором.

ні групи обтяжені борговими витратами, а якими дохідними групами передаються отримані боргові джерела. Наприклад, при внутрішньому запозиченні, якщо платники податків і кредитори уряду – це одні і ті ж суб'єкти чи групи суб'єктів – не буде ніякої нерівності при розподілі доходів. Однак, якщо основна сума і відсотки за державними боргами виплачуються за рахунок податків, що стягуються з населення з середніми та низькими доходами, то відбувається передача ресурсів із середньо і малозабезпечених верств населення до населення з високим рівнем доходу. Потенційно руйнівні наслідки надмірних зовнішніх запозичень обумовлюються недостатніми внутрішніми можливостями економічного відтворення [14]. Ефект від зовнішніх запозичень у поточному періоді має позитивне значення для розподілу доходу в середині країни, проте борговий тягар, який перекладається на перспективні періоди – має негативний вплив.

Що ж до впливу державного боргу на розподіл інвестицій, тут варто зауважити, що уряд може інвестувати заощадження, які збираються шляхом внутрішніх запозичень, національний дохід збільшаться, а особисті доходи і тенденція особистих заощаджень буде наростати. Якщо ж бюджетний дефіцит наростає, а борги переходять до бюджетів наступних років це призводить до скорочення обсягу інвестицій приватного сектора та обсягу заощаджень. Спостерігається ефект витіснення. Коли борг використовується для фі-

нансування державних витрат, його реальна вартість для суспільства полягає у зменшенні виробництва приватного сектору.

Вплив державних боргів на економічний розвиток в цілому визначається особливостями спрямування коштів, що отримані за рахунок позик. Якщо кошти, отримані в якості бюджетних позик спрямовуються на інвестиційні цілі та пріоритетні інфраструктурні проекти це призводить до мультиплікативного ефекту та подальшого зростання інвестицій у країні. За рахунок цього збільшується зайнятість, доходи та забезпечується економічне зростання. Проте, часто на теренах країн що розвиваються, зростання боргів відбувається через їх спрямування на покриття попередніх заборгованостей та проблемних соціальних видатків. В такому випадку спостерігається обернений ефект, який ще раз підтверджує актуальність проблематики управління державним боргом. Враховуючи, що в умовах політичної та фінансово-економічної кризи основою відновлення стабільного функціонування та розвитку економіки є реалізація наявного інвестиційного потенціалу, що стає можливим за умови реалізації дієвої та ефективної інвестиційної політики уряду [15]. Ця ситуація також свідчить про важливість ефективного управління боргом.

Висновок

Отже, систематизувавши погляди науковців на сутнісні характеристики державного бор-

гу вдалось визначити дане поняття із врахуванням різних аспектів його існування. Державний борг – це результат економічних відносин, що виникають між державою в особі центральних та місцевих органів влади, які виступають позичальниками – з однієї сторони, та юридичними і фізичними особами держави (іноземних держав), органів влади іноземних держав та міжнародних фінансових установ, які виступають кредиторами у кредитних відносинах різних форм – з іншої сторони, і являє собою суму накопичених за всі роки існування держави сукупних сум заборгованостей. Доведено, що неодмінним етапом реалізації кредитних відносин за участі держави є виникнення державного боргу. Саме тому, поняття державний борг тісно пов'язане із поняттям державного кредиту, при цьому ієрархія взаємозалежності понять має вигляд наступної послідовності: 1) диспропорції між дохідною та видатковою частинами; 2) дефіцит державного бюджету; 3) державний кредит; 4) державний борг. Виокремлено особливості кредитних відносин, де держава виступає позичальником, серед яких: обмеженість механізмів примусового стягнення боргів, неможливість достовірної перевірки стану позичальника, що зумовлює порушення умов отримання позик, суб'єктивне визначення дефолту, можливість перегляду умов позики, перенесення терміну платежів, можливість реструктуризації боргів за рахунок випуску нових боргових інструментів. Досліджено ефекти, що має державний борг на економіку та особливості їх прояву: вплив державного боргу на рівень цін, вплив державного боргу на розподіл доходів, вплив державних боргів на обсяг заощаджень та інвестицій, вплив державних боргів на економічний розвиток в цілому. Перспективи подальших наукових досліджень перебувають у площині дослідження причин виникнення державного боргу, а також джерел їх покриття.

Список використаних джерел

1. Бюджетний кодекс України від 08.07.2010 № 2456-VI зі змінами та доповненнями. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2456-17/ed20130101/find?text=%C4%E5%F0%E6%EO%E2%ED%E8%E9+%E1%EE%FO%E3> (дата звернення: 29.10.2019р.).
2. Макконелл К.Р., Брю С.Л. Економикс: принципи, проблемы и политика. Пер. с англ. 11-го изд. / К.Р. Макконелл, С.Л. Брю. К.: ХаГар. 2000. 785 с.

3. Вхненко Т. П. Державний борг України та його економічні наслідки: монографія. Київ: Альтерпрес, 2000. 152 с.

4. Федосов В. М. Фінансова реструктуризація в Україні: проблеми і напрями: монографія. / За наук. ред. В. Федосова. К.: КНЕУ, 2002. 432 с.

5. Жиленко С. М., Ляховець О. О. Підходи до визначення поняття «державний борг». БІЗНЕСІНФОРМ. 2014. №1. С.42–46.

6. Вахненко Т.П. Формування, економічна роль і регулювання зовнішнього боргу: автореф. дис. д-ра екон. наук: 08.00.08. Київ, 2007. 35 с..

7. Теорія фінансів: підручник / за ред. проф. В. М. Федосова, С. І. Юрія. Київ. ЦУЛ. 2010. 576 с.

8. Mark Aguiar, Manuel Amador. Handbook of International Economics, Volume 4, 2014, Pages 647–687. URL: <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/B9780444543141000112> (дата звернення: 29.10.2019р.).

9. Соловова Е.В. Публичный кредит как институт финансового права на примере РФ и США. М.: Проспект, 2015. 756 с.

10. Sugoza H., M. Yiyit M. Basic Features of Theoretical Approaches to the Impact of Borrowing on the Inflation. Maliye Dergisi. 2010. №.158. С. 365–373.

11. Country Comparison. Public debt Central Intelligence Agency. URL: <https://www.cia.gov/library/publications/resources/the-world-factbook/fields/227rank.html> (дата звернення: 30.10.2019р.).

12. Demirhan H. Government Debts Effects. Izmir: Kitabana Press, 2018. 622 p.

13. Sibel Aybarc Theory of Public Debt and Current Reflections. Public Economics and Finance. URL: <https://www.intechopen.com/books/public-economics-and-finance/theory-of-public-debt-and-current-reflections> (дата звернення: 28.10.2019р.).

14. Корнєєв В.В. Кредитні та інвестиційні потоки капіталу на фінансових ринках. Київ: НДФІ, 2003, 376с.

15. Вергелюк Ю.Ю., Бур І.С., Кобзар І.А. Інвестиційний потенціал регіонів України. Збірник наукових праць Університету державної фіскальної служби України. 2018. №1. С.12–25. URL: http://www.irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?I21DBN=LINK&P21DBN=UJRN&Z21ID=&S21REF=10&S21CNR=20&S21STN=1&S21FMT=ASP_meta&C21COM=S&S21PO3=FILA=&S21STR=znnpnudps_2018_1_4. (дата звернення: 28.10.2019р.).

References

1. The Verkhovna Rada of Ukraine (2010), Budget Code of Ukraine, available at: <https://zakon.rada.gov>.

ua/laws/show/2456-17/ed20130101/find?text=%C4%E5%FO%E6%EO%E2%ED%E8%E9+%E1%EE%FO%E3 (Accessed 29.10.2019).

2. Makkonell, K.R. and Brju, S.L. (2000), *Jekonomiks: principy, problemy i politika* [Economics: principles, problems and policy], 11 th ed, HaGar, Kyiv, Ukraine.

3. Vkhnenko, T. P. (2000), *Derzhavnyj borh Ukrainy ta joho ekonomichni naslidky* [State debt of Ukraine and its economic consequences], Al'terpres, Kyiv, Ukraine.

4. Fedosov, V. M. (2002), *Finansova restrukturyzatsiia v Ukraini: problemy i napriamy* [Financial restructuring in Ukraine: problems and directions], KNEU, Kyiv, Ukraine.

5. Zhylienko, S. M. and Liakhovets', O. O. (2014), «Approaches to defining the concept of "public debt"», *BIZNESINFORM*, vol. 1, pp. 42–46.

6. Vakhnenko, T.P. (2007), «Formation, economic role and regulation of external debt », post Ph.D Thesis, Money, finance and credit, Institute of Economics for Forecasting NAS of Ukraine, Kyiv, Ukraine.

7. Fedosov, V.M. and Yuriy S.I. (2010), *Teoriia finansiv*, [Theory of finance], TsUL, Kyiv, Ukraine.

8. Mark Aguiar and Manuel Amador (2014), «Handbook of International Economics», Vol. 4, pp. 647–687, available at: <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/B9780444543141000112> (Accessed 29.10.2019).

9. Solovova, E.V. (2015), *Publichnyj kredit kak institut finansovogo prava na primere RF i SShA* [Public credit as an institution of financial law on the example of the Russian Federation and the USA], Prospekt, Moskva, Rossija.

10. Sugozi, H. and Yiyit, M. (2010) «Basic Features of Theoretical Approaches to the Impact of Borrowing on the Inflation», *Maliye Dergisi*. Vol.158, pp. 365–373.

11. Central Intelligence Agency (2017), «Public debt Central Intelligence Agency», available at: <https://www.cia.gov/library/publications/resources/the-world-factbook/fields/227rank.html> (Accessed 30.10.2019).

12. Demirhan, H. (2018), «Government Debts Effects». Kitabana Press, Izmir Turkey.

13. Sibel Aybarc (2019), «Theory of Public Debt and Current Reflections. Public Economics and Finance», available at: <https://www.intechopen.com/books/public-economics-and-finance/theory-of-public-debt-and-current-reflections> (Accessed: 28.10.2019).

14. Kornieiev, V.V. (2003), *Kredytni ta investytsijni potoky kapitalu na finansovykh rynkakh* [Credit and investment capital flows in the financial markets], NDFI, Kyiv, Ukraine.

15. Verheliuk, Yu.Yu., Bur, I.S. and Kobzar, I.A. (2018), « Investment potential of the regions of Ukraine », *Zbirnyk naukovykh prats' Universytetu derzhavnoi fiskal'noi sluzhby Ukrainy*, vol.1, pp. 12–25, available at: http://www.irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?I21DBN=LINK&P21DBN=UJRN&Z21ID=&S21REF=10&S21CNR=20&S21STN=1&S21FMT=ASP_meta&C21COM=S&2_S21PO3=FILE=&2_S21STR=znpnudps_2018_1_4 (Accessed: 28.10.2019).

Дані про автора

Ганцяк Михайло Олегович,

аспірант, Державний науково-дослідний інститут інформатизації та моделювання економіки
e-mail: mhantsyak@gmail.com

Данные об авторе

Ганцяк Михаил Олегович,

аспірант, Государственный научно-исследовательский институт информатизации и моделирования экономики
e-mail: mhantsyak@gmail.com

Data about the author

Mykhailo Hantsiak,

graduate student, State Research Institute informatization and modeling of economy
e-mail: mhantsyak@gmail.com

ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА

УДК 330.12:33.025.12–047.64–048.24

<http://doi.org/10.5281/zenodo.3606225>

ВАСИЛЬЄВА Н.Б.

Структурно–логічна послідовність впровадження контролінгу в управління мережами

Предметом дослідження є структурно–логічна послідовність впровадження контролінгу в управління мережами.

Метою дослідження є визначення структурно–логічної послідовності впровадження контролінгу в управління мережами.

Методи дослідження. В роботі використані діалектичний метод наукового пізнання, метод аналізу і синтезу, порівняльний метод, метод узагальнення даних.

Результати роботи. У статті визначено фактори, що перешкоджають впровадженню контролінгу в управління мережами та наведено перелік заходів для мінімізації негативного впливу. Здійснено дослідження сучасних наукових поглядів на зміст та послідовність основних етапів визначення структурно–логічної послідовності впровадження контролінгу в управління мережами. Запропоновано етапи впровадження контролінгу в управління мережами.

Висновки. Результатами проведеного дослідження стали наступні висновки. Структурно–логічна послідовність впровадження контролінгу в управління мережами передбачає поступову реалізацію основних етапів впровадження контролінгу в управління мережами, що надає можливість з мінімальними матеріальними витратами та з мінімальним супротивом колективу запровадити систему контролінгу.

Ключові слова: мережі, контролінг, управління, інформаційні технології, програмне забезпечення, персонал, менеджмент, інвестиції, інновації, конкурентоспроможність.

ВАСИЛЬЄВА Н.Б.

Структурно–логіческая последовательность внедрения контроллинга в управление сетями

Предметом исследования является структурно–логическая последовательность внедрения контроллинга в управление сетями.

Целью исследования является определение структурно–логической последовательности внедрения контроллинга в управление сетями.

Методи дослідження. В роботі використані діалектичний метод наукового пізнання, метод аналізу і синтезу, порівняльний метод, метод узагальнення даних.

Результати роботи. В статті визначені фактори, перешкоджаючі впровадженню контролінгу в управління мережами і наведено перелік заходів по мінімізації негативного впливу. Проведено дослідження сучасних наукових поглядів на зміст і послідовність основних етапів визначення структурно–логічної послідовності впровадження контролінгу в управління мережами. Представлено етапи впровадження контролінгу в управління мережами.

Висновки. Результатами проведеного дослідження стали наступні висновки. Структурно–логічна послідовність впровадження контролінгу в управління мережами передбачає поступову реалізацію основних етапів впровадження контролінгу в управління мережами, дає можливість з мінімальними матеріальними витратами і з мінімальним опору колективу ввести систему контролінгу.

Ключові слова: мережі, контролінг, управління, інформаційні технології, програмне забезпечення, персонал, менеджмент, інвестиції, інновації, конкурентоспроможність.

VASYLYEVA N.B.

Structural–logical sequence of implementation of controlling in network management

The subject of the study is the structural and logical sequence of the implementation of controlling in network management.

The purpose of the study is to determine the structural and logical sequence of the implementation of controlling in network management.

Research methods. The dialectical method of scientific knowledge, method of analysis and synthesis, comparative method, method of generalization of data are used in the work.

Results of work. The article identifies the factors that impede the implementation of controlling in network management and lists the measures to minimize the negative impact. The research of modern scientific views on the content and sequence of the main stages of determining the structural and logical sequence of implementation of controlling in network management is carried out. The stages of implementation of controlling in network management are suggested.

Conclusions. The results of the study were the following conclusions. Structural–logical sequence of implementation of controlling in network management involves the gradual implementation of the main stages of implementation of controlling in network management, which provides with minimal material costs and with minimal resistance of the team to introduce a control system.

Keywords: networks, controlling, management, information technologies, software, personnel, management, investments, innovations, competitiveness.

Постановка проблеми. Одним із новітніх підходів, якому належить провідне місце серед сучасних інструментів управління, є контролінг. Ефективне функціонування контролінгу забезпечується, передусім, правильно організованим процесом впровадження даної управлінської технології в практичну діяльність щодо управління мережами. Для цього мають бути спрогнозовані та сформульовані стратегія управлінського розвитку, стратегічно орієнтована організаційна структура лінійного та функціонального менеджменту та ін.

Аналіз останніх досліджень. Методологічні аспекти виробничого контролінгу висвітлено у пра-

цях науковців: А. Зунда, В.Б. Івашкевича, А.М. Кармінського, Н.І. Оленєва, С.Н. Петренко, Л.А. Сухаревої, С.Г. Фалька, А. Шмідта, Д. Шнайдера та ін. Однак, ґрунтовних наукових розробок щодо контролінгу в управлінні мережами недостатньо і тому є потреба в подальшому дослідженні.

Мета статті – визначення структурно–логічної послідовності впровадження контролінгу в управління мережами.

Виклад основного матеріалу. Впровадження контролінгу в управління мережами має певні складнощі. О.А. Дєдов [1] наводить низку обставин, що спричиняють труднощі впровадження

ІННОВАЦІЙНО–ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА

контролінгу: необхідність організаційних змін в усталеній роботі мережі та її окремих підрозділів; обов'язкове інтенсивне впровадження сучасних інформаційних технологій, оновлення та розробка новітнього програмного забезпечення; неоднозначність визначення функціональної сфери контролінгу в межах мережі; відсутність або недостатній досвід впровадження контролінгу в управління мережами; нерозвиненість системи підготовки висококваліфікованих контролерів; необхідність проведення тривалих та високовартісних робіт та інше.

Одним із завдань розробки структурно–логічної послідовності впровадження контролінгу в управління є мінімізація негативного впливу на впровадження контролінгу визначених обставин. В.Б. Сердюк визначає дві групи факторів, що перешкоджають впровадженню контролінгу: недосконалість самої моделі контролінгу та людський фактор. Дослідник наводить перелік заходів, які слід здійснити для мінімізації негативної дії факторів: інформування співробітників про цілі майбутніх змін; розповсюдження максимальної інформації про майбутні зміни; мотивування змін не особистими амбіціями, а інтересами підприємства. Такі заходи мають бути обов'язковими елементами послідовності впровадження контролінгу.

Важливими є також фактори, що впливають на вибір технології впровадження контролінгу, сформульовані в роботах А. Філінова та Є. Тихоненкової [6]: недостатність інвестиційних ресурсів для впровадження інформаційних систем; необхідність вирішення низки організаційних та психологічних питань, пов'язаних із подоланням спротиву інноваціям з боку співробітників та створенням атмосфери досягнення спільних цілей; невідповідність організаційної структури управління цілям скорочення питомих витрат в умовах загострення конкурентної боротьби; відсутність прозорої інформації.

Особливості господарської діяльності мереж дають змогу сформулювати такі умови підвищення ефективності впровадження контролінгу в управління: поступовість; чіткий розподіл та делегування повноважень; чітко визначення відповідальних за результати впровадження контролінгу осіб; обов'язкове складання планів та програм впровадження контролінгу; організація «зворотного зв'язку»; постійне налаштування та налагодження контролінгу; навчання й

підвищення кваліфікації персоналу; максимальна простота і зрозумілість процесу впровадження контролінгу.

Важливий етап визначення структурно–логічної послідовності впровадження контролінгу в управління мережами – це дослідження сучасних наукових поглядів на зміст та послідовність основних етапів цього процесу.

У працях С.Г. Фалька, А.М. Кармінського, Н.І. Оленева та інших [2; 4; 5] наводиться перелік етапів впровадження контролінгу в управління; діагностика існуючої системи управління; розробка концепції «ідеальної» системи управління; входження контролінгу у «двері» підприємства; «вживання» контролінгу в поточну діяльність; укріплення позицій; фаза зростання значущості та обсягу функцій контролінгу.

С.Г. Фалько у своїх дослідженнях основні підходи до впровадження контролінгу в управління підприємствами визначає як такі: «малими кроками»; «бомбометання»; «планова еволюція». Інші науковці дані підходи до впровадження контролінгу називають відповідно: метод паралельної адаптації, метод швидкої функціональної заміни та метод пілотного проекту.

С.Г. Фалько наводить недоліки та переваги перших двох з вищенаведених підходів. Так, недоліком підходу «малими кроками» є загроза затягування впровадження, що може призвести до згортання проекту. Перевагою ж цього підходу є відсутність значного супротиву реалізованим змінам з боку менеджерів та інших співробітників. Недоліком підходу «бомбометання» є висока імовірність виникнення значного супротиву змінам, що може призвести до затягування проекту. Позитивним у даному підході є швидке впровадження базових елементів контролінгу.

На думку С.Г. Фалька найбільш ефективно використати переваги розглянутих вище підходів та мінімізувати їх негативні прояви допомагає третій підхід до впровадження контролінгу – «планової еволюції». Саме цей підхід є найприйнятнішим для впровадження контролінгу в управління мережами. Сутність підходу «планової еволюції» полягає у застосуванні принципів проектного менеджменту. На першому етапі керівництво та власники мережі приймають принципове рішення про доцільність впровадження контролінгу та затверджують його концепцію для певного підприємства, на основі якої розробляється

проект впровадження. За підсумками першого етапу керівництво або власники мережі здійснюють оцінку отриманих результатів, за підсумками якої можуть вноситися зміни та доповнення до проекту впровадження контролінгу. Наступні етапи впровадження повинні включати низку взаємопов'язаних проектів, що передбачатимуть реорганізацію всіх елементів управління.

На думку авторів праці «Концепція контролінгу: Управлінський облік. Система звітності. Бюджетування» [3] процес впровадження контролінгу в управління суб'єктами господарювання повинен складатися з таких етапів: визначення конкретних задач контролінгу; пошук підтримуючих та стимулюючих професійних й керуючих сил; визначення повноважень контролера з прийняття рішень; визначення місця в ієрархії підприємства; визначення внутрішньої організації відділу контролінгу; визначення професійних і дисциплінарних повноважень надання вказівок; дефініція особистісних характеристик для заповнення робочих місць; розробка описів робочих місць, підбір персоналу; розробка вказівок щодо роботи системи контролінгу та норм поведінки контролерів; навчання й підвищення кваліфікації персоналу. Наведений підхід до впровадження контролінгу також має певні недоліки, зокрема, передбачає надання можливості контролерам прийняття рішень, що, згідно із сучасним розумінням контролінгу, не відноситься до повноважень фахівців відповідної служби. Недоліком цього підходу є також відсутність відображення в ньому етапу розробки методологічних засад контролінгу для конкретного підприємства та інше.

І.Б. Гусєва [3] пропонує свій підхід до впровадження контролінгу в управління підприємством. Вона пропонує проводити більш ґрунтовний аналіз зовнішнього та внутрішнього середовища, а також здійснювати стратегічний аналіз, тобто прогнозувати потенційні можливості підприємства.

Дослідивши основні наукові погляди на перелік та зміст основних етапів впровадження контролінгу в управління мережами можна прийти до наступного. З урахуванням особливостей контролінгу в управлінні мережами, особливостей управління в мережевому бізнесі та виходячи з сучасного розуміння сутності даної управлінської технології можна запропонувати такі етапи впровадження контролінгу в управління мережами:

I етап – передбачає прийняття рішення про впровадження контролінгу в управління, що зокрема передбачає узгодження думок власників та менеджерів вищого рівня про необхідність запровадження даної управлінської технології, розуміння її ефективності та перспектив, а також розробка й обґрунтування місії та системи цілей контролінгу;

II етап – створення служби контролінгу. Даний етап також передбачає визначення місця служби контролінгу в управлінні суб'єктом мережевого бізнесу, обґрунтування її персонального складу;

III етап – розробка програми впровадження контролінгу з чітким визначенням конкретних заходів та строків їх реалізації;

IV етап – розробка бюджету впровадження контролінгу, який, зокрема, передбачає планування необхідних джерел фінансування і витрат на здійснення конкретних заходів, а також основою для оцінки ефективності впровадження контролінгу в управління мережею в цілому;

V етап – започаткування проведення освітньо-роз'яснювальної роботи серед персоналу, менеджерів та власників. Цей етап передбачає систематичне проведення тренінгів, семінарів, конференцій, нарад, презентацій та інших заходів;

VI етап – проведення вхідної діагностики діяльності та управління мережею. На цьому етапі впровадження контролінгу передбачається здійснення діагностики: зовнішнього та внутрішнього середовища мережі, її організаційної й фінансової структури, інформаційних потоків та інше;

VII етап – розробка пропозицій щодо удосконалення управління певними аспектами управління мережею, зокрема: здійснення реінжинірингу бізнес-процесів, інформаційних потоків, удосконалення організаційної структури;

VIII етап – обґрунтування системи ключових показників-індикаторів стану внутрішнього та зовнішнього середовища;

IX етап – розробка та обґрунтування методик та інструментарію контролінгу окремих його об'єктів, оцінка їх ефективності для вирішення конкретних завдань;

X етап – створення комплексної системи інформаційного забезпечення контролінгу, що передбачає реформування системи управлінського обліку, запровадження моніто-

ІННОВАЦІЙНО–ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА

рингу зовнішнього середовища, реформування або придбання автоматизованої інформаційної системи та інше;

XI етап – формування пакета внутрішньої звітності служби контролінгу, що передбачає розробку форм звітності у розрізі конкретних користувачів інформації;

XII етап – розробка та затвердження внутрішньокорпоративних регламентів функціонування контролінгу, що забезпечить чітке виконання функцій, покладених на службу контролінгу;

XIII етап – проведення тестування результатів впровадження контролінгу. Даний етап передбачає проведення експерименту в управлінні мережею, оцінка результатів проведеного експерименту та розробка коригуючих заходів певних етапів впровадження контролінгу;

XIV етап – введення в дію контролінгу на всіх рівнях управління та в усіх структурних підрозділах суб'єкта мережевого бізнесу.

Отже, послідовність впровадження контролінгу в управління мережею передбачає поступову реалізацію визначених етапів.

Висновки

Структурно–логічна послідовність впровадження контролінгу в управління мережами передбачає поступову реалізацію таких чотирнадцяти етапів: прийняття рішення про впровадження контролінгу; створення служби контролінгу; розробка програми впровадження контролінгу; розробка бюджету впровадження контролінгу; започаткування проведення освітньо–роз'яснювальної роботи; проведення вхідної діагностики діяльності та управління мережею; розробка пропозицій щодо удосконалення управління певними аспектами управління мережею; обґрунтування системи ключових показників–індикаторів стану внутрішнього та зовнішнього середовища; розробка й обґрунтування методик та інструментарію контролінгу окремих його об'єктів в управлінні мережами; створення комплексної системи інформаційного забезпечення контролінгу; формування пакета внутрішньої звітності служби контролінгу; розробка та затвердження внутрішньокорпоративних регламентів функціонування контролінгу; проведення тестування результатів впровадження контролінгу в управління мережею; введення в дію контролінгу.

Список використаних джерел

1. Дедов О. А. Методология контроллинга и практика управления крупным промышленным предприятием: [учеб. пособ.]. М.: Альпина Бизнес Букс, 2008. 248 с.
2. Контроллинг в бизнесе. Методологические и практические основы построения контроллинга в организациях / А. М. Карминский, Н. И. Оленев, А. Г. Примаков, С. Г. Фалько. 2–е изд. М.: Финансы и статистика, 2002. 256 с.
3. Концепция контроллинга: Управленческий учет. Система отчетности. Бюджетирование / Пер. с нем. 3–е изд. М.: Альпина Бизнес Букс, 2008. 269 с.
4. Контроллинг: Учебник / А. М. Карминский, С. Г. Фалько (редкол.), А. А. Жевага и др. М.: Финансы и статистика, 2006. 336 с.
5. Фалько С. Г. Контроллинг для руководителей и специалистов. М.: Финансы и статистика, 2008. 272 с.
6. Филинов А., Тихоненкова Е. Как внедрить контроллинг // Экономика и время. № 14 (551). 18.04.2005. URL: <http://www.ev.spb.ru/art.php3?newsid=22086>.

References

1. Dedov, O. A. (2008). Metodologiya kontrollinga i praktika upravleniya krupnym promyshlennym predpriyatiyem [Methodology of controlling and management practice of a large industrial enterprise]: [Textbook]. Moscow: Alpina Business Books. [in Russian].
2. Karminskiy, A. M., Olenov, N. I., Primakov, A. G., & Falko, S. G. (2002). Kontrolling v biznese. Metodologicheskiye i prakticheskiye osnovy postroyeniya kontrollinga v organizatsiyakh [Controlling in business. Methodological and practical foundations of building controlling in organizations]. 2nd ed. Moscow: Finance and Statistics. [in Russian].
3. Kontseptsiya kontrollinga: Upravlencheskiy uch. Sistema otchetnosti. Byudzhetrovaniye [Controlling concept: Management accounting. Reporting system. Budgeting] (2008). Translated from German. 3rd ed. Moscow: Alpina Business Books. [in Russian].
4. Karminskiy, A. M., Falko, S. G. (Eds.), & Zhevaga, A. A., et al. (2006). Kontrolling [Controlling]: Textbook. Moscow: Finance and Statistics. [in Russian].
5. Falko, S. G. (2008). Kontrolling dlya rukovoditeley i spetsialistov [Controlling for managers and specialists]. Moscow: Finance and Statistics. [in Russian].
6. Filinov, A., & Tikhonenkova, Ye. (2005, Apr 18). Kak vnedrit' kontrolling [How to implement controlling]. In Ekonomika i vremya [Economics and time]. Retrieved

from <http://www.ev.spb.ru/art.php3?newsid=22086>.
[in Russian].

Дані про автора

Надія Борисівна Васильєва,

к.е.н., доцент кафедри економічних дисциплін,
Львівський навчально–науковий інститут Університе–
ту державної фіскальної служби України
e–mail: nadiiav@live.com

Данные об авторе

Надежда Борисовна Васильева,

к.э.н., доцент кафедры экономических дисциплин,
Львовский учебно–научный институт Университета
государственной фискальной службы Украины
e–mail: nadiiav@live.com

Data about author

Nadia Vasylyeva,

Ph.D. in Economics, Associate Professor of the
Department of Economic Disciplines, Lviv Educational–
Scientific Institute of the University of the State Fiscal
Service of Ukraine
e–mail: nadiiav@live.com

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

УДК 631.24–029:33

<http://doi.org/10.5281/zenodo.3606273>

АНДРІЙЧУК В.Г.,
ХОДЗИЦЬКА К.Р.

Зберігання сільськогосподарської продукції: економічний аспект

Предмет дослідження – сукупність організаційно–економічних відносин, що виникають у процесі зберігання сільськогосподарської продукції з метою її продажу за вищою ціною у майбутньому періоді.

Мета дослідження – проаналізувати ступінь забезпеченості потужностями для зберігання зерна в Україні, обґрунтувати доцільність такого зберігання для продажу продукції в майбутньому періоді та запропонувати методичний підхід до визначення і оцінювання економічної вигоди від даної логістичної операції за відповідні часові проміжки.

Методи дослідження. Використані такі методи дослідження: монографічний (при дослідженні рівня тарифів на зберігання по окремих елеваторах); розрахунково–конструктивний (при визначенні економічної вигоди від зберігання продукції за різні часові проміжки); порівняння (для оцінювання економічної вигоди за різного курсу долара до гривні); абстрактно–логічний (при здійсненні узагальнень, формулювання висновків і рекомендацій).

Результати роботи. Розроблені теоретичні засади доцільності зберігання продукції з метою її продажу в майбутньому періоді, визначено ступінь забезпеченості підприємств України в потужностях для зберігання сільськогосподарської продукції, запропоновано методику визначення економічної вигоди від зберігання продукції за різних варіантів зміни курсу долара до гривні.

Висновки. Зберігання продукції з метою її продажу в майбутньому періоді є важливим фактором підвищення ефективності її виробництва. Для зовнішнього використання даного фактора необхідно збільшити виробничі потужності для зберігання до повного покриття дефіциту в них. В сучасних умовах найбільший ефект від продажу продукції у майбутньому періоді досягається в межах першого кварталу наступного року. Для забезпечення достовірного прогнозу щодо отримання найбільшої економічної вигоди від зберігання продукції в майбутньому періоді важливо досягти в країні стабільного курсу валюти.

Ключові слова: потужності зі зберігання, ціна, економічний ефект від зберігання, курс валют, тарифи на зберігання.

Хранение сельскохозяйственной продукции: экономический аспект

Предмет исследования – совокупность организационно–экономических отношений, возникающих в процессе хранения сельскохозяйственной продукции с целью ее продажи по более высокой цене в будущем периоде.

Цель исследования – проанализировать степень обеспеченности мощностями для хранения зерна в Украине, обосновать целесообразность такого хранения для продажи продукции в будущем периоде и предложить методический подход к определению и оценке экономической выгоды от данной логистической операции за соответствующие временные промежутки.

Методы исследования. Используются следующие методы исследования: монографический (при исследовании уровня тарифов на хранение по отдельным элеваторам), расчетно–конструктивный (при определении экономической выгоды от хранения продукции за различные временные промежутки), сравнения (для оценки экономической выгоды при разном курсе доллара к гривне) абстрактно–логический (при осуществлении обобщений, формулирование выводов и рекомендаций).

Результаты работы. Разработаны теоретические основы целесообразности хранения продукции с целью ее продажи в будущем периоде, определена степень обеспеченности предприятий Украины в мощностях для хранения сельскохозяйственной продукции, предложена методика определения экономической выгоды от хранения продукции при различных вариантах изменения курса доллара к гривне.

Выводы. Хранение продукции с целью ее продажи в будущем периоде является важным фактором повышения эффективности ее производства. Для внешнего использования данного фактора необходимо увеличить производственные мощности для хранения до полного покрытия дефицита в них. В современных условиях наибольший эффект от продажи продукции в будущем периоде достигается в пределах первого квартала следующего года. Для обеспечения достоверного прогноза относительно получения наибольшей экономической выгоды от хранения продукции в будущем периоде важно достичь в стране стабильного курса валюты.

Ключевые слова: мощности по хранению, цена, экономический эффект от хранения, курс валют, тарифы на хранение.

Storage of agricultural products: an economic aspect

The subject of the study is the set of organizational and economic relations that arise in the process of storage of agricultural products for the purpose of selling them at a higher price in the future.

The purpose of the study is to analyze the degree of availability of grain storage facilities in Ukraine, to substantiate the feasibility of such storage for the sale of products in the future, and to propose a methodological approach to determine and evaluate the economic benefits of a given logistics operation at appropriate intervals.

Research methods. The following research methods were used: monographic (in the study of the level of storage tariffs for individual elevators); design and construction (in determining the economic benefits of storing products for different time intervals); comparison (to estimate the economic benefits at different exchange rates of the dollar to the hryvnia); abstract–logical (when generalizing, formulating conclusions and recommendations).

Results of work. Theoretical bases of expediency of storage of the products for the purpose of its sale in the future period are developed, the degree of provision of the enterprises of Ukraine in the capacities for storage of agricultural products is determined, the method of determining the economic benefit from the storage of products under different variants of change of the dollar to the hryvnia is proposed.

Conclusions. *Storage of products for sale in the future is an important factor in improving the efficiency of its production. For the external use of this factor, it is necessary to increase the production capacity for storage until the deficit is completely covered. In today's conditions, the greatest effect from the sale of products in the future is achieved within the first quarter of next year. It is important to achieve a stable exchange rate in the country to ensure a reliable forecast of the greatest economic benefit from storing products in the future.*

Key words: *storage capacities, price, economic effect of storage, exchange rates, storage tariffs.*

Постановка проблеми. Ефективність агропромислового виробництва суттєво залежить від організації зберігання сільськогосподарської продукції і продовольства, а отже, від ступеня розвитку складського господарства. Для підприємств, насамперед аграрних, особливе значення мають склади накопичувального типу, до яких можна віднести й елеватори, що функціонують як відокремлені логістичні структури – юридичні особи, або ж у складі великих інтегрованих агропромислових структур.

Саме завдяки зберіганню продукції на таких складах є можливість досягти вищої синхронізації між її попитом і пропонуванням у довгостроковому періоді, домогтися більшої стабільності в її виробничому та особистому споживанні, а також знизити сезонні і річні коливання цін (в урожайні та неврожайні роки), що сприяє одержанню сільськогосподарськими товаровиробниками відносно сталих, а за однакових інших умов – навіть вищих доходів від агропромислового виробництва.

У зв'язку з цим виникає потреба в поглибленому дослідженні питання визначення економічної вигоди від зберігання сільськогосподарської продукції та її продажу в майбутньому періоді з урахуванням низки чинників: волативності курсу долара до гривні, ризику від часового зберігання, можливі втрати частини економічної вигоди та інше.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми зберігання сільськогосподарської продукції (у більшості зерна) присвячено багато праць науковців. Але у своїй абсолютній більшості вони стосуються лише технології зберігання (див. наприклад праці Р.В. Вернигори, Р.Ш. Рустамова [2]) та інші.

Водночас є праці, якими передбачається дослідження питання ефективності розробки, зберігання і переробки зерна, проте основний акцент робиться на ефективності переробки зерна, тоді як ефективність його зберігання розглядається лише побіжно.

У праці «Обґрунтування ефективності способів зберігання продукції» [9] питання економіч-

ної ефективності зберігання продукції порушується детальніше. Проте при обґрунтуванні методики визначення економічної ефективності зберігання (на прикладі зберігання яблук), автор обмежується врахуванням лише одного чинника, що формує додаткову вигоду від тривалого зберігання – різницю в цінах теперішнього і майбутнього періодів. Це – важливий чинник, але як буде доведено далі, на ефективність зберігання впливають й інші важливі чинники, які необхідно брати до уваги.

Виклад основного матеріалу. З економічної точки зору продукцію, насамперед сільськогосподарську, тоді є сенс зберігати, коли майбутня ціна на неї C_M буде перевищувати її поточну ціну C_T на величину, достатню для покриття загальних витрат на зберігання [1]. В іншому разі вигідніше продукцію продавати зразу ж після завершення процесу виробництва, образно кажучи, «з поля».

До загальних витрат на зберігання відносять:

- витрати на безпосереднє зберігання продукції, що несе підприємство за використання власних складських потужностей або ж при оплаті послуг спеціалізованих підприємств маркетингової інфраструктури, наприклад, елеваторів;

- відсотковий депозитний дохід (втрачену вигоду), який підприємство могло б одержати від зберігання коштів на депозитному рахунку в банку з моменту отримання готової продукції до її продажу в період $t + n$ за ціною C_M .

Мається на увазі, що якби підприємство після завершення процесу виробництва зразу ж реалізувало власну продукцію і виручені грошові кошти поклало в банк на депозит, то мало б одержати депозитний прибуток за період $t + n$. Тривалість цього періоду дорівнює терміну можливого зберігання продукції, після завершення якого продукція продається за ціною C_M . Як бачимо, ця складова загальних витрат на зберіган-

¹ Серед українських учених дана проблема вивчалася С.Зорею (див.: Зоря С. Взаємозалежність між сільським господарством та макроекономікою в Україні / С.Зоря. – К.: КНЕУ, 2005. – 190 с.). На окремі положення, що викладені в даній праці, ми спиралися при висвітленні цього питання.

ня безпосередньо залежить від величини відсоткової ставки по депозитах, яка, своєю чергою, визначається в основному величиною номінальної відсоткової ставки по кредитах банків;

- премія за ризик зберігання продукції. Величина премії обернено пропорційно залежить від впевненості щодо прогнозованого рівня майбутніх цін. Чим стабільніша економіка і більш прогнозована аграрна політика держави, тим меншою, за однакових інших умов, буде премія за ризик, і навпаки.

Отже, зберігання продукції буде економічно вигідним для підприємства тоді, коли витримуватиметься така нерівність:

$$C_M - C_n \geq VF_s + C_n \times (1 + i_d)^t + P_p, \quad (1)$$

де VF_s – витрати на безпосереднє (фізичне) зберігання 1 т продукції; i_d – депозитна ставка, коефіцієнт; P_p – премія за ризик.

Друга частина формули відображає альтернативну вартість зберігання продукції. За дотримання зазначених у наведеній формулі умов, матиме місце тенденція до зростання запасів відповідних видів продукції, в іншому разі підприємству буде економічно вигідніше продати продукцію зразу ж після завершення процесу виробництва й одержані кошти покласти на депозит або використати їх на закупівлю необхідних ресурсів чи на інші виробничі або соціальні потреби [1].

Щоб оцінити сучасну ситуацію щодо економічних наслідків зберігання продукції потрібно брати до уваги таке. Закладання продукції на зберігання зменшує її пропозицію в період t , а отже, підвищує ціну на неї в даному короткостроковому періоді. Особливо це важливо в останні роки, коли ціна на продукцію, без закладання частини її обсягу на зберігання, може різко знизитися, що зумовить істотне зменшення дохідності аграрних підприємств та агропромислових формувань. Водночас закладання продукції на зберігання призводить до збільшення її пропозиції в період $t + n$, а отже, до зниження ціни в цьому періоді порівняно з тим її рівнем, який потенційно зміг би сформуватися без такого зберігання.

Відносне зростання ціни в період t та відносне її зниження в період $t + n$ залежить, по-перше, від обсягів виробництва продукції; по-друге, від обсягу її закладання на зберігання; по-третє, від сальдо експортно-імпортних операції з даним видом продукції, яка буде запропонована на продаж у період $t + n$ у загальному обсязі цієї продукції, що була закладена на зберігання в періоді t .

На останній обставині варто особливо наголосити, бо в урожайні роки економічно недоцільно закладені великі обсяги продукції на зберігання повністю реалізувати в період $t + n$, межі якого орієнтовані, як правило, на маркетинговий рік. Варто частину таких запасів використовувати в наступних за маркетинговим роком періодах, особливо в неврожайні роки, і тим самим досягти вищої дохідності на фоні меншої амплітуди коливання цін в урожайні та неврожайні роки, уникнути цінних шоків, які стали характерними для аграрного ринку України впродовж багатьох років [1].

Високі відсоткові ставки в Україні є однією з головних причин формування високої вартості зберігання продукції за двома напрямками.

Перший – за таких ставок формується, як уже зазначалося, висока альтернативна вартість зберігання (другий доданок правої частини наведеної формули 1).

Другий напрям – високі відсоткові ставки уповільнюють модернізацію маркетингової інфраструктури, а саме складського господарства підприємств, елеваторів, портів, транспортних артерій тощо, оскільки породжують складнощі залучення інвестицій в необхідних обсягах.

Використання ж застарілих елементів маркетингової інфраструктури збільшує витрати на безпосереднє зберігання продукції (скажімо, зерна), до складу яких входять витрати на приймання продукції, її фізичне зберігання, очищення і сушіння (за необхідності) та відвантаження. Ці витрати є високими і мають тенденцію до зростання.

Отже, сучасна система зберігання продукції призводить до істотного зростання її собівартості, зокрема зерна. Тому існує висока ймовірність, що майбутня ціна C_M не в змозі буде відшкодувати ці витрати і підприємства зазнають економічних втрат. Ця обставина робить економічно не вигідним насамперед комерційне зберігання продукції, а тому є підстави її розглядати як одну з основних причин того, що багато аграрних підприємств основну масу продукції, насамперед зерно, соняшник, ріпак, продають «сьогодні» замість того, щоб продавати їх «завтра» за вищою ринковою ціною.

Вагомою причиною, що також спонукає підприємства продавати свою продукцію в значних обсягах зразу ж після збору врожаю, є слабкий фінансово-економічний стан, за якого такий продаж стає єдиним джерелом одержання грошових коштів, необхідних для своєчасного (вересень –

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

листопад) повернення кредитів комерційним банкам і боргів підприємницьким структурам за придбані матеріально-технічні ресурси й отримані послуги. Слабко розвинута ринкова інфраструктура ускладнює, а часто й унеможлиблює наукові передбачення майбутніх цін $C_{m,t}$, що породжує невпевненість сільськогосподарських товаровиробників в одержанні економічної вигоди від закладання продукції на зберігання.

Розглянуті причини разом із недостатньо задоволеною поки що потребою сільськогосподарських товаровиробників в аналітичній інформації про ціни, їх динаміку і прогноз на внутрішньому і зовнішньому ринках, не дають їм змоги сповна використовувати економічний ефект від зберігання продукції.

Разом з тим важливо наголосити, що українські аграрії поступово нарощують виробництво сільськогосподарської продукції. Така тенденція чіт-

ко простежується щодо валового виробництва зернових культур, особливо кукурудзи, та олійних культур. Такі позитивні зміни в отриманих врожаях стимулюють експорт сільськогосподарської продукції та надходження валютної виручки до країни. Проте збільшення валового виробництва цих видів продукції вимагає відповідного складського забезпечення. Дані таблиці 1 засвідчують про відсутність достатньої кількості потужностей для зберігання і доробки продукції та її доставки до портів.

Для аналізу забезпеченості сільськогосподарських товаровиробників потужностями для зберігання продукції були проаналізовані дані в розрізі областей щодо наявних елеваторних і складських споруд та їх місткості. Для показника валового виробництва продукції були взяті такі культури, як зернові та зернобобові і соняшник, оскільки вони займають основну частку в загальному обсязі зерна, що потрапляє на доробку та зберігання.

Таблиця 1. Забезпеченість українських сільськогосподарських виробників потужностями зі зберігання сільськогосподарської продукції у 2018 році

Область	Валове виробництво зернових, зернобобових і соняшнику тис.т	Потужності зберігання, тис.т	Надлишок (+) / нестача (-) потужностей, тис.т
Вінницька	6 719,2	5 131,4	-1 587,8
Волинська	1 306,7	969,7	-337,0
Дніпропетровська	4 770,7	4 475,8	-294,9
Донецька	1 875,4	1 968,2	+92,8
Житомирська	2 722,7	1 801,0	-921,7
Закарпатська	381,3	41,5	-339,8
Запорізька	2 953,8	4 187,0	+1 233,2
Івано-Франківська	862,1	666,4	-195,7
Київська	4 651,6	5 383,6	+732,0
Кіровоградська	5 221,9	6 149,2	+927,3
Луганська	1 880,3	1 525,0	-355,3
Львівська	1 519,8	624,2	-895,6
Миколаївська	3 760,6	4 415,9	+655,3
Одеська	5 206,2	4 670,9	-535,3
Полтавська	7 285,7	6 848,5	-437,2
Рівненська	1 317,9	1 083,5	-234,4
Сумська	5 091,1	3 750,4	-1 340,7
Тернопільська	2 822,5	2 396,2	-426,3
Харківська	5 297,4	4 294,1	-1 003,3
Херсонська	2 820,5	2 593,6	-226,9
Хмельницька	4 345,1	7 135,8	+2 790,7
Черкаська	5 284,9	3 770,9	-1 514,0
Чернівецька	638,8	287,5	-351,3
Чернігівська	5 485,5	3 379,2	-2 106,3
Всього	84 221,7	77 549,5	-6 672,2

Джерело: Сформовано авторами на основі даних [3, 10]

Як бачимо з табл. 1, в цілому по Україні спостерігається дефіцит потужностей для зберігання зерна в розмірі 6,67 млн. тонн. Лише три області мають надлишок ємкостей для зберігання – Хмельницька, Запорізька та Кіровоградська і тому спроможні забезпечити потреби сільськогосподарських товаровиробників регіону у них. Інші три області – Миколаївська, Київська та Донецька забезпечені потужностями, але за умов, що валові збори протягом наступних періодів не будуть зростати.

При цьому варто зазначити, що показник у 77,6 млн.т загальних потужностей по зберіганню включає в себе лише 50,2 млн.т елеваторних потужностей [7], решта 27,4 млн.т – це місця зберігання, що знаходяться безпосередньо у сільськогосподарських товаровиробників. Такі складські приміщення призначені для нетривалого зберігання зерна, адже зазвичай не мають достатнього технічного оснащення та потребують модернізації.

Елеваторні потужності обсягом 50,2 млн. тонн також не можна вважати достатньо надійними, адже частина наявних елеваторів є морально та фізично застарілими і не можуть гарантувати аграріям надання необхідної якості послуг з доробки та зберігання зерна.

Проте попит завжди стимулює пропозицію, тому з огляду на зростання обсягу виробництва зерна, особливо кукурудзи, в Україні з кожним роком будується та вводиться в експлуатацію близько 1–1,5 млн.т елеваторних потужностей. Такі виробничі майданчики надзвичайно конкурентні на ринку і попит на їх послуги зазвичай перевищує пропозицію у декілька разів. Високотехнологічне обладнання, мінімізація втрат продукції та зниження затрат робочої сили на одиницю потужності дають змогу елеваторам отримувати вищі доходи на одиницю прийнятої продукції. Звісно, що в таких умовах конкуренція зростає, а отже, зумовлює збільшення інвестиції у даний напрямок логістичної сфери.

Експортні умови контрактів до країн Європи та Сходу диктують свої умови, що також позитивно позначається на якості виробництва, збирання,

доробки, зберігання та транспортування зерна в Україні. Інтеграція у світовий простір позначилася на розвитку зернових портових терміналів на узбережжі Чорного та Азовського морів, річкового та морського транспорту, приватного парку локомотивів та вагонів, вантажного транспорту та елеваторних потужностей.

Така інтеграція вплинула не лише на інфраструктуру країни, а й на формування цін на сільськогосподарську продукцію. Ціни на українському ринку формуються під впливом світових тенденцій та подій, які у довгостроковій перспективі дуже складно передбачити. Далі наше дослідження зосереджуватиметься на зерні кукурудзи, яке за останні роки стало одним із найбільш експортноорієнтованих видів продукції.

Наведемо динаміку ціни на кукурудзу в зернових терміналах акваторії Чорного моря (табл.2).

Як бачимо з табл. 2, протягом досліджуваного періоду ціна не була стабільною, а коливалася в межах від 142 до 190 \$/т. Такі цінові коливання в першу чергу зумовлені станом світового ринку: попитом та пропозицією на продукцію у ключових країнах експортерів–імпортерів.

Звернемо увагу на ту обставину, що ціни на кукурудзу у вересні, жовтні, листопаді, грудні 2017 року, коли йшло збирання кукурудзи, були нижчими від цін за січень–липень наступного 2018 року, а ціни за ці ж місяці 2018 року були нижчими за січень–липень 2019 року. Це дає підстави стверджувати, що одна із формальних умов, за яких $C_M > C_M$ витримується.

Хоча ціна не є стабільною, проте простежуються певні закономірності. У період насиченості ринку зерном кукурудзи – восени та на початку зими, коли йде активний збір урожаю, ціна є досить низькою. З кожним наступним місяцем вона поступово зростає, досягаючи свого піку. Передбачити такий ціновий пік надзвичайно важко, адже потрібно володіти великим обсягом інформації, яка не завжди є у вільному доступі.

Для сільськогосподарських товаровиробників ключовою ціллю є максимізація прибутку. Тому

Таблиця 2. Динаміка ціни на кукурудзу 3 класу, \$/т

	Січ.	Лют.	Бер.	Квіт.	Трав.	Черв.	Лип.	Верес.	Жовт.	Лист.	Груд.
2019	155	170	163	160	158	169	175	142	147	156	
2018	152	164	180	190	186	177	173		154	146	152
2017								148	146	149	149

Джерело: Сформовано авторами на основі даних [5]

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

отримання додаткових 10–20 \$ виручки з кожної тонни реалізованого зерна, завдяки його подовженому зберіганню, є доволі перспективним. Такий сценарій можливий лише за умови продажу зерна щонайменше через 3–6 місяців після збору урожаю (для даної цінової ситуації), що передбачає його зберігання протягом цього терміну. Наведемо нижче розцінки елеваторів на послуги зберігання у 2018 році (табл. 3).

Як бачимо з наведеної вище таблиці, сільськогосподарський виробник повинен заплатити від 1,80 до 2,04 грн за т/день зберігання зерна на елеваторі. Перед тим, як зерно відправиться на зберігання, воно повинно бути доведено до базових кондицій за смітністю та вологістю і не містити ознак зараженості хворобами.

Тарифи на послуги елеваторів різняться в залежності від регіону та місця розташування потужностей і варіюються в межах 10 %. В регіонах, де відчувається дефіцит складських потужностей, такі розцінки вищі за рахунок значного попиту на послуги, в протилежному випадку вони є нижчими.

Отже, варто поразувати, який економічний ефект отримує виробник сільськогосподарської продукції від продажу зерна за вищою ціною через певний часовий проміжок. Для прикладу візьмемо 2018–2019 маркетинговий рік. Сільськогосподарський товаровиробник знаходиться в Чернігівській області і користується послугами елеваторного господарства ПСП «Яна Плюс».

Зібравши врожай кукурудзи у листопаді 2018 року, він має змогу продати його за ціною у 146 \$/т. Який економічний ефект отримає сільськогосподарський товаровиробник у разі продажу зерна через певний період? Відповідь на це запитання демонструють дані табл. 4.

Розрахунок економічного ефекту від продажу продукції у майбутніх періодах спочатку здійснювався без урахування втраченої вигоди (депозитного доходу) і премії за ризик за такою формулою:

$$E_e = C_m - C_n - B_{зб}, \quad (2)$$

C_n – ціна початкова, на момент збору урожаю, грн/т;
 C_m – ціна майбутня, наступних періодів, грн/т;
 $B_{зб}$ – витрати на зберігання продукції на елеваторі, грн/т/день, грн/т/місяць

З наведених в табл. 4 розрахунків бачимо, що продаж зерна кукурудзи у лютому місяці 2019 року є найбільш вигідним для сільськогосподарського підприємства. Економічний ефект від такого продажу становить 362,8 грн/т. При цьому витрати у розмірі 176,64 грн/т повністю компенсуються за рахунок додатково отриманої виручки.

Очікування щодо підвищення ціни влітку і отримання більшої виручки були б марними, враховуючи дану цінову ситуацію. Економічний ефект від продажу зерна у липні місяці становить – 36 грн/т, тобто на 399 грн/т менше, ніж за продажу зерна у лютому місяці 2019 року. Тобто довготривале зберігання зерна не завжди є виправданим з економічної точки зору.

Таблиця 3. Тарифи на послуги зберігання кукурудзи в елеваторних господарствах України, 2018 р.

Назва підприємства	Ціна зберігання, грн/т/день
ТОВ «Катеринопільський елеватор», Черкаська обл.	1,80
«Ямпільський елеватор», Хмельницька обл.	1,92
«Андріяшівський елеватор», Сумська обл.	1,92
«Краснянський елеватор», Львівська обл.	2,04
«Вендичанський елеватор», Вінницька обл.	1,92
Елеватор ПСП «Яна Плюс», Чернігівська обл.	1,92

Джерело: Сформовано авторами на основі даних [4]

Таблиця 4. Розрахунок економічного ефекту від продажу кукурудзи за вищою ціною за умови її зберігання в певному часовому відрізку

Дата (місяць.рік)	11.18	12.18	01.19	02.19	03.19	04.19	05.19	06.19	07.19
Середній курс валют, грн/\$	27,9	27,8	27,9	27,2	26,9	26,8	26,4	26,5	25,8
Ціна, \$/т	146	152	155	170	163	160	158	169	175
Ціна, грн/т	4 078	4 224	4 321	4 617	4 378	4 290	4 168	4 479	4 506
Витрати на зберігання, грн/т/місяць	–	57,6	117,1	176,6	230,4	289,9	347,5	407,0	464,6
Економічний ефект, грн/т	–	+89	+127	+363	+70	–78	–257	–6	–36

Джерело: Сформовано авторами на основі власних розрахунків та даних [8]

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Зауважимо, що якби економічний ефект від зберігання продукції визначався з урахуванням втраченої вигоди і премії за ризик, то формула 2 набула б такого вигляду:

$$E_e = C_m - C_n - B_{зб} - C_n \times (1 + i_d)^t - P_r. \quad (3)$$

У сучасній економічній ситуації, як показує практика, підприємства одержану виручку від реалізації продукції, як правило, не зберігають на депозитних рахунках в банку. Тому в наших розрахунках дана складова формули 3 не врахована. Що стосується премії за ризик, то для теперішніх реалій вона може бути визначена в розмірі 1,5 – 2,0 % від початкової ціни 1 тонни продукції і становитиме за 1,5 % – 2,2 \$ за тонну. З урахуванням цієї складової економічна вигода від зберігання продукції зменшиться і буде становити по відповідним періодам, виділеним у табл. 4

Оскільки премія за ризик є втратою до відомого ступеня умовною (невідчутною), то виробники часто готові не брати її до уваги.

Зазначимо, що розрахунок економічної вигоди від зберігання продукції здійснений за умов нестійкого економічного середовища, зокрема і валютного курсу. За цієї причини економічна вигода істотно змінювалася і ставала важко прогнозованою. В умовах стабільної економіки валютний курс варіює незначно і тому неістотно впливає на волативність економічної вигоди від зберігання продукції. В цьому переконують дані таблиці 5, у якій приймається, що курс долара до гривні за всі періоди буде однаковим – 27 грн/\$.

Як бачимо з табл. 5, розмір економічної вигоди від зберігання зерна кукурудзи за умов стабільно-

го курсу долара істотно змінився в ліпший бік. За всі періоди, окрім травня, економічна вигода є додатною і значно вищою порівняно за умов її розрахунку згідно фактичного курсу долара, який істотно коливався. Важливою є та обставина, що за стабільного курсу валюти значно знижується ризик одержання підприємствами мінімальної економічної вигоди від зберігання продукції або навіть збитку.

Тепер здійснимо розрахунок економічної вигоди за курсу долара який склався в листопаді 2019 року – 24,5 грн/\$ в середньому.

Як бачимо, що за курсу долара 24,5 економічна вигода від зберігання продукції знижується, що цілком зрозуміло, але далеко не критично.

З подальшим зниженням курсу долара до гривні зменшуватиметься і економічна вигода від зберігання зерна і не виключено до критичної межі, за якою таке зберігання буде економічно не вигідним. Тому може постати питання про зниження тарифів елеватором за дану послугу.

До цих пір ми визначали економічний ефект від реалізації зерна кукурудзи на зовнішньому ринку. В умовах його реалізації на внутрішньому ринку економічний ефект істотно знижується, оскільки внутрішні ціни на це зерно значно нижчі цін світового ринку. В таблиці 7 наведено економічний ефект від зберігання кукурудзи та її продажу на Жмеринському елеваторі Вінницької області.

Як бачимо внутрішня ціна в досліджуваному періоді є меншою від ціни світового ринку в межах від 20 до 30 \$/т. Це досить істотна різниця, яка штовхає підприємства реалізовувати на зовнішньому ринку що більший обсяг виробленої

Таблиця 4.

Дата (місяць.рік)	11.18	12.18	01.19	02.19	03.19	04.19	05.19	06.19	07.19
Економічний ефект, грн/т	–	+28	+65	+303	+11	–137	–315	–64	–93

Джерело: Сформовано авторами на основі власних розрахунків

Таблиця 5. Розрахунок економічного ефекту від продажу зерна кукурудзи за вищою ціною за умови її зберігання і стабільного курсу долара США до гривні

Дата (місяць.рік)	11.18	12.18	01.19	02.19	03.19	04.19	05.19	06.19	07.19
Середній курс валют, грн/\$	27	27	27	27	27	27	27	27	27
Ціна, \$/т	146	152	155	170	163	160	158	169	175
Ціна, грн/т	3 942	4 104	4 185	4 590	4 401	4 320	4 266	4 563	4 725
Витрати на зберігання, грн/т/місяць	–	58	117	177	230	290	348	407	465
Економічний ефект, грн/т	–	+104	+126	+471	+229	+88	–24	+214	+318
Економічний ефект з урахуванням премії за ризик, грн/т	–	+45	+69	+412	+170	+29	–83	+155	+259

Джерело: Сформовано авторами на основі власних розрахунків

Таблиця 6. Економічна вигода від продажу зерна кукурудзи за вищою ціною за умови її зберігання та стабільного курсу долара станом на листопад 2019 року

Дата (місяць.рік)	11.18	12.18	01.19	02.19	03.19	04.19	05.19	06.19	07.19
Економічний ефект, грн/т	–	+89	+103	+411	+186	+53	–54	+157	+246
Економічний ефект з урахуванням премії на ризик, грн/т	–	+36	+50	+358	+132	–1	–107	+103	+192

Джерело: Сформовано авторами на основі власних розрахунків

Таблиця 7. Економічний ефект від зберігання зерна кукурудзи за умов її продажу на внутрішньому ринку

Дата (місяць.рік)	11.18	12.18	01.19	02.19	03.19	04.19	05.19	06.19	07.19
Ціна, грн/т (без ПДВ)	3 563	3 672	3 630	4 086	3 652	3 714	3 638	3 888	4 378
Витрати на зберігання, грн/т/місяць	–	58	117	177	230	290	348	407	465
Економічний ефект, грн/т	–	51	–51	+346	–142	–139	–273	–83	+350
Різниця між внутрішньою та зовнішньою ціною, \$/т	–18	–20	–25	–20	–27	–21	–20	–22	–5

Джерело: Сформовано авторами на основі власних розрахунків

продукції, а отже, спонукає до зниження внутрішньої ціни до світової.

Висновки

З викладеного є очевидним, що розрахувати економічний ефект від зберігання продукції не є важкою проблемою за наявності прогнозу цін у майбутніх періодах, проте в умовах нестабільного курсу долара стверджувати з 100 % точністю, що ціна у червні буде вищою, ніж у березні на економічно виправдану суму дуже складно. Тому більшість сільськогосподарських виробників намагаються реалізувати свою продукцію через 1–3 місяці після її збирання. Такий підхід можна вважати досить виваженим, адже найчастіше виручка від реалізації продукції необхідна в поточному році для покриття кредиторської заборгованості за товари та послуги, покриття кредитів або інвестування коштів у необхідний напрям розвитку підприємства.

Різноманітність погодних умов на території країни та різні види ФАО (індекс скоростиглості) кукурудзи стримують її надходження на елеватори одночасно. Приймання елеваторними господарствами цієї культури розпочинається у вересні, а закінчується у січні місяці (можливо й пізніше) наступного року. Такий тривалий період дає змогу виробникам поступово збирати та реалізовувати зерно. Тобто окремі партії можуть бути реалізовані у листопаді, інші у січні і т.д. Таким чином, це дає змогу аграрним підприємствам мінімізувати витрати на зберігання зерна.

Список використаних джерел

1. Андрійчук В.Г. Економіка підприємств агропромислового комплексу: підручник/ В.Г. Андрійчук. – Київ: КНЕУ, 2013. – 783 с. – С.362–365
2. Вернигора Р.В., Рустамов Р.Ш. Аналіз системи зберігання українського зерна. Транспортні системи та технології перевезень. 2017. №13. URL: http://tstt.diit.edu.ua/article/view/110763/pdf_103 (дата звернення: листопад 2019)
3. Державна служба статистики України. Надходження зернових та олійних культур на підприємства, що займалися їхнім зберіганням та переробкою 2018 рік. URL: <http://ukrstat.gov.ua> (дата звернення: листопад 2019)
4. Договірні умови поставки сільськогосподарської продукції та надання послуг зерновими складами. Газета «Урядовий кур'єр». 2019. № 175. С. 8–15.
5. Закупівельні ціни на зерно в портах. Група компаній «Агропросперіс». URL: <https://www.agroprosperis.com> (дата звернення: листопад 2019)
6. Зоря С. Взаємозалежність між сільським господарством та макроекономікою в Україні/ С.Зоря. – Київ: КНЕУ, 2005. – 190 с
7. Карта елеваторів України. URL: <https://elevatorist.com> (дата звернення: листопад 2019)
8. Національний банк України. Офіційний курс гривні щодо іноземних валют. URL: <https://bank.gov.ua> (дата звернення: листопад 2019)
9. Обґрунтування ефективних способів зберігання продукції URL: <https://buklib.net/books/26064/> (дата звернення: листопад 2019)
10. Сільське господарство України 2018 рік: стат. зб. Київ: Держстат, 2019. 235 с. – С.97, 104

References

1. Andriichuk, V.H. (2013). *Ekonomika pidpriemstv ahropromysloвого kompleksu: pidruchnyk*. [Economics of agricultural enterprises: a textbook]. Kyiv: KNEU [In Ukrainian].
2. Vernyhora R.V., Rustamov R.Sh. (2017). *Analiz systemy zberihannia ukrainskoho zerna*. [Analysis of the Ukrainian grain storage system]. *Transportni systemy ta tekhnolohii perevezen*, 13. Retrieved from: http://tstt.diit.edu.ua/article/view/110763/pdf_103 [In Russian]
3. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy. *Nadkhodzennia zernovykh ta oliinykh kultur na pidpriemstva, shcho zaimalya yikhnim zberihanniam ta pererobkoiu 2018 rik*. [State Statistics Service of Ukraine. Cereal and oilseed receipts for storage and processing companies in 2018]. Retrieved from: <http://ukrstat.gov.ua> [In Ukrainian].
4. *Dohovirni umovy postavky silskohospodarskoi produktsii ta nadannia posluh zernovymy skladamy*. (2019) [Contractual terms of delivery of agricultural products and provision of services to grain depots] *Hazeta «Uriadovi kur'ier»*. № 175. pp. 8–15 [In Ukrainian].
5. *Zakupivni tsiny na zerno v portakh*. Hrupa kompanii «Ahroprosperis». [Purchase prices for grain at ports. Group of companies "Agroprosperis"]. Retrieved from: <https://www.agroprosperis.com> [In Ukrainian].
6. Zoria, S. (2005). *Vzaiemozalezhnist mizh silskym hospodarstvom ta makroekonomikoiu v Ukraini*. [Interdependence between agriculture and macroeconomics in Ukraine]. Kyiv : KNEU [In Ukrainian].
7. *Karta elevatoriv Ukrainy*. [Map of elevators in Ukraine]. Retrieved from: <https://elevatorist.com> [In Ukrainian].
8. *Natsionalnyi bank Ukrainy*. *Ofitsiyni kurs hryvni shchodo inozemnykh valiut*. [National Bank of Ukraine. Official exchange rate of hryvnia against foreign currencies]. Retrieved from: <https://bank.gov.ua> [In Ukrainian].
9. *Obgruntuvannia efektyvnykh sposobiv zberihannia produktsii* [Substantiation of effective ways of storage of production]. Retrieved from: <https://buklib.net/books/26064/> [In Ukrainian].
10. *Silske hospodarstvo Ukrainy 2018 rik: statystychnyi zbirnyk*. [Agriculture of Ukraine 2018: statistical compilation]. (2019). Kyiv: Derzhstat [In Ukrainian].

Дані про авторів

Андрійчук Василь Гаврилович,

д.е.н., професор, академік НААН України, професор кафедри економіки і менеджменту агробізнесу, Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана

e-mail: Vasil.andriychuk@gmail.com

Ходзіцька Катерина Русланівна,

слухач магістерської програми «Економіка агробізнесу» кафедри економіки і менеджменту агробізнесу, Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана

e-mail: katy.gaevska@gmail.com

Данные об авторах

Андрійчук Василь Гаврилович,

д.э.н., профессор, академик НААН Украины, профессор кафедры экономики и менеджмента агробизнеса, Киевский национальный экономический университет имени Вадима Гетьмана

e-mail: Vasil.andriychuk@gmail.com

Ходзицкая Екатерина Руслановна,

слушатель магистерской программы «Экономика агробизнеса» кафедры экономики и менеджмента агробизнеса, Киевский национальный экономический университет имени Вадима Гетьмана

e-mail: katy.gaevska@gmail.com

Data about the authors

Vasyl Andriychuk,

Doctor of Economics, Professor, Academician of NAAS of Ukraine, Professor of the Department of Economics and Management in Agribusiness, Kyiv National Economic University named after V.Hetman

e-mail: Vasil.andriychuk@gmail.com

Kateryna Khodzitska,

student of the Master's Program «Agribusiness Economics» of the Department of Economics and Management in Agribusiness, Kyiv National Economic University named after V.Hetman

e-mail: katy.gaevska@gmail.com

Порівняльний аналіз бар'єрів зовнішніх ринків

Предмет дослідження – сучасні бар'єри зовнішнього ринку.

Мета статті полягає в узагальненні тенденцій реалізації політики протекціонізму в умовах глобалізації економіки та порівняльному аналізі системи торговельних бар'єрів зовнішніх ринків.

Методологія проведення роботи – системний підхід до аналізу бар'єрів зовнішнього ринку.

Результати роботи. Здійснено узагальнений аналіз тенденцій використання заходів з лібералізації та обмежень у світі, представлено статистику даних активностей у розрізі країн світу, вказано товарні позиції з найбільшими обмеженнями у зовнішній торгівлі, представлено інструменти сучасного неопротекціонізму, проведено аналітичний огляд використання субсидування як інструменту реалізації політики неопротекціонізму.

Висновки. В сучасній міжнародній торгівлі спостерігається відхід від традиційних методів торговельного захисту та зростання кількості нових торговельних бар'єрів. Спираючись на статистику використання інтервенцій щодо обмежень та лібералізації зовнішньої торгівлі, слід констатувати тенденцію зростання заходів щодо обмеження зовнішньої торгівлі. На зміну політиці захисту внутрішніх ринків приходить політика державної підтримки виробництва та експорту, яка реалізується через сукупність програм кредитування, оподаткування, страхування, компенсацій тощо.

Активним інструментом реалізації політики неопротекціонізму в сучасній торгівлі є субсидування виробництва та субсидування експорту, що дозволяє підвищити конкурентні переваги продукції на зовнішньому ринку.

Ключові слова: бар'єри, зовнішній ринок, протекціонізм, неопротекціонізм, субсидування.

МАРЧЕНКО В.М.

Сравнительный анализ барьеров внешних рынков

Предмет исследования – современные барьеры внешнего рынка.

Цель статьи состоит в обобщении тенденций реализации политики протекционизма в условиях глобализации экономики и сравнительном анализе системы торговых барьеров внешних рынков.

Методология проведения работы: системный подход к анализу барьеров внешнего рынка.

Результаты работы. Осуществлен обобщенный анализ тенденций использования мер по либерализации и ограничений в мире, представлена статистика данных активностей в разрезе стран мира, указаны товарные позиции с крупнейшими ограничениями во внешней торговле, представлены инструменты современного неопротекционизма, проведено аналитический обзор использования субсидирования как инструмента реализации политики неопротекционизма.

Выводы. В современной международной торговле наблюдается отход от традиционных методов торговой защиты и роста количества новых торговых барьеров. Опираясь на статистику использования интервенций об ограничениях и либерализации внешней торговли, следует констатировать тенденцию роста мер по ограничению внешней торговли. На смену политике защиты внутренних рынков приходит политика государственной поддержки производства и экспорта, которая реализуется через совокупность программ кредитования, налогообложения, страхования, компенсаций и тому подобное.

Активным инструментом реализации политики неопротекционизма в современной торговле является субсидирование производства и субсидирование экспорта, что позволяет повысить конкурентные преимущества продукции на внешнем рынке.

Ключевые слова: барьеры, внешний рынок, протекционизм, неопротекционизм, субсидирование.

MARCHENKO V.N.

Comparative analysis of barriers of foreign markets

The subject of the study is the modern barriers of the foreign market.

The purpose of the article is to summarize the tendencies of implementation of protectionism policy in the conditions of globalization of the economy and comparative analysis of the system of trade barriers of foreign markets.

Methodology of work is a systematic approach to the analysis of barriers of the foreign market.

Results of work. Generalized analysis of trends in the use of liberalization measures and restrictions in the world, statistics of these activities across the world are presented, commodities with the greatest restrictions in foreign trade are presented, tools of modern neo-protectionism are presented, analytical review of the use of subsidization as a tool for the realization of neo-protectionism is carried out.

Conclusions. In modern international trade there is a shift away from traditional methods of trade defense and an increase in the number of new trade barriers. Based on the statistics on the use of interventions on restrictions and liberalization of foreign trade, it is necessary to note the tendency of increasing measures to restrict foreign trade. The policy of protecting the internal markets is replaced by a policy of state support for production and export, which is implemented through a set of programs of crediting, taxation, insurance, compensation, etc.

An active tool for the implementation of the policy of neo-protectionism in modern trade is subsidizing production and subsidizing exports, which allows to increase the competitive advantages of products in the foreign market.

Keywords: barriers, foreign market, protectionism, neo-protectionism, subsidies.

Постановка проблеми. Підприємства при виході на зовнішні ринки зіштовхуються з рядом перешкод, від низької обізнаності про зовнішній ринок, несприятливої економічної ситуації в Україні, низької конкурентоспроможності національних товарів, відсутності державної підтримки експорту до високих ставок імпортного мита, вимог до стандартів виробництва, квот на імпорт, вимог до якості, упакування, маркування тощо. Вся означена сукупність перешкод знижує потенційні можливості зростання обсягів українського експорту, обмежують обсяги та змінюють структуру зовнішньої торгівлі України. З огляду на необхідність пошуку нових зовнішніх рин-

ків, виникає потреба як в дослідженні сучасних світових тенденцій їх захисту, так і імплементації найкращої практики сприяння експорту.

Мета статті полягає в узагальненні тенденцій реалізації політики протекціонізму в умовах глобалізації економіки та порівняльному аналізі системи торговельних бар'єрів зовнішніх ринків.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження бар'єрів зовнішніх ринків активно розвивається в економічній науці [1,2]. Однак поступова лібералізація умов зовнішньої торгівлі обумовлює зростання кількості нових інтервенцій щодо обмеження доступу товарів на зовнішні ринки. В таких умовах зростає необхідність по-

Таблиця 1. Динаміка кількості обмежень та лібералізації у торгівлі

Роки	Кількість інтервенцій		
	всього	обмеження	лібералізація
2009	1886	1434	452
2010	1926	1378	548
2011	1995	1418	577
2012	2368	1706	662
2013	2452	1769	683
2014	2390	1732	658
2015	2454	1712	742
2016	2351	1574	777
2017	2612	1773	839
2018	2835	2164	671
2019	1308	1049	259
Всього	24577	17709	6868

За даними [9]

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

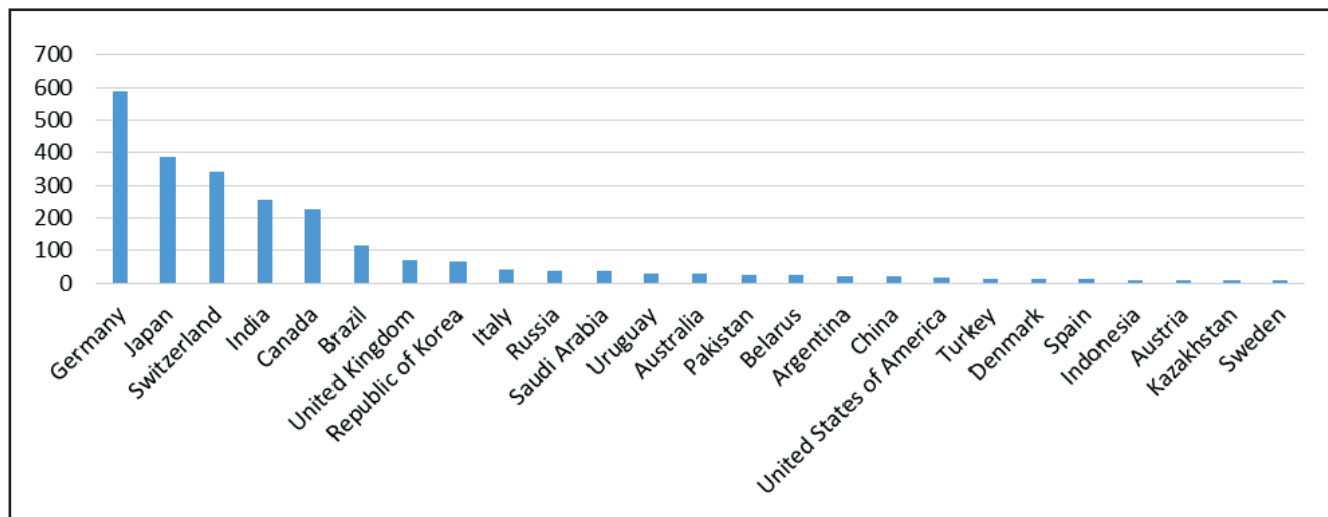
стійного моніторингу та аналізу тенденцій зміни інструментів торговельних обмежень.

Виклад основного матеріалу дослідження. За даними Global Trade Alert, починаючи з 2009 року, у світі була впроваджена велика кількість інтервенцій, з яких 6868 застосовані для лібералізації торгівлі і 17709 для обмеження торгівлі (табл. 1).

За даними таблиці 1, з 2009 року, за винятком 2016 та 2019 року, спостерігається зростання

кількості торговельних обмежень. Інтервенції з лібералізації умов торгівлі до 2018 року теж демонстрували тенденцію до зростання, хоч майже вдвічі поступаються за обсягами кількості обмежень.

Щодо географії походження торговельних обмежень, то країною з найбільшою кількістю вимог до товарів, що реалізуються на її національному ринку, є Німеччина (589 обмежень у торгівлі), Японія (386), Швейцарія (342), Індія (254), Канада (228).



Рисунк 1. Бар'єри зовнішніх ринків [9]

Таблиця 2. Товарні позиції, обмеження торгівлі якими більше 100 інтервенцій [9]

Товарні позиції	Кількість
Літаки та космічні апарати та їх частини	344
Кораблі	160
Двигуни та турбіни та їх частини	158
Машини для виробництва текстилю, одягу та шкіри та їх частини	154
Інші машини загального призначення та їх частини	151
Автомобілі, причепи та напівпричепи; їх частини та комплектуючі	147
Електродвигуни, генератори та трансформатори та їх частини	143
Апарат розподілу та управління електроенергією та їх частини	141
Інші машини спеціального призначення та їх частини	139
Насоси, компресори, гідравлічні та пневматичні силові двигуни, клапани та їх частини	138
Машини для видобутку, видобутку та будівництва та їх частини	135
Машини для переробки продуктів харчування, напоїв та тютюнових виробів та їх частини	126
Інше електрообладнання та їх частини	120
Сільськогосподарські та лісові машини та їх частини	120
Залізничні та трамвайні локомотиви та рухомий склад та їх частини	116
Машини для металургії та їх частини	115
Вироби із заліза або сталі	111
Підйомно-транспортне обладнання та їх частини	106
Прилади та прилади для вимірювання, перевірки, випробування, навігації та інших цілей, крім оптичних приладів; обладнання промислового контролю технологічних процесів; їх частини та комплектуючі	105
Сира нафта та природний газ	104
Медичне та хірургічне обладнання та ортопедичні прилади	101

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

На рис. 1 наведений перелік країн, кількість торговельних бар'єрів у яких більше 10.

Найбільша кількість торговельних бар'єрів застосовується країнами світу до продукції машинобудування (табл. 2).

Щодо заходів з лібералізації торгівлі, то їх кількість, яка запроваджується для поліпшення умов зовнішньої торгівлі, є незначною, порівно з кількістю обмежень. Лідуючі позиції за кількістю інтервенцій з лібералізації зовнішньої торгівлі займає Індія (27 інтервенцій). На рис. 2 наведений перелік країн кількість інтервенцій з лібералізації торгівлі в яких більше 3. (рис. 2).

За даними проведеного аналізу можна зробити висновок про наявність стійкої тенденції зростання обмежень у зовнішній торгівлі. Найбільша кількість дискримінаційних заходів, які як скорочують імпорт, так і стимулюють експорт, застосовується на ринках розвинутих країн.

Декілька років поспіль політика лібералізації міжнародної торгівлі стоїть на порядку денному конференції міністрів СОТ. Так, за результатами засідань конференції міністрів СОТ в 1996 році скасовано тарифи у торгівлі продукцією, пов'язаною з інформаційними технологіями та деякими видами фармацевтичних препаратів (більше 400 видів).

В 1998 році прийнята домовленість про відміну мита з електронних транзакцій.

В 1999 році – досягнута домовленість про проведення переговорів з питань подальшої лібералізації торгівлі послугами, сільськогосподарськими товарами тощо.

В 2005 році – прийняті домовленості про скорочення усіх сільськогосподарських субсидій до 2013 року.

В 2013 році – схвалено «Балійський пакет домовленостей» про суттєве реформування системи міжнародної торгівлі шляхом зниження торговельних бар'єрів та перегляду правил торгівлі.

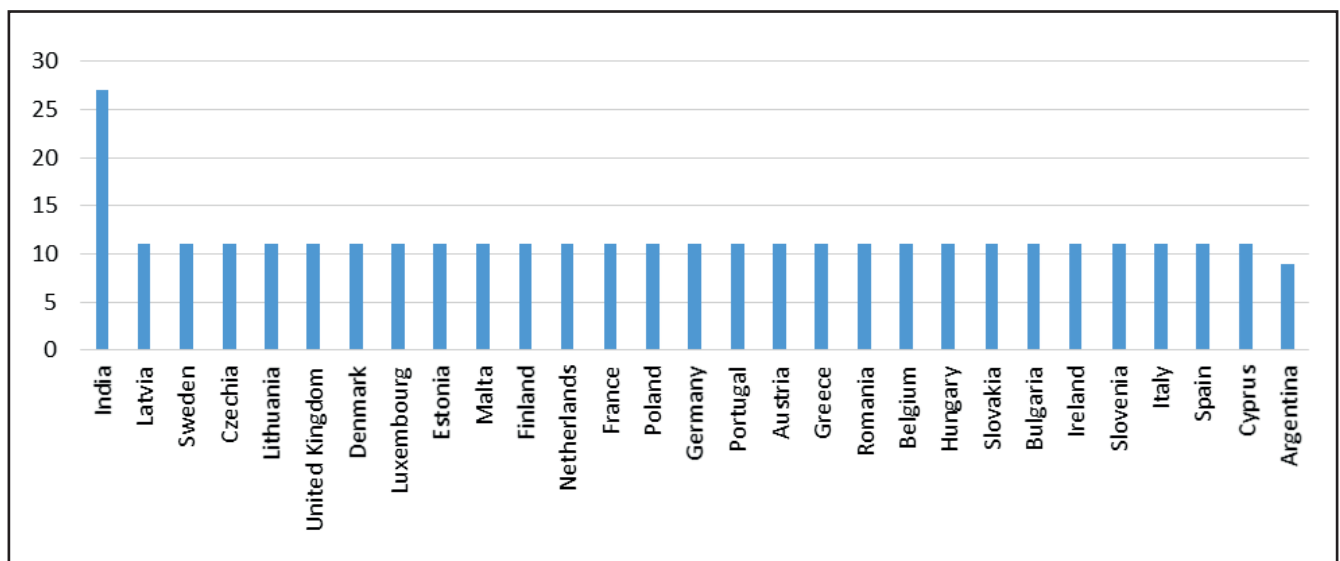
В 2015 році "Пакету Найроби" – прийнято шість рішень стосовно: сільського господарства (скасування експортних субсидій для експорту сільськогосподарської продукції, рішення щодо державних резервів для цілей продовольчої безпеки та спеціального захисного механізму для країн, що розвиваються); бавовни, а також питань, що стосуються найменш розвинених країн.

В 2017 році в Буенос Айресі прийнято рішення про електронну торгівлю [4].

Попри колективні домовленості, протекціонізм залишається інструментом впливу на обсяги та структуру зовнішньої торгівлі країн світу.

У сучасному світі змінилися інструменти протекціонізму в напрямі доповнення традиційних форм обмежень імпорту новими. Неопротекціонізм має свої прояви не лише у зміні інструментів обмеження імпорту (переходу від традиційних тарифних обмежень до обмежень у вигляді субсидування, прямого преміювання за експорт, вимог до вмісту компонентів у готовому товарі, екологічних вимог, маркетингових стандартів), але і реалізує іншу систему цінностей країн світу.

Останніми роками змінюється як інструментарій, так і направленість протекціоністських заходів. Зокрема, у структурі інструментів протекціо-



Рисуюнок 2. Кількість інтервенцій з лібералізації зовнішньої торгівлі в країнах світу [9]

нізму зростають вимоги до відповідності імпорту технічним, екологічним та маркетинговим стандартам. Щодо традиційних тарифних інструментів регулювання, то їх використання набуває ознак вибіркості й використовується як протидія дешевому імпорту, або як відповідь на дискримінаційні дії з боку країни-контрагента.

Глобальний портфель торговельних обмежень складається із експортних заходів (включаючи експортні субсидії) (2098 заходів) та субсидій (без експортних субсидій) (309 заходів) [9].

Субсидування як інструмент сучасного протекціонізму впливає на формування конкурентних переваг національного виробництва порівняно з аналогічним імпортом.

У відповідності до статті 1 Угоди про субсидії та компенсаційні заходи [7], субсидією є вигода, що надається урядом або будь-яким державним органом країни члена СОТ у формі фінансового сприяння, підтримки доходів або цін у будь-якій формі.

У відповідності до додатку 1 до Угоди, до експортних субсидій відносяться: а) надання урядом прямих субсидій фірмам або галузі вітчизняного виробництва залежно від показників експорту; б) виплата премій по експорту; в) більш вигідні внутрішні розцінки на транспортування і фрахт при експортних відвантаженнях; г) надання імпортованих або вітчизняних товарів або послуг для використання у виробництві експортних товарів на умовах, більш вигідних, ніж при їх наданні для внутрішнього споживання; д) повне або часткове звільнення, зменшення або відстрочка (що безпосередньо стосуються експорту прямих та непрямих податків, соціальних виплат; е) спеціальні відрахування при розрахунку бази для нарахування прямих податків; ж) звільнення від сплати або зменшення непрямих податків; з) зменшення або повернення імпортних зборів з імпортованих матеріалів, що споживаються у виробництві експортного товару; і) надання програм гарантування або страхування експортних кредитів, збільшених витрат, ризику зміни валютного курсу за привілейованими ставками; к) надання експортних кредитів за нижчими ставками, або повна чи часткова компенсація витрат при отриманні кредитів [7].

При цьому, Угодою про сільське господарство СОТ заборонила використання експортних субсидій в аграрному секторі. Окрім того, на міністерських конференціях СОТ на Балі (2013) та

в Кенії (2015) було прийнято домовленість про повну відмову від субсидювання експорту [5,7].

Однак, на сьогодні показовим є досвід використання експортних субсидій країнами Азії (Південною Кореєю, Гонконгом, Сінгапуром, Японією, Тайванем), які стимулювали експортне виробництво шляхом його субсидування, надання пільгового режиму оподаткування, зниження торговельних бар'єрів для експорту та державного контролю за процесом реалізації означених методів активізації експорту.

Широко використовується субсидування і країнами ЄС. Традиційною є практика субсидування Євросоюзом сільськогосподарських виробників (близько 60 млрд євро дотацій щорічно), прями виплати як інструмент хеджування ризиків і доходів сільськогосподарських виробників, фінансові компенсації за високі стандарти виробництва, можливість відміни плати за землю, державна допомога для сільськогосподарського виробництва в непридатних умовах, анулювання сільськогосподарського податку у випадку зниження урожайності культур, диференціація оподаткування та низка інших заходів стимулювання сільськогосподарського виробництва [3].

Майже 14 років поспіль ЄС субсидує виробництво цивільних літаків Airbus, що призвело до розв'язання торговельної війни між ЄС та США.

За інформацією порталу Міністерства економіки України, в 2018 році на засідання Комітету СОТ з питань сільського господарства зазначалося, що Російська Федерація, з метою підвищення ефективності сільськогосподарського виробництва, в 2013–2014 роках проводила активну «державну підтримку для модернізації сільськогосподарської техніки та розвитку інновацій у рамках державної програми "Розвиток сільського господарства та регулювання ринків сільськогосподарської продукції, сировини і продовольства на 2013–2020 роки» [4]. Окрім того, активним засобом реалізації політики субсидування експорту в РФ є надання пільгових тарифів на залізничні перевезення при експорті зерна, інвестування у машинобудування для обробки металу й деревини, переробки мазуту й сирої нафти [5].

У Вірменії «за останні 5 років відбулось досить суттєве зростання експорту сільськогосподарської продукції Вірменії (у понад 2,5 рази) в тому числі і за рахунок державного фінансування послуг з маркетингу та просування товарів на ринки» [4].

Туреччина провадить активну політику експортного субсидування виробництва сільськогосподарської продукції, зокрема виробництва м'яса птиці, яєць, меду, живих квітів, свіжих та сушених овочів, пільгового оподаткування агропродукції, легкої промисловості, виробництва текстилю [5].

США у липні 2018 року прийняли комплексний пакет допомоги у розмірі 12 мільярдів доларів для фермерів, який передбачає прямі виплати фермерам, придбання певних товарів та програму сприяння торгівлі.

Країною з показовим використанням субсидій як інструментів реалізації державної стратегії розвитку є Китай. «У 2018 році субсидії, виплачені владою Китаю місцевим публічним компаніям, виросли на 14%, до рекордних 153,8 млрд юанів (\$ 22,3 млрд). Найзначніші субсидії в минулому році отримала енергетична компанія Sinoprec – 7,5 млрд юанів (\$ 1 млрд), державна Shanghai Auto отримала 3,6 млрд юанів (\$ 520 млн)» [6].

На підтримку програми зростання китайської присутності в світі «китайський уряд планує до 2021 року виділити \$1 трлн у вигляді податкових пільг, знижених цін на окремі компоненти товарів, безкоштовного палива чи дешевої електроенергії для масового виробництва» [5].

Висновки

В сучасній міжнародній торгівлі спостерігається відхід від традиційних методів торговельного захисту та зростання кількості нових торговельних бар'єрів. Спираючись на статистику використання інтервенцій щодо обмежень та лібералізації зовнішньої торгівлі, слід констатувати тенденцію зростання заходів щодо обмеження зовнішньої торгівлі. На зміну політиці захисту внутрішніх ринків приходять політика державної підтримки виробництва та експорту, яка реалізується через сукупність програм кредитування, оподаткування, страхування, компенсацій тощо.

Про активність використання субсидій свідчать домовленості, які були досягнуті на десятій Конференції міністрів СОТ (15 – 19 грудня 2015 року, м. Найробі) [4]. Результатом домовленостей стало колективне рішення про негайне скасування експортних субсидій розвиненими країнами-членами СОТ з деякими винятками. Однак, попри наявність колективних домовленостей, субсидування виступає як інструмент заміщення втраченого захисту від зниження рівня тарифів митних ставок.

За даними аналітичних досліджень, в залежності від розмірів субсидування виробництва, компанії отримують до 4% прибутку, що дозволяє їм збільшувати обсяги експорту за рахунок зростання конкурентоспроможності такої продукції на зовнішньому ринку.

В таких умовах українська продукція буде втрачати конкурентні переваги на зовнішніх ринках, що обумовлює необхідність розумного використання сучасних інструментів неопротекціонізму для реалізації економічних інтересів України на зовнішніх ринках.

Список використаних джерел

1. Гаврилець О.В. Класифікаційні характеристики бар'єрів входження на ринок в контексті розробки стратегії їх подолання. Науковий вісник Ужгородського університету. Серія «Економіка». Випуск 21. Ужгород, 2007. С. 27–33.

2. Герасименко А. Г. Стратегічні бар'єри входження в ринок як джерело ринкової влади. Економічний вісник Донбасу. 2013. № 1 (31). С. 123–130.

3. Как живет фермер в Европе? Льготы, кредиты и новые рынки. URL: <https://www.ukrinform.ru>

4. Конференції міністрів СОТ URL: <http://www.me.gov.ua/Documents/Detail?lang=uk-UA&isSpecial=True&id=d8eac463-29dd-430d-afb2-2585991c16d2&title=KonferentsiiaMinistrivSot?rpluoargwzplnrzf>

5. Лахно С. Субсидований імпорт: що загрожує українському виробнику. Юрист & Закон. 2019. № 10. URL: http://uz.ligazakon.ua/ua/magazine_article/EAO13081

6. Рождественская Я. Китайские власти выплатили местным компаниям рекордные субсидии на \$22 млрд. URL: <https://www.kommersant.ru/doc/3982927>

7. Угода про сільське господарство URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/main/981_005

8. Угода про субсидії та компенсаційні заходи URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/981_015#n334

9. Global Dynamics URL: https://www.globaltradealert.org/global_dynamics/area_goods/flow_subsidy

References

1. Havrylets O.V. (2007) Klasyfikatsiini kharakterystyky barieriv vkhodzhennia na rynek v konteksti rozrobky stratehii yikh podolannia. Naukovyi visnyk Uzhhorodskoho universytetu. Seriiia «Ekononika». Vypusk 21. Uzhhorod., pp. 27–33.

2. Herasymenko A. H. (2013) Stratehichni bariery vkhodzhennia v rynek yak dzherelo rynkovoї vlady. Ekonomichniy visnyk Donbasu.. № 1 (31). pp. 123–130.

3. Kak zhyvetsia fermeru v Yevrope? Lhoty, kredyty u novyye rynky. URL: <https://www.ukrinform.ru>

4. Konferentsii ministriv SOT URL: <http://www.me.gov.ua/Documents/Detail?lang=uk-UA&isSpecial=True&id=d8eac463-29dd-430d-afb2-2585991c16d2&title=KonferentsiiMinistrivSot?rpluoargwzplnrzf>

5. Lakhno S. (2019) Subsydovanyi import: shcho zahrozuie ukrainskomu vyrobnyku. Yuryst & Zakon..№10. URL: http://uz.ligazakon.ua/ua/magazine_article/EAO13081

6. Rozhdestvenskaia Ya. Kytaiskye vlasty vyplatyly mestnym kompaniyam rekordnye subsidy na \$22 mlrd. URL: <https://www.kommersant.ru/doc/3982927>

7. Uhoda pro silske hospodarstvo URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/main/981_005

8. Uhoda pro subsidyi ta kompensatsiini zakhody URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/981_015#n334

9. Global Dynamics URL: https://www.globaltradealert.org/global_dynamics/area_goods/flow_subsidy

Дані про автора

Марченко Валентина Миколаївна,

доктор економічних наук, професор кафедри економіки та підприємництва, Національний технічний університет України «Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»

e-mail: tina_m_2008@ukr.net

Данные об авторе

Марченко Валентина Николаевна,

доктор экономических наук, профессор кафедры экономики и предпринимательства, Национальный технический университет Украины «Киевский политехнический институт имени Игоря Сикорского»

e-mail: tina_m_2008@ukr.net

Data about the author

Valentina Marchenko,

Doctor of Economics, professor of the Department of Economics and Entrepreneurship, National Technical University of Ukraine «Igor Sikorsky Kyiv Polytechnic Institute»

e-mail: tina_m_2008@ukr.net

УДК 338.46:7.08+339.138

<http://doi.org/10.5281/zenodo.3606286>

ЧУБУКОВА О.Ю.,
МАТВЕЄВ О.О.

Бренд у сучасній сфері розважальних послуг

Предмет дослідження – еволюційний розвиток «бренду» та сучасний підхід до його розвитку у світовій практиці у галузі розважальних послуг.

Метою даного дослідження є аналіз історичного формування бренда, успішного створення його сучасного вигляду, визначення складових внутрішнього брендингу та відображення бренду як нематеріального активу підприємства.

Актуальність проблеми. Одна із найважливіших умов, яка є необхідною для успішної діяльності підприємства, є наявність сформованого бренду. Значну увагу розвитку бренду у маркетинговій діяльності підприємств приділили такі вчені, як Д. Аакер, Ф. Котлер, Дж. Майерс. Однак процеси створення та розвитку брендів на підприємствах сфери послуг, зокрема, розважального характеру, мають певні особливості.

Згідно з даними Всесвітнього огляду індустрії розваг та ЗМІ: прогноз на 2018–2022 роки, стрімка еволюція розважальної галузі, що триває зараз, увійшла в нову динамічну фазу. На фоні комплексного та стійкого, але водночас нерівномірного зростання перед усіма без винятку компаніями стоять нові завдання – створення зв'язків зі споживачами та необхідність формування довіри, тобто актуальне визначення конкурентного середовища. Саме на аналіз цих особливостей і спрямоване дослідження авторів.

Результати роботи. Досліджено взаємозв'язок становлення бренду та його сучасне становлення на ринку послуг, зв'язок між силою бренду і якістю менеджменту власника підприємства, а також питання впровадження корпоративних ERP-систем.

Висновки. Вибір концептуальної моделі бренду стає все більш необхідним в умовах жорсткої

конкурентної боротьби. Керівництво повинне уміти створювати як внутрішній так і зовнішній образ компанії. Впровадження ERP-систем дозволяють підняти на якісно новий рівень систему внутрішнього фірмового управління і взаємодії з навколишнім середовищем.

Ключевые слова: бренд, торгова марка, ERP-системи, управлінська інновація.

ЧУБУКОВА О.Ю.,
МАТВЕЕВ А.О.

Бренд в современной сфере развлекательных услуг

Предмет исследования – эволюционное развитие «бренда» и современный подход к его развитию в мировой практике в области развлекательных услуг.

Целью данного **исследования** является анализ исторического формирования бренда, успешного создания его современного вида, определения составляющих внутреннего брендинга и отображения бренда как нематериального актива предприятия.

Актуальность проблемы. Одним из важнейших условий, необходимых для успешной деятельности предприятия, является наличие сформированного бренда. Особое внимание развитию бренда в маркетинговой деятельности предприятий уделили такие ученые, как Д. Аакер, Ф. Котлер, Дж. Майерс. Однако процессы создания и развития брендов на предприятиях сферы услуг, в частности, развлекательного характера, имеют определенные особенности.

Согласно данным Всемирного обзора индустрии развлечений и СМИ: прогноз на 2018–2022 годы, стремительная эволюция развлекательной отрасли продолжающаяся сейчас, вошла в новую динамическую фазу. На фоне комплексного и устойчивого, но одновременно неравномерного роста перед всеми без исключения компаниями стоят новые задачи – создание связей с потребителями и необходимость формирования доверия, то есть актуальное определение конкурентной среды. Именно на анализ этих особенностей и направлено исследование авторов.

Результаты работы. Исследована взаимосвязь становления бренда и его современное становление на рынке услуг, связь между силой бренда и качеством менеджмента собственника предприятия, а также вопросы внедрения корпоративных ERP-систем.

Выводы. Выбор концептуальной модели бренда становится все более необходимым в условиях жесткой конкурентной борьбы. Руководство должно уметь создавать как внутренний, так и внешний образ компании. Внедрение ERP-систем позволяют поднять на качественно новый уровень систему внутрифирменного управления и взаимодействия с окружающей средой.

Ключевые слова: бренд, торговая марка, ERP-системы, управленческая инновация.

CHUBUKOVA O.Y.,
MATVIEV O.O.

Brand at a digital marketing system

The subject of the research is the evolutionary development of the brand and the modern approach to its development in the world practice in the field of entertainment services.

The purpose of this study is to analyze the historical formation of a brand, to successfully create its modern appearance, to identify the components of internal branding and to reflect the brand as an intangible asset of the enterprise.

The urgency of the problem. One of the most important prerequisites for a successful business is the existence of a well-established brand. Considerable attention was paid to the development of the brand in the marketing of enterprises by such scientists as D. Aaker, F. Kotler, and J. Myers. However, the processes of creating and developing brands in service companies, in particular entertainment, have certain characteristics. According to the World Entertainment and Media Industry Survey: 2018–2022 forecast, the fast-paced evolution of the entertainment industry is now in a new dynamic phase. Against the backdrop of complex and steady but uneven growth, companies, without exception, face new challenges – building consumer relationships and the need to build trust, which is the actual definition of a competitive environment. It is on the analysis of these features and directed the study of the authors.

Results of work. *The interrelation of brand formation and its modern formation in the market of services, connection between brand strength and quality of management of the owner of the enterprise, as well as the issues of implementation of corporate ERP-systems are investigated.*

Conclusions. *The choice of conceptual model of the brand is becoming increasingly necessary in the conditions fierce competition. Management must be able to create both an internal and external image of the company. Implementation of ERP-systems allows to raise to a new level a system of internal corporate governance and interaction with the environment.*

Keywords: *brand, brand, ERP-system, managerial innovation.*

Постановка проблеми: В сучасній економіці бренди (торгові марки) грають роль глобальних комунікаторів між продавцями, товарами, послугами, покупцями. Брендінг втілює в собі особливу технологію створення заснованих на споживчому досвіді і довірі символічних асоціацій і неформальних зв'язків, які розширюють можливості маркетингу відносин. За допомогою брендів виробники не тільки інформують споживачів про ключові цінності своїх ринкових пропозицій, але і прагнуть зробити свій бізнес більш стійким, заручаючись для цього підтримкою лояльних клієнтів. Споживачам сфери послуг бренди служать своєрідним путівником серед конкуруючих фірм, знижуючи ринкову невизначеність і заощаджуючи час на прийняття рішень що до вибору компанії.

Аналіз досліджень та публікацій. Бренди відомі з давніх часів. Є історичні свідчення, що бренд як торгова марка застосовувався ще в 1300 р. до н.е. в Індії. Маркування товарів (брендування) практикувалася в часи розквіту Стародавнього Єгипту, коли єгипетські майстри, які виготовляли цеглу, ставили на них іменне клеймо. У Стародавньому Римі існувало фабричне клеймо Fortis, яке стало настільки популярним, що його навіть почали підробляти інші виробники. Подібні ідентифікаційні знаки можна було побачити на легендарній старокитайській порцеляні. У період переходу від мануфактурного до машинного виробництва, коли відбувалося становлення «збутового» маркетингу, стали зароджуватися перші «фундаментальні» бренди, частина з яких дожила до наших днів. А в 1870 р. Конгрес США зажадав, щоб кожен власник торгової марки відсилав в Патентне бюро назву та опис своєї марки, а також сплачував збір у розмірі 25 доларів. Бренди стали давати виробникам правовий захист унікальних характеристик або особливостей розробленої ними продукції.

Виклад основного матеріалу. До кінця XIX ст. в період завершення централізації основних вироб-

ництв почалося виведення на ринок перших брендів товарів масового попиту. Першим в світі зареєстрованим товарним знаком стало англійське пиво Bass. Брендінг став проявлятися як предмет окремої уваги фахівців з продажу. З початку XX ст. великі фабрики стали активно розширювати географію своїх ринків збуту і за допомогою брендів намагалися переконувати споживачів довіряти товарам «не місцеві виробництва» [1].

Моментом народження класичної моделі бренд-менеджменту багато хто вважає появу в травні 1931 р доповідної записки молодшого менеджера з маркетингу компанії Procter & Gamble Нейла Мак-Елроя, відповідального за рекламу мила Camay, який запропонував новий для того часу підхід до управління просуванням товару на ринки, орієнтований виключно на бренд [2].

Зростання ролі брендів у XXI ст. відбувається на тлі масштабних змін в галузі підприємництва, пов'язаних з впровадженням нових інформаційних і управлінських технологій. На мікрорівні брендінг виділився в самостійну сферу діяльності і перетворився з маркетингового інструменту просування товару в спосіб ведення бізнесу. Впізнаваність марки і прихильність до неї споживачів стають не тільки конкурентними перевагами фірм, а й соціальними факторами.

У постіндустріальному світі бренди все частіше використовуються за рамками суто економічної діяльності – в політиці, соціальній сфері, освіті, культурі – скрізь, де є конкурентне середовище і варіанти вибору при прийнятті рішень [3].

Для формування брендінгу в сфері послуг необхідно представити модель маркетингу послуг, яка б пов'язала зовнішній і внутрішній маркетинг. Однією з таких моделей є «сервакшен-модель» маркетингу послуг П. Ейгліє і Е. Ланггарда [4]. Ця модель маркетингу послуг була розроблена в 1976 році у Франції професорами школи бізнесу при Марсельському університеті. Ейгліє і Ланггарда поділяють організацію послуг на

дві частини – видиму і невидиму для споживача. Відповідно до моделі, найбільш важливою частиною для маркетингу є видима частина, яка, по-перше, розділена на контактний персонал, який надає послуги, і матеріальне середовище, в якій відбувається процес обслуговування. По-друге, це інші споживачі, позначені як «споживач Б». Якісні характеристики інших споживачів, що знаходяться в процесі обслуговування в полі зору або поруч зі споживачем А, істотно впливають на загальне сприйняття і переживаемість процесу обслуговування споживачем А.

Численні дослідження показують, що відомий бренд в сфері послуг істотно важливіше ціни. Для прийняття рішення про те, яку компанію обрати, споживач витрачає основний свій ресурс – час.

У 2000 році Беррі запропонував основні напрямки, використовуючи які, компанії сфери послуг можуть створювати сильні бренди [5]:

- прагнення до диференціації. Це цілеспрямовані і продумані зусилля по диференціації бренду серед інших брендів;

- визначення своєї власної долі. Сильні бренди послуг повинні означати щось важливе і представляти цінне пропозицію для свого цільового ринку. Компанії підвищують досвід клієнтів, роблячи те, що необхідно робити. Вони виконують краще свою послугу, ніж конкуренти, і вміло доводять цей факт до своїх клієнтів;

- створення емоційного зв'язку. Сильний бренд-послуга викликає у клієнтів відчуття близькості, прихильності і довіри. Щоб цього домогтися, його цінності повинні відображати ключові цінності споживача, допомагаючи себе ідентифікувати з брендом;

- інтерналізація бренду. Важливо, щоб співробітники переймалися цінностями та ідеями бренду. Якщо бренд стає для них по-справжньому своїм, його уявлення буде більш відповідати їхнім цінностям, і в цьому випадку цінності будуть більш ефективно доводитися до клієнтів.

Комунікації бренду в новій системі спрямовуються не тільки в зовнішнє середовище, але, що дуже важливо, всередину компанії. Внутрішній брендинг повинен чітко позначити цінності і корпоративну культуру організації. Нарешті, модель бренд-лідерства концептуально зміщує основні зусилля брендингу з іміджу бренду – тактичного активу до капіталу бренду – стратегічного активу. Імідж, на думку авторів нової концепції бренд-

менеджменту, можна довірити фахівцям з реклами, в той час як капітал бренду характеризує довгострокові конкурентні переваги і стратегічну стійкість бізнесу [6].

Специфічною складовою внутрішнього брендингу компанії можна вважати впровадження інноваційних систем корпоративного управління на основі комп'ютерних технологій, включаючи ERP-системи (Enterprises Resource Planning, ERP).

Інформаційні технології – унікальний інноваційний засіб управління інформацією, що допомагає керівникам, конструкторам, інженерам, технологам, фінансистам, юристам та іншим фахівцям управляти усіма даними про роботи, що проводяться, і процеси упродовж усього життєвого шляху організації.

Визначальними мотивами впровадження є бажання оптимізувати облік і контроль на підприємстві, зменшити витрати, оптимізувати управління при територіальному розподілі компанії, забезпечити прозорість для інвесторів, збільшити частку ринку. У той же час зростання автоматизації управління на середніх підприємствах значною мірою стримується такими чинниками, як складність розрахунку реальної вигоди від впровадження, відсутність упевненості в досягненні необхідних результатів, оскільки оцінка результату від впровадження інформаційних технологій набагато складніша, ніж просте зіставлення бажань, витрат і можливостей компанії. Це пов'язано з опосередкованим впливом інформаційних технологій на результати діяльності підприємства, тобто на прибутковість, рентабельність, рівень витрат та ін. [7]. Ці об'єктивні фактори значною мірою ускладнюють ухвалення рішення як про впровадження інформаційних технологій управління в цілому, так і про те, який варіант IT-рішення обрати.

Розвиток більшості підприємств вимагає реалізації стратегії, клієнтоорієнтованої на збільшення ефективності діяльності підприємств значною мірою залежить від зростання клієнтської бази, збільшення лояльності існуючих клієнтів і, як наслідок, збільшення частки послуг, що робляться на ринку [8].

Ще десятиліття тому головною умовою успіху була якість продукції, але сьогодні якість – це норма, конкуренція перемістилася навіть не на рівень цін, а на рівень сервісу, причому дуже якісного, котрий потребує сучасних технологій і підходів. У цих умовах робота з клієнтами стає одним

з найголовніших завдань підприємства. Клієнтоорієнтована бізнес-стратегія стосується маркетингу, реклами, системи продажів, доставки і обслуговування клієнтів, дизайну і виробництва нових продуктів, системи розрахунків із клієнтами та ін. Добре організована система взаємовідносин із клієнтами, наявність зворотного зв'язку дозволяє правильно налаштувати компанію на клієнта, на обслуговування його інтересів.

Як вважають аналітики, у сучасній економіці змінилася піраміда цінностей у стратегії ведення бізнесу. Раніше метою компанії було задоволення потреб клієнтів, а бізнес-стратегія базувалася на «продуктовій» піраміді таких мотивів: наявність продукту (компанія має те, що я хочу); цінність (ціна відповідає моїм очікуванням); зручність (продукт легко отримати і використати); довіра (я упевнений, що продукт надійний і якісний).

Така «продуктова» піраміда цінностей переважає і сьогодні в більшості компаній – метою є створення і просування до клієнта продукту, що має оптимальне співвідношення «ціна/якість». У той же час на сьогодні вищою метою проголошується лояльність, причому взаємна – коли і клієнт лояльний до компанії, і компанія лояльна до клієнта. Сучасна піраміда мотивів повинна виглядати як піраміда «лояльності»: задоволення (мої потреби і запити забезпечені); постійність (компанія діє з огляду на мої інтереси); персоналізація (компанія демонструє, що вона знає мої побажання і йде їм назустріч); злиття (взаємовідносини з компанією будуються на моїх умовах і під моїм контролем).

За оцінками західних аналітиків, близько 80 % доходу компаній забезпечують 20 % її постійних клієнтів; витрати на залучення нового клієнта в середньому в 5 разів більші, ніж на утримання існуючого; щоб продати одиницю товару, менеджеріві з продажу в середньому потрібно більше десяти звернень до потенційних покупців і тільки два-три звернення – до вже існуючих клієнтів; укласти угоду із уже наявним клієнтом у 5–10 разів легше (тобто дешевше); збільшення частки постійних покупців на 5 % приводить до більш ніж 25 % зростання обсягів продажів; зменшення числа клієнтів, що йдуть до конкурентів, на 5 % приводить до збільшення прибутку впродовж року на 25–55 % [9].

Створення дієвої інноваційної системи управління підприємством можливо тільки при комплексному підході, об'єднанні системи збалансованих показників з останніми інноваційними

досягненнями в сфері інформаційних технологій управління – PLM-технологіями. Завдяки впровадженню в життя розробленого алгоритму вирішення проблем вибору інформаційних технологій управління на підприємствах можливим є вибір інформаційних технологій управління і оцінка результативності впливу IT-систем на діяльність підприємства.

Висновки

Існує прямий зв'язок між силою бренду, яка характеризується прихильністю споживачів до торгової марки і якістю менеджменту власника даної марки. Саме якість менеджменту багато в чому зумовлює можливості виконання компанією своїх рекламних обіцянок, без чого не можна побудувати сильний бренд, що володіє довірою споживачів і впливом на них до такого ступеня, що вони готові доплачувати за бренд цінову премію.

Добре відомо, що результативність брендингу залежить від того, наскільки компанії вдалося зробити імідж бренду позитивним. Якщо очікування споживачів не будуть підтверджуватися діями компанії, відповідною роботою її «контактного» персоналу, а якість обслуговування або якість товарів не будуть відповідати заявленим, компанії важко розраховувати на споживчу лояльність як стратегічний актив. У той же час організувати на практиці бізнес таким чином, щоб можна було реалізовувати обіцянки бренду, зберігаючи при цьому конкурентоспроможність і прибутковість, не можна без орієнтації на інновації по всьому ланцюжку створення доданої вартості.

Впровадження ERP-систем, що дозволяють підняти на якісно новий рівень систему внутрішньо фірмового управління і взаємодії з навколишнім середовищем, можна вважати управлінською інновацією, яку активно застосовують західні фірми і найбільш просунуті українські компанії. Фахівці з маркетингу справедливо розглядають використання ERP-систем як реалізацію концепції маркетингового управління компанією на основі комп'ютерних технологій, що дозволяють в реальному режимі часу вирішувати проблему узгодження безлічі бізнес-процесів, виходячи з верховенства запитів покупців.

Здатність підтримувати чітку взаємодію всіх партнерських структур в розподіленій підприємницькій мережі з використанням стандартизованих процедур, функцій і форм, що забезпечу-

ють швидку реакцію фірми на ситуативні зміни, є сьогодні найважливішою конкурентною перевагою незалежно від змісту бізнесу.

Технічна можливість повинна підкріплюватися внутрішнім переконанням людей, які організовують діяльність і виконують розпорядження. Важливо забезпечити готовність персоналу до інноваційних змін в організації як умові досягнення стратегічної стабільності. Особливого значення набуває фактор корпоративної культури, не тільки мотивуючий персонал на безумовне виконання інструкцій, а й стимулює творчу активність команд, реалізують конкретні функції незалежно від їх місця і ролі в структурі функціональних зв'язків організації.

Список використаних джерел

1. Барлоу Дж., Стюарт П. Сервіс, орієнтований на бренд. Нова конкурентна перевага Пер. с англ. М.: Вид. ЗАО «Олімп-Бізнес», 2005.
2. Корзун А.В. Еволюція бренда // Бренд-менеджмент. 2008. № 1 (38). С. 2–9.
3. Домнін В.Н. Брендинг: нові технології в Росії. СПб.: Пітер, 2002. С. 94.
4. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ama.org>
5. Котлер Ф., Келлер К. Маркетинг менеджмент. 12-е изд. СПб.: Питер, 2006. С. 52.
6. Аакер Д., Йохимштайлер Э. Бренд-лидерство: новая концепция брендинга / Пер. с англ. М.: Изд. дом Гребенникова. 2003. С. 21.
7. Хэйг Д. Определение стоимости бренда: что это значит и почему это имеет значение // Бренд-менеджмент. 2008. № 1 (38). С. 10–16.
8. Аакер Д. Создание сильных брендов / Пер. с англ.; 2-е изд. М.: Изд. дом Гребенникова, 2008. С. 24.
9. Войнов И. В. Моделирование экономических систем и процессов. Опыт моделирования ARIS-моделей : монограф. / И. В. Войнов, С. Г. Пудовкин, А. И. Телегин. – Челябинск : Изд. ЮУрГУ, 2002. – 392 с.

References

1. Barlow J., Stuart P. Service, brand orientation. Nova Competitive Relocation / Per. from English M. : View. CJSC Olimp-Business, 2005.
2. Korzun A.V. Brand evolution // Brand management. 2008. No. 1 (38). S. 2–9.
3. Domnin V.N. Branding: new technologies in Russia. St. Petersburg: Peter, 2002.S. 94.
4. [Electronic resource]. – Access mode: <http://www.ama.org>

5. Kotler F., Keller K. Marketing management. 12th ed. St. Petersburg: Peter, 2006.S. 52.

6. Aaker D., Yohimshtayler E. Brand leadership: a new concept of branding / Per. from English M. : Publishing. Grebennikov's house. 2003.S. 21.

7. Haig D. Determining brand value: what it means and why it matters // Brand management. 2008. No. 1 (38). S. 10–16.

8. Aaker D. Creation of strong brands / Transl. from English; 2nd ed. M. : Publishing. Grebennikov's house, 2008.S. 24.

9. Voinov I.V. Modeling of economic systems and processes. The experience of modeling ARIS models: a monograph. / I.V. Voinov, S.G. Pudovkin, A.I. Telegin. – Chelyabinsk: Ed. SUSU, 2002. — 392 p.

Дані про авторів

Чубукова Ольга Юріївна,

д.е.н., професор, завідувач кафедри економічної кібернетики та маркетингу, Київський національний університет технологій та дизайну, м. Київ
e-mail: eckib_knutd@ukr.net

Матвеев Александр Олегович,

студент кафедри економічної кібернетики та маркетингу, Київський національний університет технологій та дизайну, м. Київ
e-mail: matveev.knutd@gmail.com

Данные об авторах

Чубукова Ольга Юрьевна,

д.э.н., профессор, заведующий кафедрой экономической кибернетики и маркетинга, Киевский национальный университет технологий и дизайна, г. Киев
e-mail: eckib_knutd@ukr.net

Матвеев Александр Олегович,

студент кафедры экономической кибернетики и маркетинга, Киевский национальный университет технологий и дизайна, г. Киев
e-mail: matveev.knutd@gmail.com

Data about the authors

Olga Chubukova,

D.E., Professor, Head of Department of Economic Cybernetics and Marketing, Kyiv National University of Technologies and Design, Kyiv
e-mail: eckib_knutd@ukr.net

Alexander Matveev,

Student of the Department of Economic Cybernetics and Marketing Kiev National University of Technology and Design
e-mail: matveev.knutd@gmail.com

Гудвіл крізь призму теорії інтелектуального капіталу

Актуальність теми дослідження – в умовах бурхливого розвитку високих технологій та стрімкого збільшення на ринку наукомістких товарів, індивідуальне лідерство у все більшій мірі стає наслідком ефективного використання унікальних за своєю природою ресурсів нематеріального характеру, серед яких найбільш примітним їх представником є гудвіл.

Метою статті є уточнення економічної сутності та компонентного складу гудвілу, розгляд специфіки його генерації в бізнес–середовищі з позиції основ теорії інтелектуального капіталу.

Методологія проведення роботи – у ході дослідження використано загальнонаукові методи діалектики, порівняння, аналогії, аналізу, синтезу, теоретичного систематизування та узагальнення.

Результати роботи – стаття присвячена дослідженню гудвіла, яке здійснено на підставі узагальнення точок зору вітчизняних та зарубіжних авторів стосовно його економічної сутності, особливостей та складу. Критичний аналіз фахової літератури дозволив розкрити специфічні особливості гудвілу; виявити можливості відходу від його дослідження з позицій бухгалтерського обліку, домінуючих в фаховій літературі; обґрунтувати доцільність подальшого розгляду цього унікального активу нематеріальної природи в контексті теорії інтелектуального капіталу. У зв'язку з цим розглянуто сутність та склад останнього, нелінійний характер взаємодії його компонент, природа утворюваного унаслідок цього синергетичного ефекту.

Висновки – в наданому у статті авторському визначенні економічної сутності гудвілу враховані наступні аспекти вищезгаданої теорії: по–перше, нетотожність категорій «інтелектуальний капітал» та «інтелектуальні активи», що пояснюється складом капіталу, який включає з–поміж іншого ще й ті нематеріальні ресурси, що не є власністю компанії, а відтак, – не можуть бути її активами; по–друге, нелінійна природа взаємодії складових частин інтелектуального капіталу, яка призводить до утворення синергетичного ефекту, а тому має бути представлена в складі гудвілу. Контекст теорії інтелектуального капіталу дозволив внести значущі коригування в формулювання гудвілу, надати аргументовані пояснення на користь справедливості їх здійснення, і в такому вигляді представити підсумкові результати даної роботи.

Ключові слова: гудвіл, ділова репутація, нематеріальні активи, інтелектуальний капітал, людський капітал, організаційний капітал, клієнтський капітал.

ПРИТУЛЯК Н.М.,
КОЗИЙЧУК М.В.

Гудвилл сквозь призму теории интеллектуального капитала

Актуальность темы исследования – в условиях стремительного развития высоких технологий и увеличения на рынке наукоемких товаров, индивидуальное лидерство во все большей мере становится следствием эффективного использования уникальных по своей природе ресурсов нематеріального характера, среди которых наиболее приметным их представителем является гудвилл.

Целью статьи является уточнение экономической сущности и компонентного состава гудвилла, рассмотрение специфики его генерации в бизнес–среде с позиции основ теории интеллектуального капитала.

Методология проведения работы – в ходе исследования использованы общенаучные методы диалектики, сравнения, аналогии, анализа, синтеза, теоретического систематизирования и обобщения.

Результаты работы – статья посвящена исследованию гудвилла, которое осуществлено на основе обобщения точек зрения отечественных и зарубежных авторов касательно его экономической сущности, особенностей и состава. Критический анализ тематической литературы позволил раскрыть специфические особенности гудвилла; выявить возможности отхода от его

исследования с позиции бухгалтерского учета, доминирующей в экономической литературе; обосновать целесообразность дальнейшего рассмотрения этого уникального актива нематериальной природы в контексте теории интеллектуального капитала. В связи с этим рассмотрено сущность и состав последнего, нелинейный характер взаимодействия его элементов, природа возникаемого вследствие этого синергетического эффекта.

Выводы – в представленном в статье авторском определении экономической сущности гудвилла учтены следующие аспекты вышеупомянутой теории: во-первых, нетождественность категорий «интеллектуальный капитал» и «интеллектуальные активы», что объясняется составом капитала, который включает помимо всего прочего еще и те нематериальные активы, которые не являются собственностью компании, а потому, – не могут быть ее активами; во-вторых, нелинейная природа взаимодействия составляющих частей интеллектуального капитала, которая приводит к возникновению синергетического эффекта, по причине чего должна быть учтена в составе гудвилла. Контекст теории интеллектуального капитала позволил внести существенные коррективы в формулирование гудвилла, предоставить аргументированные пояснения в пользу справедливости их осуществления, и в таком виде предоставить итоговые результаты данной работы.

Ключевые слова: гудвилл, деловая репутация, нематериальные активы, интеллектуальный капитал, человеческий капитал, организационный капитал, клиентский капитал.

PRITULYAK N.M.,
KOZIYCHUK M.V.

Goodwill through the prism of the theory intellectual capital

The subject of the research – in the context of high technologies rapid development and active growth of the market of high-tech goods, individual leadership is becoming the consequence of the effective use of the unique by their nature non-material resources, among which the most remarkable is goodwill.

The purpose of the article – the purpose of the article is to clarify the economic nature and components of goodwill, the consideration of the specificity of its generation in the business environment from the perspective of the of intellectual capital theory.

Methodology of work – in the article, general scientific methods of dialectics, comparison, analogy, analysis, synthesis, theoretical systematization and generalization were used.

The results of the work – the article is devoted to the study of goodwill, which is carried out on the basis of generalization of the views of Ukrainian and foreign authors in relation to its economic essence, features and composition. Critical analysis of professional literature allowed to reveal the specific features of goodwill; to identify the possibility of switching its consideration from the accounting point of view, that dominates in the professional literature; to justify the expediency of further consideration of this unique asset of non-material nature in the context of the theory of intellectual capital. In connection with this, the essence and composition of the latter, the non-linear nature of the interaction of its components, the nature of the resulting synergistic effect is considered.

Conclusions – according to author's definition of the goodwill economic essence, the following aspects of the aforementioned theory are taken into account: firstly, the non-distinction between the categories of «intellectual capital» and «intellectual assets», which is explained by the composition of capital, which includes, among other things, intangible resources that are not is the property of the company, and therefore – can not be considered as its assets; and secondly, the non-linear nature of the interaction of the components of intellectual capital, which leads to the formation of a synergistic effect, and therefore should be presented as goodwill. The context of the theory of intellectual capital made it possible to make meaningful adjustments to the wording of the goodwill, to provide reasoned explanations in favor of the fairness of their implementation, and in this form present the final results of this work.

Key words: goodwill, business reputation, intangible assets, intellectual capital, human capital, organizational capital, client's capital.

Постановка проблеми. Сучасний етап розвитку економіки характеризується нестабільністю зовнішнього середовища, посиленням конкуренції, скороченням життєвого циклу продуктів та послуг. Підприємствам стає все складніше забезпечувати суттєві економічні переваги лише за рахунок матеріальних та фінансових ресурсів. В умовах бурхливого розвитку високих технологій та стрімкого збільшення на ринку наукоємних товарів, індивідуальне лідерство у все більшій мірі стає наслідком ефективного використання унікальних за своєю природою ресурсів нематеріального характеру, що складають основу так званого інтелектуального капіталу. Про значення даного феномену в діяльності сучасних компаній свідчить їх ринкова капіталізація, що іноді в рази перевищує вартість балансових майнових цінностей¹. Така розбіжність між ринковою вартістю та вартістю реальних активів бізнес-структури є ознакою ефективного використання нею своїх інтелектуальних активів.

Нематеріальні активи різноманітні за своїм складом, однак, найбільш примітним їх представником, безумовно є гудвіл, який набуває все більшого значення як в теоретичному, так і практичному аспектах. З позиції теорії, чітко розуміння економічної сутності цього унікального ресурсу, природи його утворення та логіки існування в бізнес-середовищі виступає необхідною умовою свідомого формування фундаментальних основ щодо отримання потенційних економічних переваг комерційною структурою. Стосовно практики господарювання, то під час масштабних змін в складі власників та структури капіталу, обумовлених купівлею/продажем, злиттям, поглинанням компаній, гудвіл виступає вельми значущим фактором їх ціноутворення.

Завдяки своїй капіталізації, досягнутої в результаті ефективності корпоративної системи менеджменту, гудвіл справляє значний вплив на вартість компанії і стає тією її частиною, на яку балансова вартість майнових цінностей відрізняється від їх ринкової вартості. Даний актив, – цілком відчутна величина, яка має реальну цінність, оскільки складається з набору конку-

рентних переваг, що визначають унікальну особливість підприємницької структури і забезпечують можливість отримання нею більш високого, ніж в середньому по галузі, прибутку.

Аналіз ринкової капіталізації провідних високотехнологічних компаній світу, таких як: Microsoft Corp., Intel Corp., Vodafone Group Plc., IBM, Johnson & Johnson Inc., Cisco Systems Inc., Procter & Gamble Co., Google, Coca-Cola Co., GlaxoSmithKline Plc засвідчив, що їхню вартість на 70–90% формують фактори нематеріального характеру, які в системі бухгалтерського обліку та фінансової звітності не представлені.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Посилення ролі нематеріальних активів в досягненні високого потенціалу та перспективності бізнесу робить очевидною необхідність відокремлення гудвілу в якості самостійного об'єкту вивчення. Проте складна, багатокомпонентна природа цього ресурсу ускладнює його ідентифікацію, призводить до появи різноманітних, часто суперечливих трактувань, що негативним чином позначається на розв'язанні питань, пов'язаних з управлінням, обліком, оцінкою гудвілу. В справедливості сказаного переконують багаточисельні наукові праці зарубіжних та вітчизняних дослідників, серед яких варто назвати І.О. Бланка, Бондар М. І., Дибун М.І., Дудина М.Н., Нижегородцева Р.М., Секерина В.Д., Іванова О.Є., Касич А. О., Ковальова В.В., Ковальова Віт.В., Корчмлюка А.І., Литвинчука І.Л., Циганенко Г.В., Ходаківського Є.І., Плотнікову М.Ф., Мосієнко О.В..

Сучасний розвиток ресурсного забезпечення підприємницької діяльності, трансформація участі різних його джерел в процесі ринкової капіталізації, обумовлюють необхідність розгляду гудвілу з урахуванням зрушень, що відбуваються в «комбінації» факторів виробництва на користь тих, які в більшому ступені, ніж матеріальні цінності, забезпечують стійкі ринкові перспективи та унікальні конкурентні переваги бізнесу. Однак навіть в тих нечисленних дослідженнях, де ідентифікація гудвілу здійснюється на основі його співставлення з нематеріальними (знанневими, інформаційними, інтелектуальними) активами компанії, спостерігається дещо вільне використання термінів бази порівняння, їх необґрунтоване застосування, що лише поглиблює проблему невизначеності економічної сутності об'єкту вивчення. Крім того, трактування гудвілу в основному розглядаєть-

¹ Розмір ринкової капіталізації – привід для обговорення. Одні експерти вважають, що інтелектуальний капітал в 3–4 рази перевищує облікову вартість майна високотехнологічної компанії. Інші переконують, що співвідношення інтелектуального капіталу до вартості матеріальних засобів виробництва і фінансового капіталу в таких компаніях знаходиться в межах від 5:1 до 16:1.

ся в сфері бухгалтерського обліку, де необхідність такого дослідження зрозуміла, адже обумовлена наявними проблемами з його відображенням в балансі. Проте, дана категорія – багатозначна і не менш важлива для фінансового менеджменту, оцінки майнового комплексу, для прийняття будь-яких практичних рішень різними учасниками бізнес-відносин, які є користувачами публічної інформації про діяльність підприємства.

Зважаючи на те, що в сучасних умовах господарювання формування ринкової вартості компанії в більшому ступені (а це понад 75% – прим. авт..) обумовлене дією специфічних за своєю природою і формам участі у виробничому процесі факторів.

Метою статті є уточнення економічної сутності та компонентного складу гудвілу, розгляд специфіки його генерації в бізнес-середовищі з позиції основ теорії інтелектуального капіталу.

У ході дослідження використано загальнонаукові методи діалектики, порівняння, аналогії, аналізу, синтезу, теоретичного систематизування та узагальнення.

Виклад основного матеріалу. Гудвіл – далеко не нова, але недостатньо вивчена (а для вітчизняної бізнес-практики ще й досі незвична), категорія. І хоча не існує загальноприйнятого розуміння сутності цього специфічного за своєю природою активу, аналіз фахової літератури дозволяє виділити три основних підходи до її трактування: 1) на підставі алгоритму розрахунку, 2) через сутнісне визначення 3) на основі переліку складових елементів (табл. 1).

Дослідження такого виду нематеріальних активів підприємства як «гудвіл» дозволяє говорити не лише про еволюцію знань щодо його економічної сутності, а й про тривалий (у декілька століть) шлях розвитку і модернізації самої категорії, змістовне наповнення якої змінювалось по мірі розвитку і складності умов ведення бізнесу. Сьогодні загальноновизнаним є факт того, що це – внутрішньофірмовий, прихований ресурс компанії, який, хоча і відрізняється від всіх інших майнових цінностей компанії, але, за своєю суттю, відноситься до виключно важливих і абсолютно ринкових категорій. Про це свідчать сучасні трактування гудвілу, в яких розкриваються наступні його особливості:

- гудвіл є активом, оскільки відповідає його сучасному визначенню. Він створюється в результаті минулих періодів, контролюється економіч-

ним суб'єктом, здатний утворювати економічні переваги у майбутньому. Проте це – реально невідчутний ресурс, який останнім часом складає основу діяльності все більшої кількості підприємницьких структур, адже забезпечує можливість генерування ними додаткового доходу, що позначається на вартісній оцінці компанії і пояснює суттєве та неухильне зростання його значущості;

- гудвіл є комплексною характеристикою бізнес-структури, яка напрацьовується нею роками, поступово; однак він не наводиться в балансі, а знаходить своє відображення в ринковій вартості цінних паперів. (Лише в результаті угод, пов'язаних із злиттям чи купівлею/продажем компанії як цілісного майнового комплексу, з'являються цілком реальні вартісні оцінки, які знаходять своє фінансове відображення в якості гудвілу). Це – багатоаспектний та складний для ідентифікації та оцінки параметр;

- гудвіл є невід'ємним від діяльності компанії фактором; його не можливо передати у тимчасове користування або продати як самостійний об'єкт, оскільки він має цінність лише в контексті економічного суб'єкту, в комплексі із всіма іншими компонентами ресурсної бази останнього;

- гудвіл – більш об'ємна у своєму змістовному наповненні категорія, ніж «ділова репутація», адже охоплює весь спектр унікальних для бізнесу факторів, що впливають на результативність його фінансово-господарської діяльності. В сучасній версії, до компонентного складу цього унікального ресурсу відносять: досвід та знання працівників, їх професійні та особистісні якості, кваліфікацію; ефективність бізнес-процесів; якість продукції (послуг); технологічну культуру та культуру управління; прихильність клієнтів; соціальні та виробничі зв'язки; відповідальність у відносинах із всіма стейкхолдерами; стратегічне розташування компанії; імідж, товарні знаки, фірмові найменування, бренд; бази даних, ноу-хау, секрети виробництва тощо.

Узагальнення цих та інших особливостей гудвілу дає всі підстави стверджувати, що його змістом виступають певні елементи інтелектуального капіталу, чим пояснюється внутрішня структура даного активу, його унікальна спроможність визначати конкурентну позицію компанії на ринку та впливати на формування її вартості.

Хоча до теперішнього часу і не сформувалось однозначного тлумачення категорії «інтелекту-

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Таблиця 1. Тракткування категорії «гудвіл» *

Визначення	Автор/Нормативно-правовий акт
Підхід 1: на підставі алгоритму розрахунку	
Гудвіл – один з видів нематеріальних активів, вартість якого визначається як різниця між ринковою вартістю підприємства як цілісного майнового комплексу і його балансовою вартістю (сумою чистих активів).	Бланк І.О. [1].
Гудвіл – це термін, що використовується для опису перевищення вартості інвестицій в дочірні компанії над балансовою вартістю придбаного капіталу	Р.У. Гібсон, Дж.Р. Френсіс [2, с.167]
Гудвіл – перевищення вартості придбання над часткою покупця у справедливій вартості придбаних ідентифікованих активів, зобов'язань і непередбачених зобов'язань на дату придбання.	П(С)БО 19 «Об'єднання підприємств» [3]
Гудвіл (вартість ділової репутації) – нематеріальний актив, вартість якого визначається як різниця між ринковою ціною та балансовою вартістю активів підприємства як цілісного майнового комплексу, що виникає в результаті використання кращих управлінських якостей, домінуючої позиції на ринку товарів, послуг, нових технологій тощо.	Податковий Кодекс України (ст.14.1.40.) [4]
Гудвіл – це різниця між загальною сумою нематеріальних активів підприємства та ідентифікованих нематеріальних активів. Гудвіл – це залишок, різниця між ринковою вартістю підприємства в цілому та сумою його матеріальних активів та ідентифікованих нематеріальних активів.	Кримов С.М., Анікіна Н.А.[5, с.68]
Підхід 2: через сутнісне визначення	
Гудвіл – це результат більш успішної, ніж у конкурентів, діяльності, який проявляється в перевищенні очікуваного прибутку компанії над середньогалузевою його нормою	О. Шмаленбах [6]
Гудвіл – це переваги, якими наділяє бізнес–структуру популярність, хороша репутація, стабільна клієнтура. Це ймовірність того, що річний прибуток підприємства буде перевищувати прибуток, на який можна розраховувати, виходячи з середнього його рівня на вкладений в цю справу капітал	Х.Е. Сід [7, с.8]
Гудвіл – це сукупність тих елементів бізнесу, які стимулюють клієнтів продовжувати користуватися послугами даного підприємства та які приносять прибуток більший за той, що необхідний для отримання розумного доходу на всі інші активи, включаючи всі інші нематеріальні активи, які можуть бути ідентифіковані і окремо оцінені	Гленн М. Десмонд, Річард Э. Келлі [8]
Гудвіл – це невідчутні додаткові вигоди, зумовлені якістю ведення бізнесу та ефективністю управління, які надають підприємству конкурентні переваги у галузі та можливість отримувати додаткові доходи.	Фаїзова О.Л. [9, с. 387]
Гудвіл поєднує в одну групу активи (технології, високий рівень менеджменту і т.ін.), які відрізняються від звичайних майнових цінностей тим, що не мають достовірних способів оцінки вартості та виділення їх з маси інших активів	Бондар М.І. [10, с. 529]
Гудвіл – це сума, яку покупець компанії готовий заплатити понад балансову вартість його активів	Ходаківський Є.І., Плотнікова М.Ф., Мосієнко О.В. [11, с.169]
Підхід 3: на основі переліку складових елементів	
Гудвіл визначається як «добре ім'я» фірми і включає нематеріальні активи, які складаються з: престижу бізнес–структури, взаємовідносин з клієнтами, місцерозташуванням, номенклатури продукції, що виготовляється тощо.	Стандарт оцінки бізнесу BVS–1 (Business Valuation Standards), прийнятий Американським товариством оцінювачів (American Society of Appraisers) [12, с.16]
Гудвіл – перевага, яку отримує компанія від комплексного управління емоційною привабливістю, якістю продукції, відносинами з партнерами, репутацією керівництва, фінансовими показниками, соціальною відповідальністю та яка є джерелом зростання її ринкової вартості.	Швіндіна Г.О., Кошевець В.В. [13, с.77]
Гудвіл означає сукупність нематеріальних факторів, що розглядаються як єдине ціле, які дозволяють економічному суб'єкту мати певні конкурентні переваги в галузі і завдяки цьому генерувати додаткові доходи. В цю сукупність входять: фірмове найменування компанії, її репутація, технологічна культура, зв'язки з контрагентами, ноу–хау в організації та управлінні, перспективність бізнесу тощо.	Ковалев В.В., Ковалев Вит.В [14, с.133]
Гудвіл виступає фінансовим відображенням нематеріальних активів, до складу яких варто віднести: висококваліфікований менеджмент, накопичений діловий досвід, гарну репутацію, вигідне економіко–географічне положення, добре налагоджену систему збуту продукції та послуг, професійний персонал, якість обслуговування клієнтів, довгострокові контракти та інші компоненти, що впливають на прибутковість та ринкову вартість підприємницької структури	Дудін М.М., Ніжегородцев Р.М., Сєкерін В.Д. [15, с.132]
Гудвілом є репутація, або невлічлива ціна бізнесу, в основі якої гарні відношення з клієнтурою, умовна вартість ділових зв'язків, високий моральний дух і компетентність співробітників, репутація топ–менеджменту, сумлінність в здійсненні підприємницької діяльності, лояльність контрагентів, ділова активність підприємства, прозорість організаційної та фінансової структури тощо.	Калінський О.І. [16, с.197]

*] складено авторами

альний капітал», в багатьох публікаціях його визначають як «колективний мозок», що акумулює наукові та унікальні знання працівників, інтелектуальну власність та накопичений досвід, стосунки й інформаційну структуру, мережі та імідж компанії. Інтелектуальний капітал включається його власниками в господарський та комерційний обіг як найважливіший ресурс і фактор виробництва з метою отримання надприбутку. Він задає темпи і характер оновлення технології виробництва та його продукції, які потім стають головною конкурентною перевагою на ринку. Інтелектуальний капітал – не лише результат вдалих технічних та творчих рішень, це в першу чергу, система капітальних стійких інтелектуальних переваг компанії.

Всі елементи інтелектуального капіталу утворюють певний запас, що має деякий виробничий потенціал, через що їх часто називають фондами інтелектуального капіталу. В процесі їх актуалізації, коли створюється нова вартість і відбувається генерація доходу, елементи інтелектуального капіталу перетворюються на активи. Як зазначав Т. Стюарт, «розум стає майном, коли під впливом вільно діючої сили мозку створюється щось корисне, що має певну форму: перелік відомостей, база даних, опис процесу та ін..» [17, с.54].

Однак не всі інтелектуальні активи є власністю компанії. Виключення становлять особистісні (внутрішні чи неявні) знання («знання в головах у співробітників компанії»), які є набутом індивідууму, його фаховими компетенціями, навичками, здібностями та вміннями. З цих причин інтелектуальний капітал, базовою складовою якого є знання, не можна ототожнювати з інтелектуальними активами, оскільки останні являють собою сукупність майнових цінностей компанії і повністю належать їй на правах власності. Інтелектуальний капітал є більш широким, ніж інтелектуальні активи поняттям, і крім явних (кодифікованих) знань включає ще й приховані (некодифіковані) знання. Проте, доти, доки останні не будуть оприлюднені, висловлені, продемонстровані чи передані, вони є власністю окремої людини і їх неможливо від неї відокремити та передати іншому власнику. Ця частина інтелектуального капіталу не є власністю компанії. Останній не належать знання, які співробітники уносять із собою, коли уходять з компанії. (За оцінками Delphi Group, 42% знань «зачинені» в головах співробітників і лише 24% існують в формалізо-

ваному вигляді – у вигляді паперових документів [18, с. 211]). Під інтелектуальними активами слід розуміти сукупність інформаційно-інтелектуальних ресурсів та продуктів, які мають реальну комерційну цінність для суб'єкту господарювання і можуть бути відчужені від їх розробників.

Сказане вище робить очевидним, що одна група інтелектуальних активів визнається бухгалтерським обліком в складі нематеріальних активів (це: авторські права, комп'ютерні програми, бази даних, товарні знаки, торгові марки, фірмові найменування, права на винаходи, розробки, корисні моделі, промислові зразки тощо), а інша, як об'єкт бухгалтерського обліку, репрезентується гудвілом. Однак останній не обмежується лише вартістю інтелектуальних об'єктів.

Неадитивний характер взаємодії різних частин інтелектуального капіталу обумовлює необхідність виділення в складі гудвілу ще одного елемента, – синергічного ефекту, який утворюється в результаті взаємодії, взаємопідтримки, взаємовпливу всіх складових інтелектуального капіталу. Так, наприклад, за умов, коли підвищуються вимоги споживачів до продукції, загострюється конкурентна боротьба і скорочується життєвий цикл продукту (інакше кажучи, коли відбуваються зміни в клієнтському капіталі), підприємству важливо оновлювати свою продукцію, модернізувати виробничий процес, активно здійснювати інноваційну діяльність, що можливо лише на основі успішного продукування знань, тобто нарощення людського капіталу. Однак модель використання людських ресурсів може бути ефективною тільки в тому випадку, якщо вона ґрунтується на виробничій культурі, яка орієнтована на людину, та існує в умовах творчої атмосфери в колективі, що підкреслює важливість динамічного розвитку організаційного капіталу.

Висновки

Тож, очевидно, що теорія інтелектуального капіталу виступає своєрідною відповіддю на виклик сучасності, який, зокрема, проявляється в актуалізації потреби у формуванні нового розуміння гудвілу. І це об'єктивна закономірність процесу розвитку науки, в т.ч. і фінансової, де кожна наступна теорія не відкидає, не перекидає попередні; а навпаки, акумулює минулі досягнення, бере їх за основу, узагальнює, чим забезпечує можливість відкриття нових горизонтів пізнання істини. Л. Ед-

вінсон і М. Мелоун стосовно цього зазначають: «До кінця поточного десятиліття і в невіддаленому майбутньому сотні тисяч великих і малих компаній в усьому світі візьмуть на озброєння теорію інтелектуального капіталу як засіб виміру, конкретизації та відображення реальної вартості своїх активів. Вони це здійснять тому, що бухгалтерський облік, заснований на інтелектуальному капіталі, дасть їм унікальну можливість комплексного використання всього того, без чого неможлива сучасна економіка динамічних і високотехнологічних корпорацій» [19, с.240].

Тож, в авторській інтерпретації, що базується на теорії інтелектуального капіталу, гудвіл – це незримо присутня в ресурсній базі будь-якої сучасної бізнес-структури та притаманна лише їй унікальна цінність у вигляді вартісного вираження невідображених в бухгалтерському обліку нематеріальних активів інтелектуального капіталу та утворюваного в результаті їх комерційного використання синергетичного ефекту, який проявляється в можливості суттєвого підвищення конкурентоспроможності, ринкової вартості і доходності бізнесу. Позитивними сторонами запропонованого визначення є наступне:

- дозволяє досліджуваний актив небезпідставно розглядати як вартість, що утворюється в результаті функціонування інтелектуального капіталу компанії, який їй належить на правах власності так само, як основний чи оборотний капіталі. Цей аспект дає всі підстави для переконання в необхідності відображення гудвілу в складі інших майнових цінностей компанії, незалежно від наявності чи відсутності корпоративної трансакції. За умов досягнення високого рівня об'єктивності у визначенні величини гудвілу, його репрезентація в публічній звітності сприятиме підвищенню рівня релевантності наведених в ній показників і задоволенню інформаційних запитів всіх стейкхолдерів.

- створює теоретичні основи для конкретизації багатоаспектного складу гудвілу на підставі типологізації інтелектуального капіталу, здійсненої в межах відповідної теорії. По мірі розширення спектру елементів інтелектуального капіталу компанії (коли окрім людського, організаційного, клієнтського капіталів виокремлюють також інноваційний, процесний, соціальний, партнерський, ідеологічний та інші його види [20]), відбувається вирішення проблеми ідентифікації ба-

гатоаспектної природи гудвілу, що обумовлює появу таких його видів, як: споживчий гудвіл, виробничий гудвіл, гудвіл розвитку, екологічний гудвіл тощо [21, с.36, 22, с.160].

- ідентифікує гудвіл як актив, який впродовж багатьох років господарювання формується, використовується і знаходиться в розпорядженні будь-якої компанії, постійно проявляється в її ринковій вартості та оцінюється ринком, хоча і не знаходить свого відображення в балансі (винятком є M&A угоди). Гудвіл є невіддільним від компанії, він не може бути від неї відчуженим, і тому, навіть коли, при певних обставинах, все ж таки стає (хоча і пов'язаним із цілісним майновим комплексом), об'єктом купівлі-продажу, він лише переходить до складу іншої компанії, залишаючи внутрішньофірмову природу свого утворення незмінною. Тож, сказане ставить під сумнів справедливість застосування (на противагу внутрішньо створеному гудвілу), такого якого різновиду, як «придбаний» гудвіл [21, с.26], оскільки сам факт M&A угоди не є причиною виникнення даного активу.

- виявляє можливість з'ясування основоположних причин виникнення позитивного чи негативного гудвілу (бедвілу) на підставі вивчення природи утворення позитивного/негативного корпоративного інтелектуального капіталу [20, с.29], що сприятиме можливості змістовного наповнення результатів, отриманих унаслідок застосування суто математичного алгоритму розрахунку величини гудвіла, коли позитивний чи негативний його вид визначаються шляхом порівняння ринкової оцінки компанії з балансовою оцінкою її активів.

- звертає увагу на необхідність розгляду у складі гудвілу, в якості ще однієї базової компоненти, – синергетичного ефекту як результату взаємодії всіх видів інтелектуального капіталу, задіяного в діяльності підприємства. Адже в сучасних підходах до розгляду компонент гудвілу (і те, лише в поодиноких наукових працях з даної тематики [21, с.53–56, 22, с. 167]), мова йде про вартість синергетичного ефекту, що утворюється виключно, в результаті об'єднання компаній. В цьому зв'язку враховується синергізм від поєднання їх промислових і структурних об'єктів, утворення єдиного апарату управління, змін в комбінаціях видів діяльності і т. ін.. Даний ефект розглядають в розрізі трьох напрямів його досягнення, – операційного, фінансового та інвестиційного; в площині дії ли-

ше фізичного та фінансового капіталів, без врахування результатів змін розвитку складових інтелектуального капіталу, які є основою гудвілу.

• дає підстави враховувати, що науково-виробничі, інформаційно-технологічні, маркетингові та інші унікальні активи інтелектуального капіталу компанії, представлені в гудвілі, є необхідним ресурсом для реалізації нововведень, дієвим організаційно-управлінським інструментом підвищення її ринкової вартості та конкурентоспроможності. Проте, ефективність та цінність цих нематеріальних ресурсів не є гарантованими характеристиками даного феномену: вони визначаються і самозростають лише в контексті прогресивного менеджменту компанії. Тобто, гудвіл, як сукупність активів інтелектуального капіталу, перетворюється на реальне джерело ділового успіху підприємницької структури, коли стає об'єктом управління, в результаті чого забезпечується формування, нарощення та ефективне використання його складових. Однак вирішення даного завдання є неможливим без справедливого та адекватного тлумачення досліджуваної категорії, в чому і вбачається практична користь представленого матеріалу.

Список використаних джерел

1. Бланк И.А. Основы финансового менеджмента / И.А. Бланк – Т.1. – 2-е изд, перераб., и доп. – К.: Эльга, Ника-Центр, 2004. – 621 с.
2. Gibson R.W., Francis J.R. Accounting for goodwill – A Study of Permissiveness // Abacus. 1975. Vol. 11. Issue 2. Pp. 167–171.
3. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 19 "Об'єднання підприємств": Наказ Міністерства фінансів України від 07 липня 1999 року № 163 // Офіційний вісник України. – 2010. – №30. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0499-99>
4. Податковий кодекс України: закон України від 02 грудня 2010 року №2755 – VI // Відомості Верховної Ради України – 2011 – №13–14, №15–16, №17. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>
5. Крымов С.М., Аникина Н.А. Гудвилл как инструмент управления стоимостью компании / С.М. Крымов, Н.А. Аникина // Вестник ЮУрГУ. Серия: «Экономика и менеджмент». – 2010. – №26. – С.68–72.
6. Schmalenbach E. Grundlagen dynamischer Bilanzlehre // Forschung. 1919. 13 Jg. Pp. 65–101.
7. Seed H.E. Goodwill as business asset. London: Gee & Co, 1937.
8. Руководство по оценке бизнеса: Пер. с англ. / Гленн М. Десмонд, Ричард Э. Келли. – М.: РОО: Акад. оценки, 1996. – 262 с.
9. Фаїзова О.Л. Роль гудвілу в управлінні вартістю вітчизняного промислового підприємства / О.Л. Фаїзова // Економіка і суспільство – 2017. – Випуск 8. – С.386–390.
10. Бондар М. І. Визнання гудвілу при придбанні підприємства з метою його відображення в обліку / М. І. Бондар // Формування ринкової економіки : зб. наук. пр. / М-во освіти і науки України, ДВНЗ «Київ. нац. екон. ун-т ім. В. Гетьмана»; редкол.: О. О. Беляєв (відп. ред.) [та ін.]. – Київ : КНЕУ, 2010. – Вип. 24. – С. 528–536.
11. Ходаківський Є.І., Плотнікова М.Ф., Мосієнко О.В. Гештальти гудвілу в корпоративному управлінні підприємств / Є.І. Ходаківський, М.Ф. Плотнікова, О.В. Мосієнко // Інтелект XXI. – 2017. – №6. – С.168–171.
12. Иванов А.Е., Матвийшина Е.М. Анализ современных методов оценки деловой репутации / А.Е. Иванов, Е.М. Матвийшина // Вестник ЮУрГУ. Серия: «Экономика и менеджмент». – 2009. – №21. – С.16–21.
13. Швїндіна Г.О., Кошевець В.В. Ділова репутація як показник ефективності функціонування організації / Г.О. Швїндіна, В.В. Кошевець // Вісник Сумського державного університету. Серія Економіка. – 2011. – №2. – С.75–79.
14. Ковалев В.В., Ковалев Вит.В. О гудвилле «собачьем, кошачьем» и не только: к вопросу о надуманных категориях, классификациях и алгоритмах / Ковалев В.В., Вит. В. Ковалев // Вестник СПбГУ. Сер.5. – 2016. – Вып.4. – С.124–153.
15. Дудин М.Н., Нижегородцев Р.М., Секерин В.Д. Развитие предпринимательской структуры путем повышения капитализации гудвилла / М.Н. Дудин, Нижегородцев Р.М., В.Д. Секерин // Вестник Пермского университета. Серия: Экономика. – 2016. – Вып.1(28). – С.129–135.
16. Калинин О.И. Анализ основных методик экономической оценки стоимости гудвилла / О.И. Калинин // Вестник Ставропольского государственного университета – 2011. – №75 – С.196–204.
17. Стюарт Т. Интеллектуальный капитал. Новый источник богатства организации / Пер. с англ. – М.: Поколение, 2007. – 368с. С.54.
18. Построение системы управления знаниями на предприятии: учебное пособие / В.А. Дресвянников. – М.: КНОРУС, 2008. – 344с.

19. Edvinsson L., Malone M.S., Intellectual Capital: Realizing Your Company's True Value by Finding Its Hidden Brainpower. N.Y.: Harper Business, 1997.

20. Притуляк Н.М. Класифікація інтелектуального капіталу – методологічний аспект внутрішньофірмового управління / Н.М. Притуляк // Економіка України. – 2015. – №10 (647). – С.23–32.

21. Гудвил: синергетическая сущность, оценка, учет, анализ: монография / А.Е. Иванов, Н.А. Соколова, Н.В. Генералова, Е.Ю. Саломатина; под науч. Ред. Е. Иванова. – М.: РИОР: нфра–М, 2017. – 227 с.

22. Пилипенко Л.М. Система публічної звітності корпорацій в умовах постіндустріальної економіки: дис. ... доктора екон. наук: 08.00.09 / Пилипенко Любомир Миколайович. – Львів, 2016. – 466 с.

References

1. Blank Y.A. Osnovy fyansovoho menedzhmenta / Y.A. Blank – T.1. – 2-e yzd, pererab., y dop. – K.: Zhla, Nyka–Tsentr, 2004. – 621 s.

2. Gibson R.W., Francis J.R. Accounting for goodwill – A Study of Permissiveness // Abacus. 1975. Vol. 11. Issue 2. Pp. 167–171.

3. Polozhennia (standart) bukhhalterskoho obliku 19 «Obiednannia pidpriemstv»: Nakaz Ministerstva finansiv Ukrainy vid 07 lypnia 1999 roku № 163 // Ofitsiyni visnyk Ukrainy. – 2010. – №30. – [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0499-99>

4. Podatkovi kodeks Ukrainy: zakon Ukrainy vid 02 hrudnia 2010 roku №2755 – VI // Vidomosti Verkhovnoi Rady Ukrainy – 2011 – №13–14, №15–16, №17. – [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>

5. Крымов S.M., Anykina N.A. Hudvill kak ystrument upravleniya stoymostiu kompaniy / S.M. Крымов, N.A. Anykina // Vestnyk YuUrHU. Seryia: «Экономика y menedzhment». – 2010. – №26. – С.68–72.

6. Schmalenbach E. Grundlagen dynamischer Bilanzlehre // Forschung. 1919. 13 Jg. Pp. 65–101.

7. Seed H.E. Goodwill as business asset. London: Gee & Co, 1937.

8. Rukovodstvo po otsenke byznesa: Per. s anhl. / Hlenn M. Desmond, Rychard Э. Kelly. – M.: ROO: Akad. otsenky, 1996. – 262 s.

9. Faizova O.L. Rol hudvilu v upravlinni vartistiu vitchyznianoho promyslovoho pidpriemstva / O.L. Faizova // Ekonomika i suspilstvo – 2017. – Vypusk 8. – С.386–390.

10. Bondar M. I. Vyznannia hudvilu pry prydbanni pidpriemstva z metoiu yoho vidobrazhennia v obliku / M. I. Bondar // Formuvannia rynkovoї ekonomiky : zb. nauk.

pr. / M–vo osvity i nauky Ukrainy, DVNZ «Kyiv. nats. ekon. un–t im. V. Hetmana»; redkol.: O. O. Bieliaiev (vidp. red.) [ta in.]. – Kyiv : KNEU, 2010. – Vyp. 24. – S. 528–536.

11. Khodakivskiy Ye.I., Plotnikova M.F., Mosiienko O.V. Heshtalty hudvilu v korporatyvnomu upravlinni pidpriemstv / Ye.I. Khodakivskiy, M.F. Plotnikova, O.V. Mosiienko // Intelekt KhKhI. – 2017. – №6. – S.168–171.

12. Yvanov A.E., Matvyishyna E.M. Analiz sovremennykh metodov otsenky delovoi reputatsyy / A.E. Yvanov, E.M. Matvyishyna // Vestnyk YuUrHU. Seryia: «Экономика y menedzhment». – 2009. – №21. – S.16–21.

13. Shvindina H.O., Koshevets V.V. Dilova reputatsiia yak pokaznyk efektyvnosti funktsionuvannia orhanizatsii / H.O. Shvindina, V.V. Koshevets // Visnyk Sumskoho derzhavnoho universytetu. Seriia Ekonomika. – 2011. – №2. – S.75–79.

14. Kovalev V.V., Kovalev Vyt.V. O hudvyll «sobachem, koshachem» y ne tolko: k voprosu o nadumannyykh katehoryakh, klassyfykatsiyakh y alhorytmakh / Kovalev V.V., Vyt. V. Kovalev // Vestnyk SPbHU. Ser.5. – 2016. – Vyp.4. – S.124–153.

15. Dudyn M.N., Nyzhehorodtsev R.M., Sekeryn V.D. Razvytye predprynimatelskoi struktury putem povysheniya kapytalozatsyy hudvylla / M.N. Dudyn, Nyzhehorodtsev R.M., V.D. Sekeryn // Vestnyk Permskoho unyversyteta. Seryia: Экономика. – 2016. – Vyp.1(28). – S.129–135.

16. Kalynskiy O.Y. Analiz osnovnykh metodyk ekonomicheskoi otsenky stoymosty hudvylla / O.Y. Kalynskiy // Vestnyk Stavropolskoho hosudarstvennoho unyversyteta – 2011. – №75 – S.196–204.

17. Stiuart T. Yntellektualnyi kapytal. Novyi ystochnyk bohatstva orhanyzatsyy / Per. s anhl. – M.: Pokolenye, 2007. – 368s. S.54.

18. Postroyeniye systemy upravleniya znaniyamy na predpriyatyy: uchebnoye posobyе / V.A. Dresviannykov. – M.: KNORUS, 2008. – 344s.

19. Edvinsson L., Malone M.S., Intellectual Capital: Realizing Your Company's True Value by Finding Its Hidden Brainpower. N.Y.: Harper Business, 1997.

20. Prytuliak N.M. Klyasifikatsiia intelektualnoho kapitalu – metodolohichni aspekt vnutrishnofirmovoho upravlinnia / N.M. Prytuliak // Ekonomika Ukrainy. – 2015. – №10 (647). – С.23–32.

21. Hudvyl: synerhetycheskaia sushchnost, otsenka, uchet, analiz: monohrafiya / A.E. Yvanov, N.A. Sokolova, N.V. Heneralova, E.Yu. Salomatyna; pod nauch. Red. E. Ivanova. – M.: RYOR: nфра–M, 2017. – 227 s.

22. Pylypenko L.M. Systema publichnoi zvitnosti korporatsii v umovakh postindustrialnoi ekonomiky: dys. ... doktora ekon. nauk: 08.00.09 / Pylypenko Liubomyr Mykolaiovych. – Lviv, 2016. – 466s.

Дані про авторів

Причуляк Наталія Миколаївна,

к.е.н., доцент, доцент кафедри корпоративних фінансів і контролінгу ДВНЗ, «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»

e-mail: fin_an@ukr.net

Козійчук Марія Вікторівна,

студентка 4-го курсу факультету фінансів, ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»

e-mail: marialaxy@gmail.com

Данные об авторах

Причуляк Наталия Николаевна,

к.э.н., доцент, доцент кафедры корпоративных финансов и контроллинга, ГВУЗ «Киевский национальный экономический университет имени Вадима Гетьмана»

e-mail: fin_an@ukr.net

Козійчук Марія Вікторівна,

студентка 4-го курсу факультета фінансов, ГВУЗ «Киевский национальный экономический университет имени Вадима Гетьмана»

e-mail: marialaxy@gmail.com

Data about the authors

Natalia Pritulyak,

Candidate of Sciences (Economics), associate professor, Associate Professor of the Department of Corporate Finance and Controlling, Kyiv National Economic University Named after Vadym Hetman

e-mail: fin_an@ukr.net

Maria Koziychuk,

student of the 4th course of the Faculty of Finance Kyiv National Economic University Named after Vadym Hetman

e-mail: marialaxy@gmail.com

УДК 655.59

<http://doi.org/10.5281/zenodo.3606306>

ДРОК П.В.,
ГОРДЕЄВ Р.В.

Сучасні тенденції розвитку видавничо-поліграфічної справи

Предметом дослідження є теоретичний аспект становлення сучасних тенденцій розвитку сучасної Української освіти.

Метою дослідження є пошук методів вдосконалення сучасних тенденцій видавничо-поліграфічної справи в контексті розвитку сучасної Української освіти.

Методи дослідження. У роботі застосовано сукупність наукових методів і підходів, у тому числі системний, структурний, порівняльний, факторний, що дозволило реалізувати концептуальну єдність дослідження.

Результати роботи. Визначено особливості реалізації вітчизняної видавничо-поліграфічної справи України та пошук методів вдосконалення.

Галузь застосування результатів роботи. Сучасна Українська освіта.

Висновки. Важливим етапом у видавничій галузі є забезпечення поповнення обігових коштів та пошук інвесторів (спонсорів) з інших сфер бізнесу і з їх допомогою вкладання грошей в українську книжку.

Таким чином головною умовою покращення діяльності видавничої сфери в Україні є впровадження системних засад у видавничо-поліграфічну сферу для формування національного інформаційного простору новітньої України.

Ключові слова: інновації, дисципліни видавничо-поліграфічної справи, інформаційно-комунікаційні технології, освітня діяльність, інформаційна діяльність.

ДРОК П.В.,
ГОРДЕЄВ Р.В.

Современные тенденции развития издательско-полиграфического дела

Предметом исследования является теоретический аспект становления издательско-поли-

графического дела в контексте развития современного Украинского образования.

Целью исследования является поиск методов совершенствования издательско–полиграфического дела в контексте развития современного Украинского образования.

Методы исследования. В работе применена совокупность научных методов и подходов, в том числе системный, структурный, сравнительный, факторный, что позволило реализовать концептуальное единство исследования.

Результаты работы. Определены особенности реализации отечественного издательско–полиграфического дела Украины и поиск методов совершенствования.

Область применения результатов работы. Современная Украинское образование.

Выводы. Важным этапом в издательской отрасли является обеспечение пополнения оборотных средств и поиск инвесторов (спонсоров) из других сфер бизнеса и с их помощью вложения денег в украинскую книгу.

Таким образом главным условием улучшения деятельности издательской сферы в Украине является внедрение системных принципов в издательско–полиграфическую сферу для формирования национального информационного пространства новейшей Украины.

Ключевые слова: инновации, дисциплины издательско–полиграфического дела, информационно–коммуникационные технологии, образовательная деятельность, информационная деятельность.

DROK P.V.,
GORDEEV R.V.

Current trends of development of a publishing and polygraphic case

The subject of the study is the theoretical aspect of the formation of the publishing and printing business in the context of the development of contemporary Ukrainian education.

The aim of the study is to find methods for improving the publishing and printing business in the context of the development of modern Ukrainian education.

Research methods. The paper uses a set of scientific methods and approaches, including systematic, structural, comparative, factorial, which allowed to realize the conceptual unity of research.

Results of work. The peculiarities of realization of the Ukrainian publishing and printing business of Ukraine and search of methods of perfection are determined.

The field of application of the results of work. Modern Ukrainian Education.

Conclusions. An important stage in the publishing industry is to ensure the replenishment of working capital and the search for investors (sponsors) from other areas of business and, with their help, investing in Ukrainian books.

Thus, the main condition for improvement of the publishing industry in Ukraine is the introduction of systemic principles in the publishing and printing sector for the formation of the national information space of the newest Ukraine.

Key words: innovations, disciplines of publishing–printing business, information and communication technologies, educational activity, informational activity.

Вклад основного матеріалу. Події, які вплинули на стан книговидавничої галузі, послідовно розвивалися так:

• у 1990 році, у відповідь на проголошення Україною державного суверенітету, Росія скоротила поставки в республіку товарів, за-

значених нею як стратегічна сировина. Передусім це стосувалося паперу. Через що зупинялася діяльність цілого ряду видавничих груп. Саме тоді творча, наукова і видавнича еліта згрупувавшись і своїм зверненням вирішила привернути увагу державних мужів і громад-

ськості до можливої катастрофи національного книговидавання;

- 5 липня 1991 року, Президія Верховної Ради України прийняла постанову щодо державного захисту книговидавання та преси України в умовах переходу до ринкової економіки, згідно з якою Кабінету Міністрів було доручено передбачити пільгове оподаткування видавництв та торговельних організацій, які видають і реалізують літературу, що виходить українською мовою. Як результат – із січня 1992 року від сплати податку звільнилися такі видавництва, що здійснювали випуск літератури українською мовою та мовами національних меншин, якщо ця література становила не менше 70 відсотків загального їх виробництва [19, с. 112].

Таким мудрим рішенням тодішній Голова Верховної Ради України і майбутній перший Президент суверенної України Л. Кравчук назавжди увійшов в новітню історію українського друкарства, як прозорливий державний діяч, який посправжньому оцінив вагу і значення українського друкованого слова для становлення державності й утвердження української національної ідеї. Однак, своєрідне оновлення новітнього українського книговидавання тривав недовго.

Сформований після виборів нового президента новий склад Кабінету Міністрів скасував цю пільгу для вітчизняних виробництв із 1 січня 1994 року. Українська книга в умовах різкого зменшення державного замовлення, відсутності дотацій та пільг стала економічно не вигідною, а для багатьох видавців – і неможливою [20, с. 210].

Середина 90-х років залишиться в новітній історії безрезультатною боротьбою українського книговидавання за свою спробу виживання і спробами його представників позитивно вирішити це питання через законодавчу владу. У цей час велася непримиренна боротьба і в комісіях парламенту, і в міністерських коридорах, і серед видавців за підготовку правового Закону «Про видавничу справу».

На кінець 90-х років ставало однозначно зрозумілим, що розвиток книговидавничої галузі в державі не розвивається через недосконале законодавство яке потрібно було повністю змінити.

На даний час в Україні в супереч вкрай несприятливому та шкідливому для майбутнього нації законодавству щодо книговидавничої галузі поширюється потужний інтелектуальний рух. Мова йде про те, що на початок третього тисячоліття у нас склався добрий гурт професійно підготовлених і рішуче

налаштованих на працю виконавців і друкарів різних форм власності, які уміло продовжують кращі традиції своїх попередників на книговидавничому ринку, продукуючи немало гарних конкурентоспроможних на європейському рівні книг. Окрім того ці видавці та поліграфісти щораз голосніше заявляють про себе як згуртовану силу яка налаштована незважаючи на протидію певних меншин, відстоюючи професійні державні інтереси щодо захисту української книги в законодавчому плані [4, с. 45].

Незважаючи на економічну нестабільність, в суспільстві існує стабільно високий попит на якісну українську книгу: навчальну, наукову, пізнавальну, довідкову, художню тощо. Задовольнити попит на книги не вдається не стільки через високу ціну, стільки через її географічну недоступність. Постала термінова потреба у створенні під керівництвом державних органів потужної мережі яка б давала можливість «просунути» будь-яке українське видання – від столичного чи обласного виробництва – у великі й малі населені пункти країни. Повсюди відчувається інформаційний вакуум щодо того, хто, де і що видає. В умовах коли переважна більшість масових центральних і місцевих газет практично ігнорують інформацію що надходить звідусіль, а тим більше рецензії на українські книги, виникла необхідність у створенні (чи відновленні) друкованого органу на зразок колишнього «Друга читача», в якому б надавалася державна допомога, а його тематика мала державницький характер [12, с. 62].

За прикладом країн Західної Європи, Україна все більше відчуває вплив щорічного ярмаркового буму в книжковій справі. Вже визначилися чотири центри таких виставок-ярмарків – у Києві, Львові, Одесі і Харкові.

Історія прийняття в Росії безпрецедентних за своїми пільгами протекціоністських законодавчих актів і приведення місцевих законів у відповідність до міжнародних прав переконує що це стало можливим не само по собі, а потребувало напруженої праці чималої групи авторитетних і наполегливих меценатів, видавців і поліграфістів.

Створено різні українські асоціації:

- українська асоціація видавців (об'єднує понад 80 видавництв і видавничих організацій);
- українська асоціація виробників поліграфічної продукції (у складі – 90 юридичних осіб);
- асоціація навчальних видавництв;
- центр сприйняття видавцями української книги;

- асоціація книго розповсюджувачів;
- асоціацію видавців та розповсюджувачів преси;

Для координації зусиль вироблення суспільних позицій цих громадських структур створено Координаційну раду.

Отже, схоже на те, що керівники структур все більше усвідомлюють свою відповідальність, глибше розуміють що лише згрупувавши сили поєднавши наступальність, рішучість і професіоналізм вдається вивести українське книговидання на той рівень якого воно заслуговує.

Економічна криза дійшла до всіх галузей промисловості і, особливо, до видавничої діяльності. Аналізуючи видавничу сферу за період 2010–2012 років аналіз показав погіршення динаміки розвитку, яка характеризується значними перепадами і зменшенням активності на книжковому ринку України. Зменшення фінансування у видавничу справу, вплив ринку поліграфічних видань та набуття видавничо–поліграфічному комплексу характеру з яскраво вираженими регіональними ознаками призвели до розширення номенклатури видань та зменшення їх накладу у окремих видавництвах [4, с. 13].

На сучасному етапі розвитку видавничо–поліграфічної сфери, до неї висуваються жорсткі вимоги, такі, як випуск друкованих засобів масової інформації за технологією «Print–on–demand», тобто в режимі реального часу. Вплив глобальної інформатизації привів до створення нової моделі видавничо–поліграфічного комплексу, а саме комп'ютерно–видавничо–поліграфічні системи та комплекси.

Аналіз книжкового ринку України показує, що книга поступово почала втрачати свою популярність у вигляді: художньо–технічного оформлення, якості та змісту поліграфічних видань тощо, і як результат втрати національної та виховної функції, що спонукає виникненню державотоварних проблем. Однією з причин є інтенсивний розвиток медіатехнологій, що частково створили передумови витіснення друкованих видань. Проте впровадження в Україну комп'ютерно–інтегрованих видавничо–поліграфічних систем і комплексів дозволить забезпечити випуск друкованих видань високої якості у режимі реального часу з використанням сучасних способів друку.

У першу чергу, держава повинна надавати економічну підтримку підприємствам, сприяти розвитку та розповсюджувати україномовну книжку в українській індустрії власної держави. Існує про-

блема, що в Україну імпортують книжковий товар з Росії за значно дешевшу ціну, що зумовлює витіснення української книжки з українського прилавку. Приблизно 70 відсотків ввозиться без оплати мита і податків імпортованої книжкової продукції. Щоб знищити свого конкурента на власному ринку, слід вирішити багато важливих проблем щодо покращення системи кредитування, знаходження спонсорів на видавничі проекти.

Олександр Афонін – Президент Української асоціації видавців, зазначає, що книжкові торговельні мережі перебувають в залежності від російського бізнесу, тому що їхній асортимент продукції складає велику частку провідних російських видавництв і, як правило, в них домінує розважальна, гуманітарна, наукова книги, а також різні підручники для середньої і вищої школи [1, с.45].

Книжкову галузь необхідно розвивати, а для цього потрібно давати кошти видавцям в кредит під доступний відсоток, а також створювати систематично налагоджену систему книгорозвитку щодо різних жанрів, щоб видавець зміг збільшувати обсяги назв видань [2, с.43].

Смартфони мають негативний вплив на сучасного читача, оскільки різко знизилось бажання до читання, проте книга – це продукт матеріальний, що живе вічно і нам потрібно зробити, якомога більше кроків до того, щоб її купував більший відсоток населення.

Для цього необхідно:

- суттєво поповнити бібліотечні фонди, книгарні;
- розробити сайти на кожне видавництво чи поліграфічне підприємство з постійно оновленою каталогізацією нових видань, щоб читач зміг бачити нову інформацію, а не ту сторінку на якій вже рік залишається все без змін, хоча щомісячне поповнення відбуваються у видавництві.

Також необхідно впливати і заохочувати споживачів новою інформацією, книгорозповсюджувачі не повинні сидіти на місці [11, с.35].

На сучасному етапі розвитку видавничо–поліграфічної справи, через надзвичайно високий рівень витрат на підготовку та виготовлення продукції, транспортні витрати, кредиторську заборгованість юридичних осіб друкарських підприємств, стан книговидання швидко змінюється.

В цілому для вирішення видавничих проблем є необхідність:

- створення каталогу книг, що є в наявності та друкуються, як це роблять в Америці;

- захист інформації від утисків влади;
- створення нових робочих місць у видавничо-поліграфічній сфері (в нас, як правило, один редактор працює на посаді і редактора і коректора);
- світоглядне бачення громадянина щодо національності та патріотизму.

Висновки

Підводячи ризику під сказаним вище можна зробити висновки, що є необхідність формування системної класифікації виробничих та соціально-політичних причин, що покращують стан видавничої діяльності в Україні. [10, с.43].

Отже, важливим етапом у видавничій галузі є забезпечення поповнення внутрішніх коштів та пошук спонсорів для вкладання їх в українську книжку.

Таким чином головною умовою покращення діяльності видавничо-поліграфічної справи в Україні є впровадження системних методів у видавничо-поліграфічну діяльність для формування інформаційного простору сучасної історії України.

Список використаних джерел

1. Видавнича справа в Україні. 1991–1996: Бібліографічний покажчик. – К., 1996. – С. 5
2. Дубровіна Л. А. Архівознавство: підруч. для студ. вищ. навч. закладів України / Дубровіна Л. А., Калакура Я. С., Боряк Г. В., Климова К. І., Ляхоцький В. П. – К.: КМ «Академія», 1998. – 316 с.
3. Емышева Е. М. Генеральний регламент – начало законодательного регулирования системы организации управления и делопроизводства II Делопроизводство / Е. М. Емышева. – М.: РГГУ, 2003. – № 1. – С. 103–110.
4. Законодавство в світі книги: шляхи реалізації в Україні рекомендацій Ради Європи: Матеріали Міжнародної конференції. Київ, 21–22 квітня 1997 р. – К., 1998. – 120 с.
5. Законодавство в світі книги: шляхи реалізації в Україні рекомендацій Ради Європи. Матеріали Міжнародної конференції. (Київ, 21–22 квітня 1997 р.) – К., 1998. – 120 с.
6. Законодавчі та нормативні документи України у сфері інформаційної, видавничої та бібліотечної справи: Тематична добірка: У 2 ч. Ч. 2. Правове регулювання у сфері видавничої та бібліотечної справи. – К., 2000. – 234 с.
7. Законодавчі та нормативні документи України у сфері інформаційної, видавничої та бібліотечної справи. Тематична добірка: У 2 ч. Ч. II. Правове регулювання у сфері видавничої та бібліотечної справи. – К., 2000. – 234 с.
8. Ковальський Н. П. Источники по социально-экономической истории Украины XV–XVIII вв.: Структура

источниковой базы / Н. П. Ковальский. – Днепропетровск, 1982. – 69 с.;

9. Національна книга: нинішній стан, його причини, наслідки і перспективи. – К., 2000. – 16 с.

10. Палеха Ю. І. Історія діловодства (документознавчий аспект): навч. посіб. / Палеха Ю. І, Леміш Н. О. – Київ: Ліра-К, 2011. – С. 84–123.

11. Про захист національного ринку книговидавництва: Матеріали слухань у Комітеті Верховної Ради України з питань культури і духовності. – К., 2000. – 115 с.

12. Родик К. Невивчені уроки Ситіна або «гоголізація» триває. / Родик К. // – К., 2000. – 174 с.

13. Рубан Г. За дальше удосконалення стилю роботи державного і господарського апарату / Г. Рубан // Наук. – інформ. бюл. Архів, упр. УРСР. – 1964. – №5, – С. 17–21.

14. Тимошик М. Її величність – книга / Тимошик М. – К., 1999. – 308 с.

15. Тимошик М. Тенденції сучасного українського книговидавництва / Тимошик М. // Вісник Книжкової палати. – 2001. – № 7.

16. Тимошик М. Українське друкарство у дзеркалі Харківського Міжнародного фестивалю «Світ книги-2001»: набутки, тенденції, проблеми / Тимошик М. // Друкарство. – 2001. – № 3. – С. 4–7.

17. Тимошик М. Ситуація у видавничій справі вийшла з-під контролю держави: післямова до Всеукраїнських загальних зборів видавців, поліграфістів і книгорозповсюджувачів / Тимошик М. // Друкарство. – 2000. – № 4. – С. 4–7.

18. Тимошик М. Ситуація у видавничо-поліграфічній справі вселяє стриманий оптимізм: післямова до Всеукраїнських зборів видавців / Тимошик М. // Друкарство. – 2000. – № 4. – С. 6–8.

19. Тимошик М. Тенденції сучасного українського книговидавництва / Тимошик М. // Вісник Книжкової палати. – 2001. – № 7.

20. Тимошик М. Українське друкарство у дзеркалі Харківського Міжнародного фестивалю «Світ книги-2001»: набутки, тенденції, проблеми // Друкарство. – 2001. – № 3. – С. 4–7.

References

1. Dubrovina L. A. Archival studies: underground. for studio higher tutor institutions of Ukraine / Dubrovina L. A., Kalakura Ya S., Boryak G. V., Klimova K. I., Liahotsky V. P. – К.: КМ «Academy», 1998. – 316 p.
2. Emsheva EM General regulations – the beginning of the legislative regulation of the organization of management and office work II. Clerical work / E. M. Emsheva. – М.: RGGU, 2003. – No. 1. – P. 103–110.

3. Kovalsky N.P. Sources on the socioeconomic history of Ukraine in the XV–XVIII centuries: Structure of the source base / N. P. Kovalsky. – Dnipropetrovsk, 1982. – 69 s.;

4. Legislation in the world of the book: ways of implementing the recommendations of the Council of Europe in Ukraine: Materials of the International Conference. Kyiv, April 21–22, 1997 – K., 1998. – 120 p.

5. Legislation in the world of the book: ways to implement the recommendations of the Council of Europe in Ukraine. Materials of the International Conference. (Kyiv, April 21–22, 1997). – K., 1998. – 120 p.

6. Legislative and normative documents of Ukraine in the field of information, publishing and librarianship. Thematic compilation: At 2 pm Part II. Legal regulation in the field of publishing and library business. – K., 2000. – 234 pp.

7. Legislative and normative documents of Ukraine in the field of information, publishing and librarianship: Thematic compilation: At 2 pm Part 2. Legal regulation in the field of publishing and librarianship. – K., 2000. – 234 p.

8. National Book: Current State, its Causes, Consequences and Prospects. – K., 2000. – 16 s.

9. On the protection of the national market of book publishing: Materials of hearings in the Committee of the Verkhovna Rada of Ukraine on issues of culture and spirituality. – K., 2000. – 115 p.

10. Palekha Yu. I. History of office work (documentary aspect): teaching. manual / Palekha Yu. I., Lemish N. O. – Kyiv: Lira–K, 2011. – P. 84–123.

11. Publishing in Ukraine. 1991–1996: bibliographical index. – K., 1996. – P. 5

12. Rodik K. Uninvolved Sytin's lessons or «gogolization» continues. / Rodik K. // – K., 2000. – 174 pp.

13. Ruban G. For Further Improvement of the Style of the State and Economic Apparatus / G. Ruban // Nauk. – inform bullet Archive, exercise USSR – 1964. – №5, – P. 17–21.

14. Timoshik M. Its Inline – a book / Timoshik M. – K., 1999. – 308 s.

15. Timoshik M. Tengentsii cychasnohogo ukrainkygo ksvogovydannya / Timoshik M. // The History of the Book of Books. – 2001. – No. 7.

16. Timoshik M. The situation in the publishing and printing business inspires restrained optimism: an afterword to the All–Ukrainian Assembly of Publishers / Tymoshyk M. // Printing. – 2000. – No. 4. – P. 6–8.

17. Timoshik M. Trends in contemporary Ukrainian book publishing / Timoshik M. // Book of the Book. – 2001. – No. 7.

18. Timoshik M. Ukpaínske dpykaptvo y dzepkalli Xapkvivkogo Interdistinal Fectival «The Book of the Year

2001»: nabytok, tengden, pobablami / Timoshik M. // Dpykaptvo. – 2001. – No. 3. – С. 4–7.

19. Tymoshyk M. The situation in the publishing business came out of control of the state: an afterword to the All–Ukrainian general meeting of publishers, printers and booksellers / Tymoshik M. // Printing. – 2000. – No. 4. – P. 4–7.

20. Tymoshyk M. Ukrainian printing in the mirror of the Kharkiv International Festival «World Book–2001»: Acquisitions, Trends, Problems // Printing. – 2001. – No. 3. – P. 4–7.

Дані про автора

Дрок Павло Валерійович,

кандидат історичних наук, старший викладач кафедри документознавства, Фінансово–гуманітарного факультету ДВНЗ «Переяслав–Хмельницький ДПУ імені Григорія Сковороди»

e-mail: drok_pavlo@ukr.net

Гордєєв Роман Валентинович,

кандидат технічних наук, викладач кафедри документознавства Фінансово–гуманітарного факультету ДВНЗ «Переяслав–Хмельницький ДПУ імені Григорія Сковороди»

Данные об авторах

Дрок Павел Валерьевич,

кандидат исторических наук, старший преподаватель кафедры документоведения, Финансово–гуманитарного факультета ДВНЗ «Переяслав–Хмельницький ГПУ имени Григория Сковороды»

e-mail: drok_pavlo@ukr.net

Гордєєв Роман Валентинович,

кандидат технических наук, преподаватель кафедры документоведения, Финансово–гуманитарного факультета ДВНЗ «Переяслав–Хмельницький ГПУ имени Григория Сковороды»

e-mail: drok_pavlo@ukr.net

Data about the authors

Pavlo Drok,

Istorichnih of candidate of sciences, Senior vikladach chair dokumentoznavstva Finansovo–gumanitarnogo faculty DVNZ «Pereiaslav–Khmelytskyi DPU imeni Grigoriya Skovoroda»

e-mail drok_pavlo@ukr.net

Roman Gordeev,

Technical of candidate of sciences, vikladach chair dokumentoznavstva, Finansovo–gumanitarnogo faculty DVNZ «Pereiaslav–Khmelytskyi DPU imeni Grigoriya Skovoroda»

e-mail: drok_pavlo@ukr.net

Стимулювання продажу як складова маркетингових комунікацій в діяльності роздрібного підприємства ТОВ «Країна Казок»

У статті розглянуто теоретичні аспекти стимулювання продажів роздрібного підприємства: методи стимулювання збуту, мерчандайзинг, мотивація торгового персоналу. Проведено аналіз особливостей стимулювання продажів на ринку дитячих товарів та виявлено чинники їх привабливості. Проведено аналіз організації та системи стимулювання продажів та запропоновано заходи для вдосконалення діяльності ТОВ «Країна Казок».

Актуальність дослідження полягає у необхідності аналізу ринку дитячих товарів для прийняття рішень щодо збутової діяльності підприємства «Країна Казок» та вдосконалення продажів шляхом покращення маркетингових комунікацій. Необхідно враховувати, що вони є не лише джерелом інформування, а й засобом переконання та впливу на споживачів, сприяння поверненню уваги, врахування психології, сприйняття тексту та графічних зображень, формування асоціацій тощо.

Постановка проблеми. Основна проблематика стимулювання продажу на українському ринку дитячих товарів:

- велика кількість гравців на ринку – мультибрендові мережі, роздрібні магазини та павільйони; розвинута інтернет–торгівля дитячими товарами з нижчими цінами і широким вибором;
- орієнтація на специфічну цільову аудиторію: в основному покупки роблять батьки, але їх вибір корегується бажаннями дітей;
- специфіка просування товарів для дітей щодо необхідності обрання ефективних джерел впливу на покупців при виборі товару.

Постановка мети і завдань дослідження. Метою дослідження є аналіз маркетингової комунікаційної політики на підставі огляду ринку, аналізу маркетингової діяльності для переконання та стимулювання споживача на придбання товарів.

Галузь застосування результатів: торгівля.

Висновки. Для збільшення продажів потрібно привертати увагу за допомогою креативного контенту, розміщення інформації та доводити клієнтам необхідність придбати товар саме цієї компанії. Важливо не тільки залучити клієнтів, а й регулярно підживлювати їх увагу до діяльності компанії, використовуючи ефективні напрями маркетингових комунікацій.

Ключові слова: продаж, стимулювання продажів, лояльність покупців, мерчандайзинг, роздрібна торгівля.

ГЕЙКО М.Є.,
ЧУБУКОВА О.Ю.

Стимулирование продаж как составная маркетинговых коммуникаций в деятельности розничного предприятия ООО «Крайина Казок»

В статье рассмотрены теоретические аспекты стимулирования продаж розничного предприятия: методы стимулирования сбыта, мерчандайзинг, мотивация торгового персонала. Проведен анализ особенностей стимулирования продаж на рынке детских товаров и выявлены факторы их привлекательности. Проведен анализ организации и системы стимулирования продаж и предложены меры по совершенствованию деятельности ООО «Крайина Казок».

Актуальность исследования заключается в необходимости анализа рынка детских товаров для принятия решений по сбытовой деятельности предприятия «Крайина Казок» и совершен-

створення продажів шляхом покращення маркетингових комунікацій. Необхідно враховувати, що вони є не тільки джерелом інформування, але й засобом переконання та впливу на споживачів, що сприяє привертанню уваги, врахування психології, сприйняття тексту та графічних зображень, формування асоціацій та подібного.

Постановка проблеми. Основна проблематика стимулювання продажів на українському ринку дитячих товарів:

- велика кількість гравців на ринку – мультибрендові мережі, роздрічні магазини та павільони; розвинута інтернет-торгівля дитячими товарами з нижчими цінами та широким вибором;
- орієнтація на специфічну цільову аудиторію: в основному покупки роблять батьки, але їхній вибір коригується бажаннями дітей;
- специфіка просування товарів для дітей щодо необхідності вибору ефективних джерел впливу на покупців при виборі товару.

Постановка цілей та завдань дослідження. Метою дослідження є аналіз маркетингової комунікаційної політики на основі огляду ринку, аналізу маркетингової діяльності переконання та стимулювання споживача на придбання товарів.

Область застосування результатів: торгівля.

Висновки. Для збільшення продажів потрібно привертати увагу за допомогою креативного контенту, розміщення інформації та доводити клієнтам необхідність придбати товар саме цієї компанії. Важливо не тільки привертати клієнтів, але й регулярно підтримувати їхню увагу до діяльності компанії, використовуючи ефективні напрями маркетингових комунікацій.

Ключові слова: продаж, стимулювання продажів, лояльність покупців, мерчандайзинг, роздрічна торгівля.

GEYKO M.E.,
CHUBUKOVA O.Y.

Sales stimulating as a component of marketing communications in the activity of the retail enterprise «Krayina Kazok» Ltd

The article deals with theoretical aspects of retail sales promotion: sales promotion methods, merchandising, sales staff motivation. The analysis of peculiarities of sales promotion in the children's goods market is conducted and the factors of their attractiveness are revealed. The analysis of the organization and the system of sales promotion was carried out and measures were proposed for improvement of the activity of «Krayina Kazok» Ltd.

The relevance of the research is the need to analyze the market for baby products to make decisions about the marketing activities of the enterprise «Country Fairy Tale» and improve sales through improved marketing communications. It should be borne in mind that they are not only a source of information, but also a means of persuasion and influence on consumers, promoting attention, psychology, perception of text and graphic images, forming associations and more.

Formulation of the problem. The main issues of stimulating sales on the Ukrainian market of baby goods:

- a large number of players in the market – multi-brand networks, retail stores and pavilions; advanced online trade in baby products with lower prices and a wide choice;
- target-specific targeting: Mostly parents make purchases, but their choices are adjusted by the wishes of the children;
- specificity of promotion of goods for children regarding the need to select effective sources of influence on buyers when choosing a product.

Goal setting and research objectives. The purpose of the study is to analyze marketing communication policy based on market review, to analyze marketing activities to persuade and encourage consumers

to purchase goods.

Scope of application: trade.

Conclusions. To increase sales, you need to attract attention with the help of creative content, information placement and prove to customers that they need to buy the product of this company. It is important not only to attract customers, but also to regularly nourish their attention to the company's activities, using effective marketing communications.

Keywords: sales, sales promotion, customer loyalty, merchandising, retail.

Постановка проблеми. Розглядаючи проблематику стимулювання продажу на українського ринку дитячих товарів, можна зосередитись на декількох основних проблемах, а саме:

- наявність великої кількості гравців на цьому ринку, які працюють в різних сегментах, серед яких мультибрендові національні мережі, традиційні роздрібні магазини, павільйони та ринки. Також динамічний розвиток в останні роки отримала інтернет-торгівля дитячими товарами з більш привабливими цінами і різноманітним вибором, ніж в точках роздрібного продажу.[7] Так, останнім часом власні інтернет-магазини почали відкривати практично всі іграшкові мережі. Їх мають, наприклад, «Будинок іграшок», «Антошка». Пропозиція нижчої ціни в інтернет-магазинах, ніж у традиційному роздробі, приводить до перехоплення аудиторії більш заощадливих покупців з нижчими доходами;

- орієнтація на специфічну цільову аудиторію, що визначає особливості просування товарів на цьому ринку. Незважаючи на те, що в основному покупки в цих магазинах роблять батьки, не можна недооцінювати вплив дітей на батьківський вибір;

- особлива специфіка просування товарів для дітей, зважаючи на необхідність обрання ефективних джерел впливу на покупців при виборі товару та формування різних підходів до окремих товарних груп.

Питання актуальності обумовлене необхідністю аналізу особливостей ринку на якому працює підприємство для прийняття рішень, що стосуються його збутової діяльності шляхом удосконалення елементів маркетингових комунікацій.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Відомі авторитетні автори Дж.Ферні, М.Джер-Нігай, Ф.Котлер, М.Леві, Л.Спарк, Х.Хершген, С.Естерлінг присвятили свої роботи розвитку та підвищенню результативності роздрібної торгівлі. Аналіз характеристик ефективних методів стиму-

лювання продажів детально описаний в роботах Ф.Котлера, Х. Хершгена, В.В. Нікішкіна і ін. На тлі інших прийомів просування товарів вони вигідно відрізняються: по-перше, творчим характером, бо представляють практичні кейси, що застосовують фахівці на практиці; по-друге, оперативністю впливу на споживачів на всіх стадіях життєвого циклу товару. Ф.Котлер вказує, що методи стимулювання – це будь-яка діяльність фірми по поширенню відомостей про переваги свого товару і заохочення цільових споживачів купувати його [2, с. 512]. Проблематика застосування методів маркетингових комунікацій в роздрібній торгівлі розглядається в різних аспектах: методів стимулювання збуту (Рожкова С.В.); стратегічного підходу в роздрібній торгівлі (Баррі Берман, Джоел Р.), основ роздрібної торгівлі (Larry Berger, David Stevenson); футурології інтернет-середовища. Маркетинг послуг(Юдина Н.В.).

Метою цієї статті є аналіз методів маркетингової комунікаційної політики на підставі огляду ринку дитячих товарів, аналізу маркетингової діяльності підприємства та детальної характеристики основних засобів стимулювання збуту, як складової маркетингових комунікацій підприємства з метою підвищення ефективності продажів та збільшення прибутку.

Виклад основного матеріалу. Роздрібна торгівля, як важлива форма реалізації товарів, набула особливого значення для економіки України.

Роздрібна торгівля – це форма продажу товарів кінцевим споживачам в невеликих обсягах через магазини, павільйони та інші пункти мережі роздрібної торгівлі для особистого чи сімейного використання [4, с. 17].

Підприємства роздрібної торгівлі здійснюють реалізацію товарів безпосередньо населенню, а саме фізичним особам. Процес продажу пов'язаний із застосуванням специфічних способів та методик, що властиві для роздрібної торгівлі. Це підштовхує поступове загострення кон-

курентції на українському ринку роздрібно́ї торгівлі дитячими товарами за рахунок розгортання національних мереж, що ведуть боротьбу на девелоперському ринку за об'єкти комерційної нерухомості та за майданчики під будівництво об'єктів торгівлі. Паралельно на ринку з'являються менші гравці, що відкривають один, або кілька магазинів для дітей. Покупець, за якого починається боротьба, стає все більш розбірливим і вимогливим до пропозиції.

Актуальним в цій ситуації стає застосування ефективної системи стимулювання продажів, тобто різних видів маркетингової діяльності, що спрямовані на підвищення цінності товару та стимулювання купівельної активності споживачів, активізацію роботи торгового персоналу і дистриб'юторів.

Методи стимулювання продажів останнім часом набули великої актуальності і інтенсивного розвитку і представляють собою комплекс, який має чотири засоби впливу:

- реклама – будь-яка форма комунікацій, оплачена конкретною особою і призначена для просування товарів, послуг чи ідей;

- паблік рілейшнз (зв'язки з громадськістю) – координовані зусилля по створенню сприятливого уявлення про товар у свідомості населення. Вони реалізуються шляхом підтримки певних програм і видів діяльності, не пов'язаних безпосередньо із продажем товарів: публікації в пресі важливою з комерційної точки зору інформації, «пабліситі» на радіо і телебаченні;

- особисті продажі – усна презентація товару під час особистого спілкування з одним або декількома покупцями з метою здійснення продажу;

- стимулювання збуту – різні види маркетингової діяльності, які на певний час збільшують вихідну цінність товару чи послуги і безпосередньо стимулюють купівельну активність споживачів (наприклад, купони або пробні зразки), роботу дистриб'юторів і торгового персоналу. [2, с. 531]

Кожному інструменту комунікацій: рекламі, особистому продажу, стимулюванню збуту чи паблік рілейшнз, притаманні свої унікальні характеристики і свої види витрат.

Докладно розглянемо стимулювання збуту, як один з елементів маркетингових комунікацій. Даний засіб впливу в наш час набуває активного поширення в Україні і має високу ефективність, як інструмент комунікацій.

Серед найбільш відомих методів стимулювання збуту застосовують: поширення промо-зразків товару, купони, пільгова ціна на декілька упаковок, премія, сувеніри, презентація товару, конкурси, безкоштовний вступ в клуб держателів дисконтних карток, лотерея. [2, с. 412].

Метод інформування та навчання покупця значно підвищує купівельну лояльність і є переходом від звичайних форм стимулювання попиту до прагнення допомогти більш обдуманно зробити покупку [8, с. 17].

Останнім часом набуває поширення надання магазином безкоштовних консультацій спеціалістів за профілем [8, с. 17]. Крім того, надання інформації за допомогою аудіо, відео та електронних засобів може відбуватись в магазині, в приміщенні торгового залу. Великого ефекту очікують від різноманітних довідкових засобів, таких як монітори для демонстрації роликів та повноцінних інформаційних кіосків [8, с. 17]. LCD-монітори, що зараз з'явилися в великих супермаркетах, найближчим часом можуть з'явитися не тільки над касами, а й в торговому залі.

Чудовий ефект для привернення уваги покупців мають власні друковані ЗМІ, що повідомляють про поточні ціни, знижки, розпродажі та подарунки [8, с. 17].

Наукові дослідження доводять, що люди здійснюють покупки в магазинах не тільки тому, що їм необхідно задовольнити свої потреби в їжі, одязі, але і психологічні, що дозволяють отримати задоволення від процесу здійснення покупки. Щоб зробити процес відвідування магазину більш приємним, постійно розширюється перелік додаткових зручностей для покупців і включає в себе ряд таких послуг: організація дитячих куточків, де батьки можуть залишити дітей на час здійснення покупок; комірочки для зберігання речей; парковка; обмін валюти; терміновий друк фотографій; ескалатори; туалетні кімнати [10].

Дослідження компанії "Chain Store Age Executive"(США) показало, що на збільшенню товарообігу магазину на 10–15% в рік, сприяє наявність пос-терміналів, що надають можливість покупцям здійснити безготівкові розрахунки за допомогою пластикових карт [10].

Продаж товарів через інтернет-магазини, як канал роботи з покупцями, поступово став звичайним зручним та вигідним інструментом, який дає можливість заощадити час і придбати товар

дешевше, ніж в магазині. А формат магазинів теж змінюється і набуває іміджу відкритого, мобільного і сучасного партнера.

Успіх торгової компанії залежить від ефективної роботи співробітників, консультантів і може бути досягнутий тільки, якщо працівники зацікавлені в результатах своєї трудової діяльності. Мотивація торгового персоналу через матеріальне заохочення є обов'язковою частиною ведення бізнесу і стимулом до підвищення ефективності роботи. Науковці вважають це одним з небагатьох факторів, що сприяє збільшенню продажів і, відповідно, прибутку. Слід зауважити, що план продажів і програма мотивації повинні бути розроблені настільки ретельно, щоб сприяли отриманню максимального прибутку при мінімальних витратах часу.

При просуванні товарів значну увагу необхідно приділяти мерчандайзингу – комплексу заходів в торговому залі, що спрямований на просування того чи іншого товару, марки, виду чи упаковки, який представляє собою набір технологій для побудови ефективних комунікацій між покупцем і товаром на місцях продажів, що має допомогти покупцям:

- вибрати товар, що рекламується, під час проведеного першої покупки,
- повторно придбати товар даної торгової марки,
- придбати вигідно представлені товари при незапланованій купівлі,
- швидко знайти товар при запланованій покупці,
- познайомитися з новими марками товарів.

Комплекс стимулювання збуту здійснює значний вплив на процес продажів роздрібного торговельного підприємства і, відповідно, відображається на результатах його діяльності.

Проаналізуємо комплекс стимулювання продажів роздрібного магазину «Країна Казок», що знаходиться за адресою м. Київ, вул. Вишгородська, 45–Б / 1 (ж / к «Паркове місто»), на якому було проведено дане дослідження. Магазин «Країна Казок» є спеціалізованим, тобто займається реалізацією товарів дитячого асортименту.

В магазині «Країна Казок» діє самообслуговування – форма продажу, коли покупець має вільний доступ до товарів. В результаті оптимізується час на здійснення покупки і збільшується пропускна спроможність магазину, що впливає на збільшення обсягу реалізації. Покупець може розглянути товар, ознайомитися з інформацією, що міститься на упаковці та ціниці товару.

Функції працівників торгового залу полягають у консультуванні покупців, зручній та презентаційній викладки товарів, контролю за їх збереженням та здійснення розрахункових операцій.

ТОВ «КРАЇНА КАЗОК» для підтримки конкуренції та залучення покупців до торгової мережі використовує методи стимулювання збуту, серед яких пропонуються наступні:

дисконтні картки – один з універсальних і не дуже витратних способів досягнення лояльності покупця, який отримавши дисконтну картку, може заощадити на покупці, а магазин може збільшити свій оборот і прибуток. Вони використовуються для заохочення постійних покупців. Незважаючи на витрати по знижкам, прибуток таких підприємств різко збільшується: відповідно до правила Парето: 20% постійних покупців забезпечують 80% прибутку. Дисконтні картки вручають покупцеві (за покупку на суму понад 500 грн.), які гарантовано забезпечують прихильність клієнта до купівлі товарів саме в цьому магазині.

Перед врученням карти, покупець заповнює анкету, залишаючи свої координати, за якими відбувається розсилка СМС-повідомлень про заходи та акції, що проводяться в магазині. Можливо розповсюджувати такі дисконтні карти в дошкільних дитячих закладах, що знаходяться поруч.

• зниження цін на низько ліквідний товар – стимулювання продажу товару, який через неактуальність колекції та з інших причин не може бути реалізований в розумні терміни.

• надання знижки 10% на день народження дитини, як прагнення продемонструвати увагу і зробити свято дитини незабутнім шляхом надання знижки в день народження. Для отримання знижки достатньо надати свідоцтво про народження дитини.

- разові подарункові акції.
- розповсюдження буклетів.
- ростова лялька – костюмований живий веселий персонаж, який може розповсюджувати рекламні листівки, сувеніри та зразки продукції, фотографуватися з покупцями. Лялька не тільки приймає разову участь в промо-акції, вона повинна сподобатись покупцям та брати участь в різних святкових заходах. Така рекламна ідея вже завоювала визнання і полюбилася споживачам.

• організація дитячих свят (Новий рік, День народження магазину та ін). Зазвичай, невеликі святкові вистави організовують на території ма-

газину, або на вулиці біля входу, із залученням запрошених клоунів та аніматорів. Під час дійства роздаються листівки, а під час конкурсів символічні подарунки.

В «Країні Казок» мотивації персоналу приділяють належну увагу, використовуючи наступні заходи заохочення:

- премії до звичайної оплати праці – додаткова до основної зарплати система оплати, яка може змінюватися. Премії носять цільовий характер і виконують функцію стимулювання до збільшення продажів;
- можливість збільшити або зменшити оклад при проходженні атестації (1 раз в 3 місяці);
- визначення кращого продавця місяці за результатами особистих продажів;
- навчання продавців навичкам продажів при прийомі на роботу (стажування). За необхідності проводяться додаткові навчання для продавців, наприклад, при отриманні новинок товарів та ін.
- індивідуальний підхід до кожного продавця, визначення особистої мотивації для покращення результатів його роботи і застосування цих засобів.

Специфіка торгівлі дитячими товарами полягає в тому, що покупки в дитячих магазинах здійснюють батьки, але вплив дітей на їх вибір не можна недооцінювати. Діти є активними учасниками презентаційних і розважальних заходів, різноманітних акцій, конкурсів чи свят. Це спонукає до продовження заходів, які залучають як найбільше дітей та їх батьків (потенційних покупців) і спрямовані на утримання наявних постійних клієнтів. Крім того, для збільшення продажів і поширення необхідної інформації про магазин, або про товар, можуть бути запропоновані методи стимулювання покупців (купони, конкурси), залучення потенційних покупців через постійних клієнтів («сарафанне радіо»), подальший розвиток дисконтних карток, продажі завдяки розвитку сайту та сторінок в соціальних мережах в Internet («сайтів для мам» та ін.).

Керівництво магазину вважає мотивацію персоналу важливою для розвитку підприємства і застосовує матеріальні і нематеріальні елементи мотивації. Проте, ефективність цих методів на прямому залежить від чітко продуманої системи стимулювання, яка має бути простою та справедливою.

Завдання підвищення лояльності потребує односторонніх дій в трьох напрямках: здійснювати підбір лояльних співробітників, приділяти ува-

гу розвитку навичок персоналу та підвищувати ефективність організації.

Висновки

Стимулюванню продажів в ТОВ «Країни Казок» приділяється велика увага, що складається з різних методів і заходів сприяння вирішенню стратегічних цілей, пов'язаних з удосконаленням діяльності роздрібного підприємства. При цьому, для отримання найбільшого ефекту, потрібно продовжувати застосовувати всі заходи в комплексі. Наприклад, значне збільшення продажів не можливе, якщо викладка товару організована професійно, а персонал не мотивований і не має відповідних навичок. Всі магазини з продажу дитячих товарів повинні шукати свій підхід до «маленьких покупців» і до їх батьків. Незважаючи на те, що, в основному, покупки в магазинах з продажу дитячих товарів роблять батьки, слід враховувати суттєвий вплив дітей на їх вибір. Ефективні види комунікацій повинні здійснюватися за допомогою широкого спектра маркетингових і мерчандайзингових інструментів для досягнення мети динамічного розвитку і зростання.

Список використаних джерел

1. Баррі Берман. Роздрібна торгівля: стратегічний підхід, 8-е видання. / Баррі Берман, Джоел Р. Еванс Видавництво: Вільямс 2003.
2. Котлер. Ф. Маркетинг, менеджмент / Підручник для вузів. Санкт-Петербург: Изд-во «Пітер», 2001. 361 с.
3. Котлер.Ф. Основи маркетингу / під ред. Е. М. Прядив'яної Москва: изд-во «Прогрес», 1991. 790 с.
4. Майкл Леві і Бартон А. Вейтц. Основи роздрібно торгівлі. СПб.: Пітер, 1999 г. 448 с.
5. Рожкова С.В. Методи стимулювання збуту / Московський державний університет економіки, статистики та інформатики. М., 2003. 73 с.
6. Ферні Дж. Принципи роздрібно торгівлі / Ферні С., Мур К., Росія, 2008. 416 с.
7. Юдіна Н.В. Футурологія інтернет-простору. Маркетинг послуг. 2014. № 4 (40). С. 264–277.

References

1. Barry Berman. Retailing: A Strategic Approach, 8th Edition. / Barry Berman, Joel R. Evans Publisher: Williams 2003.
2. Kotler. F. Marketing, Management / Textbook for universities. St. Petersburg: Peter Publishing House, 2001. 361 p.

3. Kotler.F. Fundamentals of Marketing / Ed. EM Previdyanaya Moscow: Progress Publishing House, 1991. 790 p.

4. Michael Levy and Barton A. Weitz. Fundamentals of Retail. St. Petersburg: Peter, 1999. 448 p.

5. Rozhkova S.V Sales promotion methods / Moscow State University of Economics, Statistics and Informatics. M., 2003. 73 p.

6. Ferney J. Principles of Retail / Ferney S., Moore K., Russia, 2008. 416 p.

7. Yudina NV Futurology of the Internet space. Marketing services. 2014. No. 4 (40). Pp. 264–277.

Дані про авторів

Гейко Марія Євгеніївна,

студентка, Київський національний університет технологій та дизайну

e-mail: geiko.maria1208@gmail.com

Чубукова Ольга Юріївна,

д.е.н, професор, завідувач кафедри економічної кібернетики та маркетингу, Київський національний університет технологій та дизайну, м. Київ

e-mail: eckib_knutd@ukr.net

Данные об авторах

Гейко Мария Евгеньевна

студентка, Киевский национальный университет технологий и дизайна

e-mail: geiko.maria1208@gmail.com

Чубукова Ольга Юрьевна,

д.э.н., профессор, заведующий кафедрой экономической кибернетики и маркетинга, Киевский национальный университет технологий и дизайна, г. Киев

e-mail: eckib_knutd@ukr.net

Data about the authors

Maria Geiko,

Student, Kiev National University of Technology and Design

e-mail: geiko.maria1208@gmail.com

Olga Chubukova,

D.E., Professor, Head of Department of Economic Cybernetics and Marketing, Kyiv National University of Technologies and Design, Kyiv

e-mail: eckib_knutd@ukr.net

СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВІ ПРОБЛЕМИ

УДК 330.341

<http://doi.org/10.5281/zenodo.3606331>

ТКАЧУК С.В.,
СТАХУРСЬКА С.А.,
СТАХУРСЬКИЙ В.О.

Корпоративна соціальна відповідальність бізнесу як запорука успішного підприємництва в усіх сферах діяльності

Актуальність дослідження. В умовах глобалізації економіки та інтеграції України у європейський простір все більшого значення набуває впровадження у бізнес практики європейських країн, зокрема реалізація принципів корпоративної соціальної відповідальності (КСВ) як запоруки стабільного розвитку суспільства і держави.

Метою дослідження є аналіз практики впровадження принципів КСВ українськими підприємствами, виявлення проблем та перешкод на шляху реалізації політики КСВ представниками українського бізнесу, формулювання пропозицій щодо подолання існуючих проблем.

Методи дослідження: узагальнення, індукції та дедукції, аналізу та синтезу, графічні методи.

Результати дослідження. Проаналізовані практичні аспекти впровадження політики КСВ в українському бізнесі. Систематизовані головні мотиви впровадження КСВ українськими суб'єктами господарювання та основні причини відмови від такого впровадження. Досліджені аспекти розуміння українськими суб'єктами господарювання сутності КСВ, проаналізована узгодженість цього розуміння із цілями стабільного розвитку, сформульованими мережею UN Global Compact. Виявлені перешкоди на шляху реалізації принципів КСВ та запропоновані шляхи їх подолання.

Висновки. Основними проблемами на шляху впровадження принципів КСВ у діяльність українських компаній є нестача коштів на реалізацію таких заходів та відсутність усвідомлення значимості КСВ як представниками бізнесу, так і споживачами. Серед шляхів подолання проблем впровадження КСВ українськими компаніями можна запропонувати наступні: 1) розроблення системи заходів для стимулювання КСВ з боку держави (матеріальне стимулювання, законодавча база, стимулювання популяризації принципів КСВ, власний приклад); 2) здійснення широкомасштабної пропаганди принципів КСВ; 3) формування нової, соціально-відповідальної свідомості у споживачів (як наслідок другого шляху) та пред'явлення ними попиту на соціально-відповідальну, етичну продукцію.

Ключові слова: корпоративна соціальна відповідальність, цілі сталого розвитку, соціальна відповідальність бізнесу, соціально-відповідальний споживач, пропаганда соціальної відповідальності.

Корпоративная социальная ответственность бизнеса как залог успешного предпринимательства во всех сферах деятельности

Актуальность исследования. В условиях глобализации экономики и интеграции Украины в европейское пространство все большее значение приобретает внедрение в бизнес практики европейских стран, в частности реализация принципов корпоративной социальной ответственности (КСО) как залога стабильного развития общества и государства.

Целью исследования является анализ практики внедрения принципов КСО украинскими предприятиями, выявление проблем и препятствий на пути реализации политики КСО представителями украинского бизнеса, формулирование предложений по преодолению существующих проблем.

Методы исследования: обобщение, индукции и дедукции, анализа и синтеза, графические методы.

Результаты исследования. Проанализированы практические аспекты внедрения политики КСО в украинском бизнесе. Систематизированы основные мотивы внедрения КСО украинскими субъектами хозяйствования и основные причины отказа от такого внедрения. Исследованы аспекты понимания украинскими субъектами хозяйствования сущности КСО, проанализирована согласованность этого понимания с целями устойчивого развития, сформулированными сетью UN Global Compact. Выявленные препятствия на пути реализации принципов КСО и предложены пути их преодоления.

Выводы. Основными проблемами на пути внедрения принципов КСО в деятельность украинских компаний является нехватка средств для реализации таких мероприятий и отсутствие осознания значимости КСО как представителями бизнеса, так и потребителями. Среди путей преодоления проблем внедрения КСО украинскими компаниями можно предложить следующие: 1) разработка системы мероприятий по стимулированию КСО со стороны государства (материальное стимулирование, законодательная база, стимулирование популяризации принципов КСО, собственный пример) 2) осуществление широкомасштабной пропаганды принципов КСО; 3) формирование нового, социально–ответственного сознания у потребителей (как следствие второго пути) и предъявления ими спроса на социально–ответственную, этическую продукцию.

Ключевые слова: корпоративная социальная ответственность, цели устойчивого развития, социальная ответственность бизнеса, социально–ответственный потребитель, пропаганда социальной ответственности.

Corporate social responsibility for business as a guarantee for successful entrepreneurship in all fields of activity

Relevance of research. In the conditions of globalization of economy and integration of Ukraine into the European space, the introduction of business practices of European countries, in particular realization of the principles of corporate social responsibility (CSR) as a guarantee of stable development of society and the state becomes more and more important.

The purpose of this study is to analyze the practice of CSR implementation by Ukrainian enterprises, to identify the problems and obstacles to the implementation of CSR policy by Ukrainian business and to generate proposals of overcoming the existing problems.

Research methods: generalization, induction and deduction, analysis and synthesis, graphical methods.

Results of work. Practical aspects of CSR policy implementation in Ukrainian business are analyzed. The main reasons for CSR implementation by Ukrainian business entities are systematized

and the main reasons for refusing such implementation are discovered. Aspects of understanding of CSR essence by Ukrainian business entities are investigated, consistency of this understanding with the goals of sustainable development formulated by UN Global Compact is analyzed. Obstacles to the implementation of CSR principles are identified and ways to overcome them are proposed.

Conclusions. The main problems in the implementation of CSR principles in the activities of Ukrainian companies are the lack of funds to implement such measures and the lack of awareness of the importance of CSR to both business and consumers. Among the ways of overcoming the problems of CSR implementation by Ukrainian companies are the following: 1) developing a system of measures to stimulate CSR from the state (material incentives, legislative framework, promotion of CSR principles, own example); 2) implementing large-scale CSR principles; 3) formation of a new, socially responsible consciousness among consumers and their demand for socially responsible, ethical products.

Keywords: corporate social responsibility, stable development goals, social responsibility of business, socially responsible consumer, social responsibility promotion.

Постановка проблеми. В умовах глобалізації економіки постає чимало питань щодо впровадження світових та, зокрема, європейських, практик ведення бізнесу українськими суб'єктами господарювання. Поняття корпоративної соціальної відповідальності (КСВ) є відносно новим для національних підприємств, втім дедалі більше гравців ринку запроваджують ті чи інші складові КСВ у своїй діяльності. Існує ряд перешкод на шляху впровадження КСВ у ведення бізнесу, усвідомлення та подолання яких є необхідним кроком для здобуття Україною гідних позицій в міжнародному економічному просторі, її стабільного розвитку, економічного зростання та вирішення соціальних проблем. На сьогодні все ще є багато українських компаній, які не впроваджують принципи КСВ у своїй діяльності, а зпоміж тих, що впроваджують ці принципи, значна частина не має стратегії соціальної відповідальності та бюджету на виконання програм соціальної відповідальності [6]. З огляду на актуальність проблеми та резерви покращання стану питання КСВ на українських підприємствах постає необхідність систематизувати існуючі проблеми та виявити шляхи їх усунення.

Аналіз останніх досліджень та публікацій з проблеми. Згідно аналізу останніх досліджень та публікацій [1 – 9], політика КСВ набуває дедалі більшого поширення серед українських суб'єктів господарювання, динаміка приєднання українських підприємств до глобального договору ООН протягом останніх років є позитивною [3]. На сьогодні багато наукових праць присвячено питанням розвитку КСВ в українському бізнесі, зокрема розглядаються стадії розвитку та етапи впровадження КСВ на підприємствах, а також

структура управління КСВ компанії [9], пропонуються системні заходи з боку держави по сприянню впровадження соціальної відповідальності бізнесу в Україні [4], досліджується зарубіжний досвід соціальної відповідальності та шляхи його реалізації на українському ринку [2]. На основі аналізу останніх досліджень можна зробити висновок, що українські компанії поступово стають на шлях соціально відповідального бізнесу, втім на шляху цього процесу існує багато перешкод, як зі сторони бізнесу, так з боку держави і споживачів. Постає питання виявити ці перешкоди та запропонувати шляхи їх усунення з метою покращення процесу впровадження КСВ українськими суб'єктами господарювання.

Мета статті. Проаналізувати практичні аспекти впровадження принципів КСВ в українському бізнесі та розуміння представниками українського бізнесу поняття КСВ, систематизувати існуючі проблеми, виявити перспективи їх подолання.

Виклад основного матеріалу. Поняття Корпоративної соціальної відповідальності (КСВ) є багатограним, різні автори й організації трактують його по-різному. Загалом, КСВ прийнято розуміти як добровільне ведення бізнесу на таких принципах, які б, окрім прибутку компанії, забезпечили у довгостроковій перспективі добробут суспільства в цілому, кожної окремої людини та навколишнього середовища. Соціальну відповідальність бізнесу в Україні та в світі пов'язують із поняттям стабільного розвитку. Мережа Глобального Договору в Україні, що є офіційним представником глобальної мережі UN Global Compact, визначає 17 цілей сталого розвитку: подолання бідності; подолання голоду; міцне здоров'я; якісна освіта; гендерна рівність; чиста

вода та належні санітарні умови; відновлювальна енергія; гідна праця та економічне зростання; інновації та інфраструктура; зменшення нерівності; сталий розвиток міст та спільнот; відповідальне споживання; боротьба із зміною клімату; збереження морських екосистем; збереження екосистем суші; мир та справедливість; партнерство заради розвитку [1]. У 2008 р. в Україні була створена Експертна організація Центр «Розвиток корпоративної соціальної відповідальності», яка працює за наступними пріоритетними напрямками: КСВ у кризові часи; розвиток освіти; соціальна відповідальність державних органів влади; просування України за кордоном [8]. Дана організація щороку проводить Конкурс кейсів із КСВ, в якому провідні компанії пропонують вирішення кейсів по певному напрямку соціальної відповідальності. Кейси згруповані у відповідності до цілей сталого розвитку, поставлених мережею UN Global Compact. На замовлення Центру «Розвиток КСВ» у 2018 році було проведено дослідження розвитку КСВ в Україні та опубліковані результати досліджень [6]. За результатами опитування станом на 2018 р. 83% українських компаній реалізують у своїй практиці політику КСВ, у 2005 р. % таких компаній становив 76%, а у 2010 р. – 67% (рис. 1).

Окремо досліджувались причини, через які українські суб'єкти господарювання не реалізують принципи КСВ у своїй діяльності (рис. 2). Так, найбільш вагомою причиною відмови (33% респондентів) є матеріальний аспект, відсутність коштів

на впровадження принципів соціальної відповідальності в бізнесі. На другому місці за кількістю відповідей опинились наступні чинники: відсутність усвідомлення проблеми (частина респондентів ніколи не задумувалась над питанням КСВ взагалі, при цьому вони не заперечують цієї проблеми) та відсутність державного стимулювання. 11% респондентів розглядають КСВ як виключно державну функцію, 6% вважають, що реалізація політики соціальної відповідальності стримує розвиток бізнесу, а близько 1% опитаних зазначили, що у їхньому розумінні КСВ є лише черговим маркетинговим прийомом, який не має відношення до реальної користі суспільству [6].

47% компаній, які ще не запровадили політику КСВ у своїй діяльності, усвідомлюють проблему, очевидно, вважають КСВ реальною передумовою стабільного розвитку і готові впроваджувати її принципи, однак не мають матеріальної можливості. 14% респондентів не замислювались над проблемою КСВ, втім не заперечують її важливості, а 26% не бажають впроваджувати КСВ у свій бізнес за тією чи іншою причиною: вважають це функцією держави, вважають КСВ гальмом розвитку бізнесу або фальшем, мають попередній негативний досвід від впровадження КСВ. Ще 13% обрали варіант «Інше» у анкеті опитування (рис. 3).

Таким чином, значна частина компаній (61%) могли б запровадити принципи КСВ у своїй практиці, якби мали матеріальну можливість (47%) та поглибили б розуміння проблеми (14%). Це говорить про роль державного стимулювання КСВ

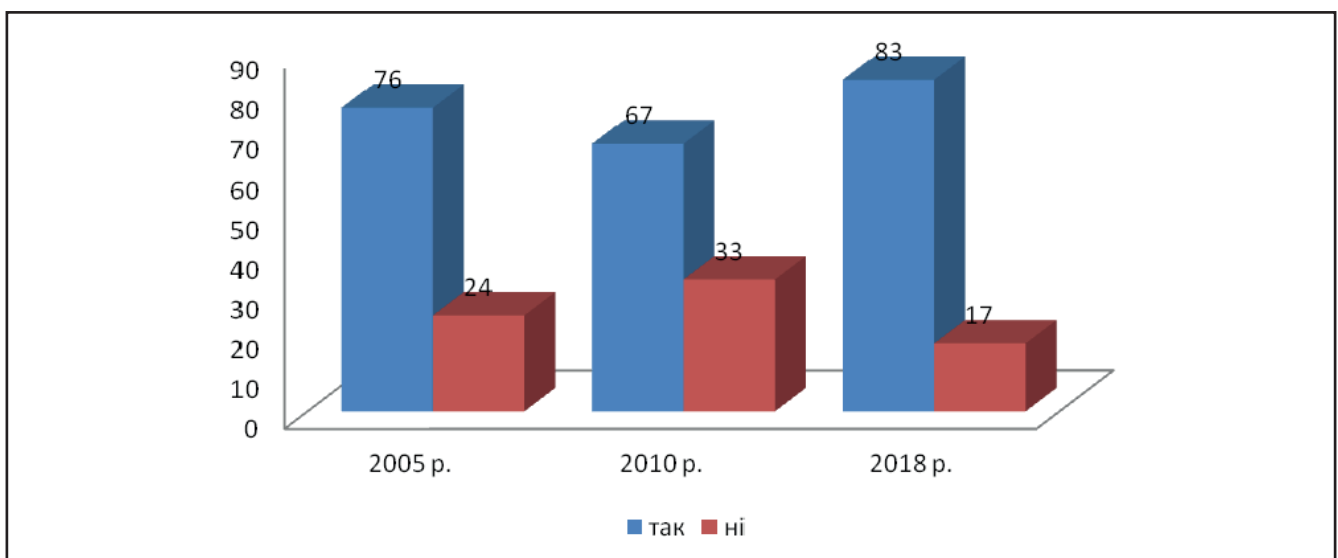


Рисунок 1. Відсоток реалізації принципів КСВ у практиці українських підприємств

Джерело: сформовано авторами за джерелом [6]

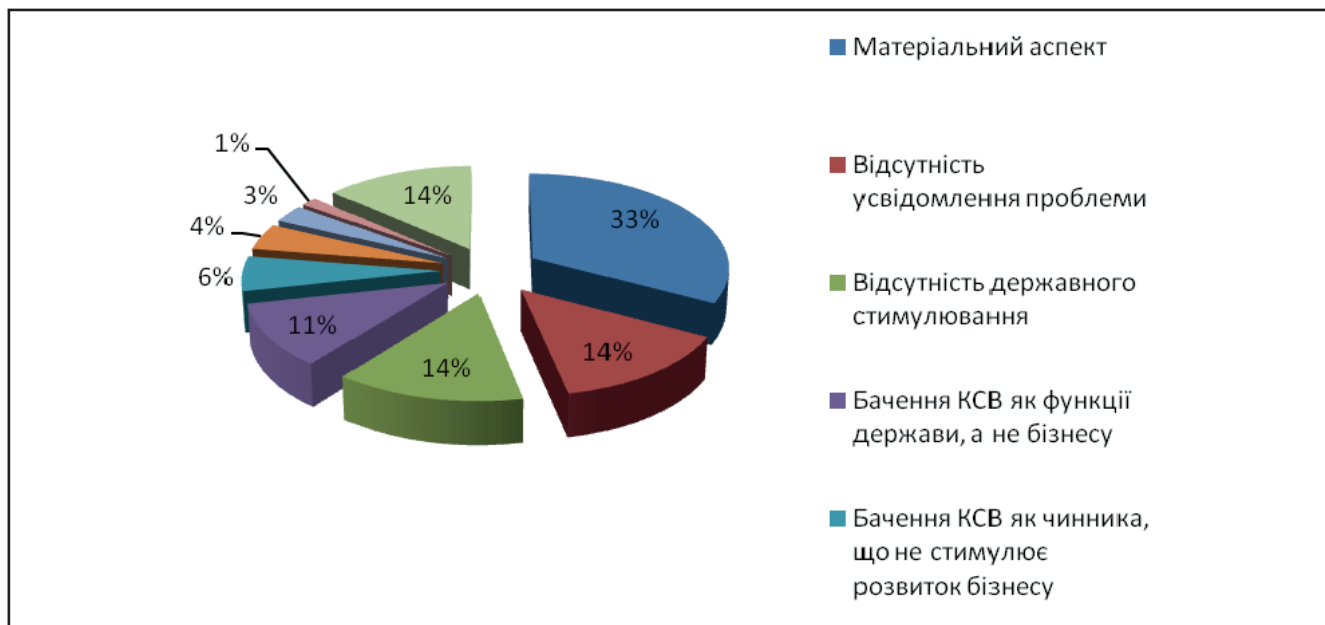


Рисунок 2. Причини, які стримують впровадження принципів КСВ українськими компаніями (2018 р.)

Джерело: сформовано авторами за джерелом [6]

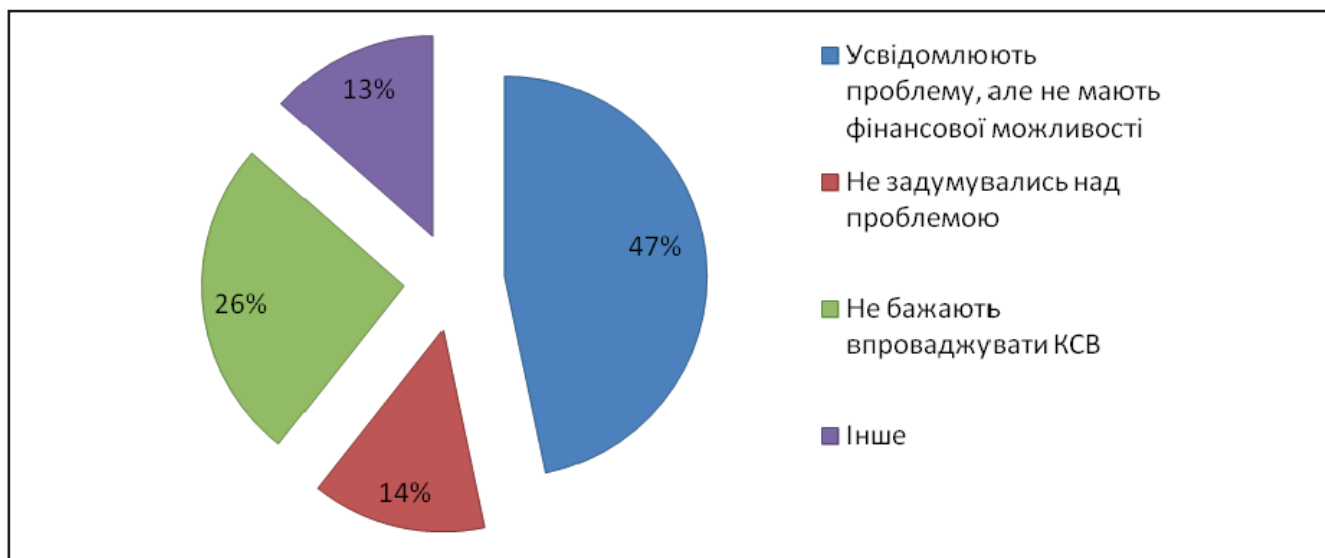


Рисунок 3. Ставлення українських компаній, що не впроваджують КСВ, до поняття КСВ (2018 р.)

Джерело: сформовано авторами за джерелом [6]

та роль просвітницько–пропагандистської діяльності у впровадженні соціально–відповідального бізнесу на українському ринку.

Окремо досліджувались мотиви, якими керувались підприємства, що вже впроваджують практику соціальної відповідальності у своїй діяльності (83% підприємств станом на 2018 р.) (рис. 4).

Так, головною причиною реалізації політики КСВ українськими підприємствами стали моральні міркування. Наступним за значимістю чинником є підвищення репутації та, майже на

рівні із цим, підвищення лояльності персоналу. Очевидно, позитивним є те, що опитані компанії цінують моральні принципи, а також пов'язують КСВ із підвищенням іміджу. Не менш важливим є приділення уваги ставленню персоналу. Таким чином спостерігається переорієнтація свідомості бізнес–представників із філософії отримання прибутку за будь–яких цілей до філософії етичних принципів та глобального маркетингу взаємовідносин (RM–Global, RM–G) як запоруки зміцнення іміджу та здобуття гідних позицій на

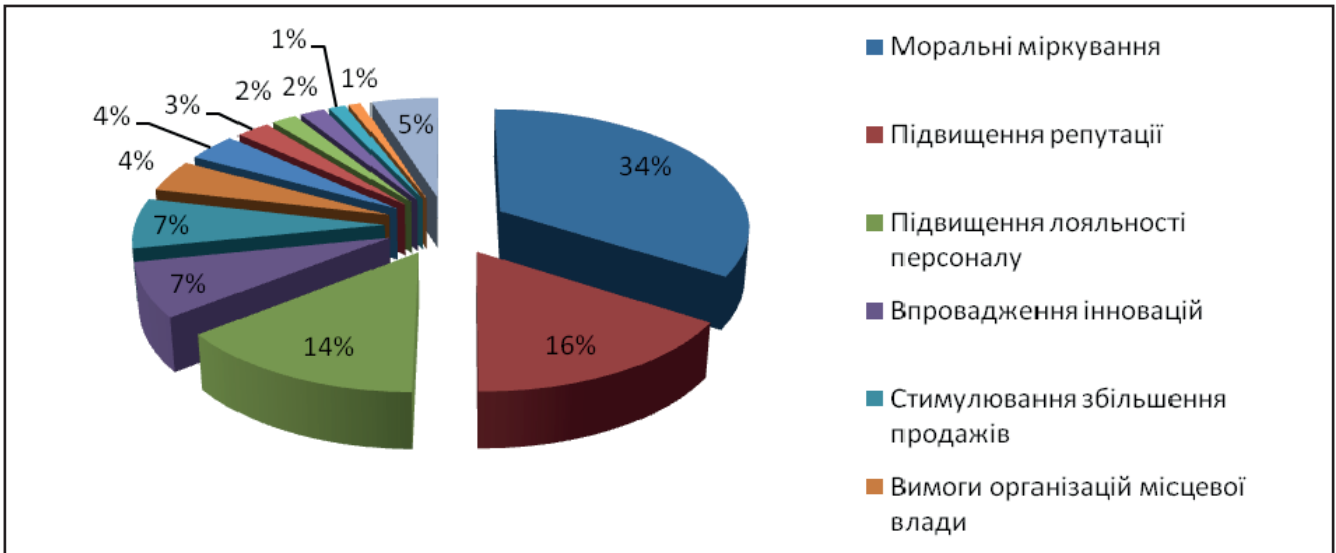


Рисунок 4. Причини впровадження політики КСВ українськими підприємствами (2018 р.)

Джерело: сформовано авторами за джерелом [6]*

* За 100% взяте сумарне значення відсотків відповідей респондентів

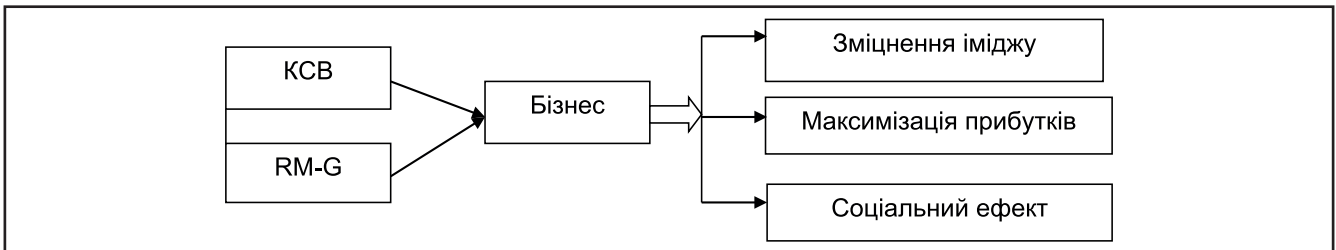


Рисунок 5. Соціально-відповідальна модель ведення бізнесу

Джерело: запропоновано авторами на основі джерел [1–9]

ринку у довгостроковій перспективі (що, звісно, має призвести і до зростання прибутків, і до соціального ефекту) (рис. 5).

Глобальний маркетинг взаємовідносин при цьому слід розуміти як формування взаємовигідних довгострокових відносин із споживачами, персоналом та партнерами. КСВ та RM-G на схемі об'єднані лінією, оскільки в основі маркетингу взаємовідносин також повинні лежати принципи корпоративної соціальної відповідальності.

Розуміння КСВ представниками бізнесу показало, що більшість з них пов'язують дане поняття із розвитком та поліпшенням умов праці персоналу (75,4%), 34% респондентів розуміють КСВ як захист і підтримку прав споживачів та інвестиції в розвиток регіону. Частина респондентів асоціюють соціальну відповідальність із благодійною допомогою та допомогою воїнам АТО (28%), здійсненням екологічних проектів (26,5%), боротьбою з корупцією (23%) та допомогою переселенцям (22%) (рис. 6).

На основі порівняння відповідей респондентів та цілей сталого розвитку, запропонованих мережею UN Global Compact, можна зробити висновок про певний рівень узгодженості розуміння поняття КСВ представниками українського бізнесу та цілями сталого розвитку (табл. 1).

У матриці «благодійна допомога» включає в себе допомогу воїнам АТО та допомогу переселенцям. Якщо проаналізувати відповідність між двома критеріями матриці, стає очевидним, що розуміння поняття КСВ українськими підприємствами майже повністю збігається із першою та другою ціллю сталого розвитку: подолання бідності та голоду. Усвідомлення КСВ як здійснення екологічних проектів забезпечує сім із сімнадцяти цілей сталого розвитку (найбільше серед усіх трактувань КСВ), втім дане трактування належить лише 26,5% опитаних. Ціль «Гендерна рівність» не знайшла явного відображення у результатах опитування респондентів, а «Скорочення нерівності» забезпечується лише в пункті боротьби із корупцією. П'ять із сімнадцяти цілей сталого розвитку за-

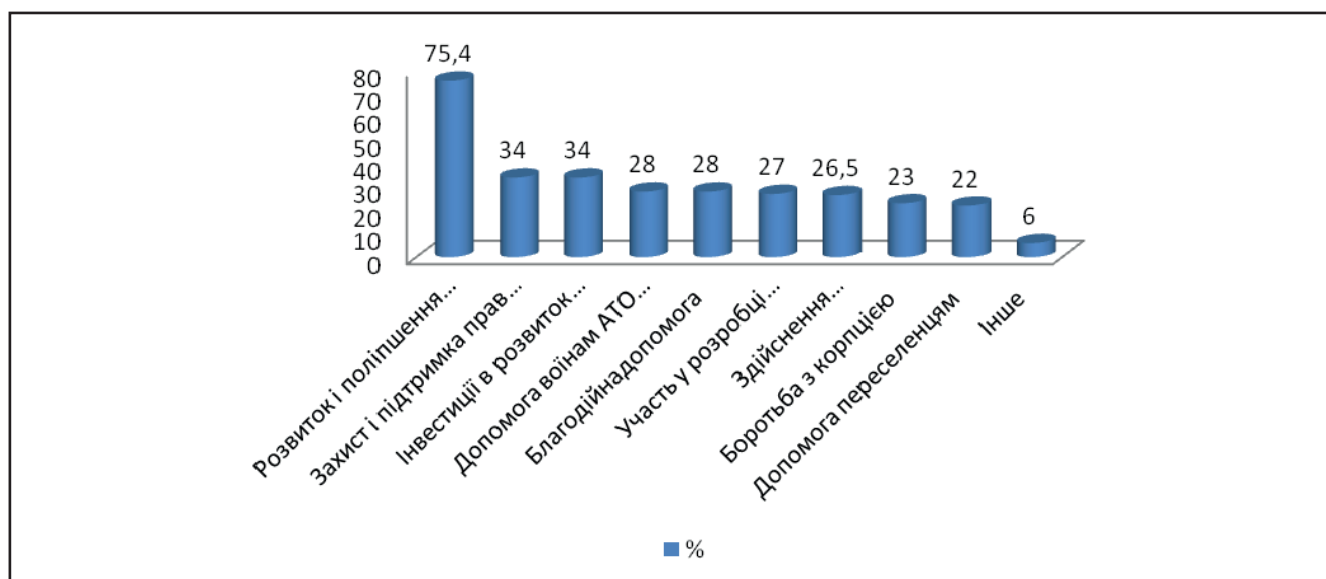


Рисунок 6. Розуміння поняття КСВ представниками бізнесу

Джерело: сформовано авторами за джерелом [6]*

* За 100% взяте сумарне значення відсотків відповідей респондентів

Таблиця 1. Матриця «Розуміння КСВ українськими компаніями/Цілі сталого розвитку»

Розуміння поняття КСВ представниками бізнесу

	Розвиток і поліпшення умов праці персоналу	Захист і підтримка споживачів	Інвестиції в розвиток регіону	Благодійна допомога	Здійснення екологічних проєктів	Боротьба з корупцією
Подолання бідності	X	X	X	X		X
Подолання голоду	X	X	X	X		X
Міцне здоров'я і благополуччя	X	X			X	
Якісна освіта	X					
Гендерна рівність						
Чиста вода та належні санітарні умови					X	
Доступна та чиста енергія					X	
Гідна праця та економічне зростання	X					X
Промисловість, інновації та інфраструктура			X			
Скорочення нерівності						X
Сталий розвиток міст та спільнот			X			X
Відповідальне споживання та виробництво					X	
Пом'якшення наслідків зміни клімату					X	
Збереження морських ресурсів					X	
Захист екосистем суші					X	
Мир, справедливість та спільні інститути						X
Партнерство заради стійкого розвитку			X			

Джерело: запропоновано авторами на основі джерел [1,6]

безпечує трактування соціальної відповідальності як розвиток і поліпшення умов праці персоналу, при цьому переважна більшість представників бізнесу надала перевагу саме цьому трактуванню. Втім 59% компаній не впроваджують спеціальних заходів щодо поліпшення умов праці персоналу, а лише дотримуються вимог чинного законодавства [6]. З—поміж тих компаній, які запроваджують такі заходи, більшість здійснює регулярне підвищення зарплати та виплату премій, надають можливість роботи за гнучким графіком та приділяють увагу розвитку й кар'єрному зростанню працівників. Невелика частка компаній має програму балансу «Work / Life». Що стосується екологічної відповідальності, на противагу відносно низького відсотку трактування КСВ з цих позицій, більшість українських компаній станом на 2018 р. впроваджували заходи з охорони довкілля у 2018 р. (близько 65%) за такими напрямками: впровадження енергозберігаючих технологій, сортування та утилізація відходів, зменшення викидів у навколишнє середовище, впровадження програм «зеленого офісу», захист природних ресурсів [6]. Що стосується взаємовідносин із споживачами, то найбільшу увагу українські компанії приділяють підвищенню якості продукції та наданню правдивої інформації про товари (послуги).

В цілому можна зробити висновок про позитивні тенденції у впровадженні політики КСВ в українському бізнесі, втім існує проблема, яка потребує уваги: залишається частина компаній, які не

запроваджують КСВ у свою діяльність. Ці компанії можна умовно поділити на три групи: ті, які хотіли б запровадити КСВ, але не мають фінансової можливості; ті, які просто не замислювались над цим питанням, але не заперечують його важливості; ті, які не бажають впроваджувати КСВ. З огляду на це необхідно удосконалити роботу по розвитку КСВ в українському бізнесі за наступними напрямками: 1) розробити дієву систему заходів державного стимулювання впровадження практики КСВ на підприємствах (це повинно зменшити дію матеріальної перешкоди для компаній, які бажають впровадити КСВ, однак не мають фінансової можливості); 2) впровадити широкомасштабну інформаційно-пропагандистську програму КСВ, зокрема у розрізі цілей сталого розвитку (соціальна реклама, PR-заходи, висвітлення інформації в блогах тощо): це, з одного боку, зменшить частку компаній, які не замислювались над питанням КСВ, з іншого, впливаючи на свідомість споживачів, підвищить їхню лояльність до компаній, які впроваджують програму КСВ, і таким чином стимулюватиме третю групу підприємств (які не бажають впроваджувати КСВ) переглянути свої позиції. Схематично дані пропозиції подані на рис. 7.

Механізм активізації впровадження принципів КСВ у бізнес пропонується розглядати як взаємодію чотирьох компонентів, умовно назвемо їх за першими літерами англійських слів:

1. А (administration) – органи державної влади та місцевого самоврядування – їх завдання що–

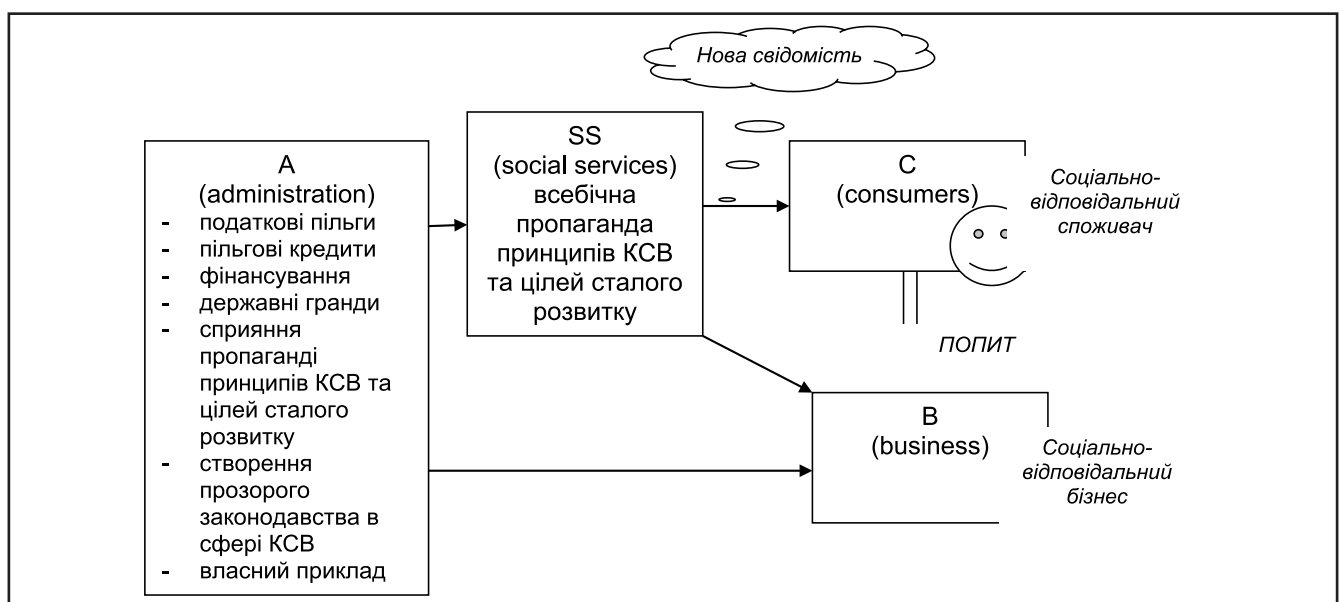


Рисунок 7. Механізм активізації впровадження принципів КСВ у бізнес

Джерело: запропоновано авторами на основі джерел [1–9]

СОЦІАЛЬНО–ТРУДОВІ ПРОБЛЕМИ

до стимулювання впровадження політики КСВ українськими підприємствами можна поділити на такі групи: впровадження матеріального стимулювання підприємств, які у своїй діяльності керуються принципами КСВ; сприяння пропаганді принципів КСВ та цілей сталого розвитку; створення законодавства, яке б регулювало питання впровадження КСВ українськими підприємствами; подання власного прикладу реалізації соціально–відповідальної політики;

2. SS (social services) – соціальні служби – їхнім завданням є всебічна пропаганда принципів КСВ та цілей сталого розвитку. Основними інструментами можуть виступати соціальна реклама (класична) та нативна соціальна реклама, PR–заходи тощо. Мета – інформування про основні принципи КСВ та цілі сталого розвитку, формування нової свідомості, тобто нового, відповідального, ставлення до усіх об'єктів, на які спрямовані цілі сталого розвитку. Причому рекламні кампанії повинні бути спрямовані на дві різні цільові аудиторії і розроблені у відповідності із особливостями кожної. Перша аудиторія – це представники бізнесу (блок В на рис. 7). Ця кампанія буде переважно інформативною та раціоналістичною. Друга цільова аудиторія – споживачі (блок С на рис. 7). Рекламна кампанія, окрім інформаційної функції, повинна мати яскраве «емоційне забарвлення» у поєднанні із раціоналістичними моментами. Повідомлення не обов'язково повинні містити чіткі назви цілей сталого розвитку, зазначені в мережі UN Global Compact, натомість вони повинні стосуватись цих цілей та бути зрозумілими широкій аудиторії;

3. С (consumers) – споживачі – один із найбільш важливих чинників, що може чинити вплив на впровадження принципів КСВ суб'єктами господарювання, адже в умовах ринку споживач диктує умови бізнесу. Механізм досить простий: соціальні служби шляхом впровадження рекламних кампаній впливатимуть на свідомість споживача, формуватимуть нову, соціально–відповідальну, свідомість, при якій споживач буде лояльним до тих компаній, які керуються принципами КСВ у своїй діяльності, буде пред'являти попит на так звані етичні продукти, виготовлені із дотриманням етичних принципів та принципів соціальної відповідальності. За таких умов попит на продукцію інших підприємств повинен знизитись, що стимулюватиме підприємства до впровадження політики КСВ у своїй діяльності;

4. В (business) – представники бізнесу – українські компанії, які, за умови державного стимулювання та під впливом вимог ринку повинні будуть впроваджувати принципи КСВ у своїй діяльності, а також акцентувати увагу на дотриманні таких принципів (на офіційних сайтах, у ЗМІ, за допомогою PR–заходів тощо).

Висновки

У відповідності до мети статті були проаналізовані практичні аспекти впровадження принципів КСВ українськими компаніями, систематизовані існуючі проблеми та запропоновані шляхи їх подолання.

Станом на 2018 р. більше 80% українських компаній при здійсненні діяльності керувались принципами КСВ. Серед тих компаній, які не керувались цими принципами, значна частина відмовилась від їх впровадження через відсутність матеріальної можливості, а також через відсутність поінформованості про поняття КСВ.

Основними проблемами на шляху впровадження принципів КСВ у діяльність українських компаній є наступні: нестача коштів на реалізацію таких заходів; відсутність усвідомлення значимості КСВ. Вагомими перешкодами також можна вважати недостатню поінформованість та недостатній рівень соціальної відповідальності не лише бізнесу, але й споживачів.

Серед шляхів подолання проблем впровадження КСВ українськими компаніями можна запропонувати наступні: 1) з боку держави: матеріальне стимулювання впровадження КСВ; стимулювання пропаганди КСВ; розроблення законодавчої бази; подання власного прикладу; 2) з боку соціальних служб: широкомасштабна пропаганда принципів КСВ та цілей стабільного розвитку; формування нової, соціально–відповідальної свідомості суспільства, зокрема споживачів та представників бізнесу; 3) з боку споживачів: пред'явлення попиту на етичну продукцію, лояльність до соціально–відповідальних компаній.

Список використаних джерел

1. Global Compact Network Ukraine [Електронний ресурс] : [Веб–сайт]. – Режим доступу: <https://globalcompact.org.ua/tsili-stijkogo-rozvytku/>.

2. Колосок А. Зарубіжний досвід соціальної відповідальності бізнесу та перспективи його застосування в Україні / А. Колосок // Економіка й управління національним господарством. – 2015. – № 1. – С. 15–19.

3. Лункіна Т.І. Корпоративна соціальна відповідальність бізнесу в Україні: сучасний стан та напрями вдосконалення / Т. І. Лункіна, І. М. Власюк // *Modern economics*. – 2017. – № 1. – С. 24–30. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/modecon_2017_1_6.

4. Пархоменко О.С. Чинники і напрями розвитку політики корпоративної соціальної відповідальності українських компаній / О. С. Пархоменко // *Ефективна економіка*. – 2014. – № 5. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2014_5_27.

5. Практики КСВ в Україні 2017 / Під ред. Саприкіної М.; Центр «Розвиток КСВ». – К.: 2018. – 88 с. – Режим доступу: http://csr-ukraine.org/wp-content/uploads/2018/05/2017_konkurs_keysov_preview.pdf.

6. Розвиток КСВ в Україні: 2010 – 2018. Укладачі: Зінченко А., Саприкіна М. – К.: Видавництво «Юстон», 2017. – 52 с.

7. Романуха О.М. Розвиток корпоративної соціальної відповідальності в Україні / О. М. Романуха // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2016. – № 2(1). – С. 198–204. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vchnu_ekon_2016_2%281%29_39.

8. Центр «Розвиток корпоративної соціальної відповідальності (КСВ)» [Електронний ресурс] : [Веб-сайт]. – Режим доступу: <http://csr-ua.info/csr-ukraine/%d0%bf%d1%80%d0%be-%d1%86%d0%b5%d0%bd%d1%82%d1%80/>.

9. Шира Н.О. Напрями впровадження системи корпоративної соціальної відповідальності в практику українських підприємств / Н. О. Шира, А. І. Іващенко // *Ефективна економіка*. – 2013. – № 10. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2013_11_57.

References

1. Global Compact Network Ukraine [Elektronnyi resurs] : [Veb-sait]. – Режим доступу: <https://globalcompact.org.ua/tsili-stijkogo-rozvytku/>.

2. Kolosiuk A. Zarubizhnyi dosvid sotsialnoi vidpovidalnosti biznesu ta perspektyvy yoho zastosuvannia v Ukraini / A. Kolosiuk // *Ekonomika u upravlinnia natsionalnym hospodarstvom*. – 2015. – № 1. – С. 15–19.

3. Lunkina T.I. Korporatyvna sotsialna vidpovidalnist biznesu v Ukraini: suchasnyi stan ta napriamy vdoskonalennia / T. I. Lunkina, I. M. Vlasjuk // *Modern economics*. – 2017. – № 1. – С. 24–30. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/modecon_2017_1_6.

4. Parkhomenko O.S. Chynnyky i napriamy rozvytku polityky korporatyvnoi sotsialnoi vidpovidalnosti

ukrainskykh kompanii / O.S. Parkhomenko. // *Efektivna ekonomika*. – 2014. – № 5. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2014_5_27.

5. Praktyky KSV v Ukraini 2017 / Pid red. Saprykinoi M.; Tsentr «Rozvytok KSV». – K.: 2018. – 88 s. – Режим доступу: http://csr-ukraine.org/wp-content/uploads/2018/05/2017_konkurs_keysov_preview.pdf.

6. Rozvytok KSV v Ukraini: 2010 – 2018. Ukladachi: Zinchenko A., Saprykina M. – K.: Vydavnytstvo «Iuston», 2017. – 52 s.

7. Romanukha O.M. Rozvytok korporatyvnoi sotsialnoi vidpovidalnosti v Ukraini / O. M. Romanukha // *Visnyk Khmelnytskoho natsionalnoho universytetu. Ekonomichni nauky*. – 2016. – № 2(1). – С. 198–204. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vchnu_ekon_2016_2%281%29_39.

8. Tsentr «Rozvytok korporatyvnoi sotsialnoi vidpovidalnosti (KSV)» [Elektronnyi resurs] : [Veb-sait]. – Режим доступу: <http://csr-ua.info/csr-ukraine/%d0%bf%d1%80%d0%be-%d1%86%d0%b5%d0%bd%d1%82%d1%80/>.

9. Shyra N.O. Napriamy vprovadzhennia systemy korporatyvnoi sotsialnoi vidpovidalnosti v praktyku ukrainskykh pidpriemstv / N. O. Shyra, A. I. Ivashchenko. // *Efektivna ekonomika*. – 2013. – № 10. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2013_11_57.

Дані про авторів

Ткачук Світлана Валеріївна,

к.е.н., доцент, Національний університет харчових технологій, кафедра маркетингу
e-mail: vinyar@i.ua

Стахурська Світлана Антонівна,

к.е.н., доцент, Національний університет харчових технологій, кафедра економіки праці та менеджменту
e-mail: vinyar@i.ua

Стахурський Валерій Олександрович,

Старший викладач, Національний університет харчових технологій, кафедра маркетингу
e-mail: vinyar@i.ua

Данные об авторе

Ткачук Светлана Валерьевна,

к.э.н., доцент, Национальный университет пищевых технологий, кафедра маркетинга
e-mail: vinyar@i.ua

Стахурская Светлана Антоновна,

к.э.н., доцент, Национальный университет пищевых технологий, кафедра экономики труда и менеджмента

e-mail: vinyar@i.ua

Стахурский Валерий Александрович,

Старший преподаватель, Национальный университет пищевых технологий, кафедра маркетинга

e-mail: vinyar@i.ua

Data about the authors

Svitlana Tkatchuk,

PhD in Economics, associate Professor, National University of Food Technologies, Department of Marketing

e-mail: vinyar@i.ua

Svitlana Stakhurska,

PhD in Economics, associate Professor, National University of Food Technologies, Department of Labor Economics and Management

e-mail: vinyar@i.ua

Valeriy Stakhurskiy,

senior lecturer National University of Food Technologies, Department of Marketing

e-mail: vinyar@i.ua

УДК 338.246.025:622.323

<http://doi.org/10.5281/zenodo.3606340>

БОДЮК А.В.

Ресурсний аспект понять економічної геології

Предмет дослідження – інформаційне відображення геологічних об'єктів та процесів з ними як природних і економічних ресурсів.

Метою написання **статті** є розробка окремих теоретичних положень, за якими економічна геологія трактується як належна до ресурсних наук.

Методологія проведення роботи – метод абстрактно–логічного аналізу (при визначенні системи понять і показників геолого–ресурсної інформації); монографічного аналізу (при застосуванні ресурсного підходу), порівняння та узагальнення (при формуванні висновків і пропозицій).

Результати роботи. Проведенням досліджень геологічної інформації, за літературними джерелами, обґрунтовуються поняття геолого–ресурсної галузі, яку необхідно теоретично і практично розглядати як ресурсологічну, що віддзеркалює ресурсно–економічну сторону корисних копалин, їх родовищ та інших геологічних об'єктів і процесів з ними. Тобто вона досліджує геолого–економічні об'єкти, узагальнено названі нами **требни** природного походження. Родовища корисних копалин розглядаються в якості виробничого ресурсного об'єкта, джерела мінеральної сировини (для подальшого її використання у виробництві промислової продукції). У процесі дослідження геології надр вивчаються геолого–економічні **требни**, тобто відображені змістовно та у певних показниках, родовища корисних копалин як виробничі об'єкти, на предмет експлуатації у подальшій господарській та виробничій діяльності з корисними копалинами; формується інформація для визначення комплексу виробничих (техніко–економічних, економічних, фінансових та інших) показників геологічних підприємств (що здійснюють вивчення надр), гірничих підприємств (що видобувають корисні копалини), переробних підприємств (наприклад, металургійних, вуглетранспортних, енергетичних), належних до об'єктів народної власності.

Висновки – обґрунтовану нами прикладну наукову геолого–ресурсну галузь необхідно теоретично і практично розглядати як належну до ресурсології, що поєднує вивчення та геологічну оцінку і віддзеркалену економічну оцінку надр–ресурсних об'єктів та процесів з ними, тобто природних за походженням і як економічних за користуванням об'єктів. У процесі вивчення надр досліджуються геолого–економічні **требни**, тобто за ознаками: походження як природні об'єкти; за користуванням як економічні об'єкти (корисна копалина видобута може бути товаром, сировиною; родовище експлуатується як виробничий об'єкт) і т.д.; відображені змістовно або в певних показниках, родовища корисних копалин як виробничі об'єкти, на предмет експлуатації у подальшій господарській та виробничій діяльності з корисними копалинами.

Ключові слова: надра, ресурси, **требни**, економічна геологія, надр–ресурсне господарство, показники.

БОДЮК А.В.

Ресурсный аспект понятий экономической геологии

Предмет исследования – информационное отображение геологических объектов и процессов с ними как природных и экономических ресурсов.

Целью написания **статьи** является разработка отдельных теоретических положений, по которым экономическая геология трактуется как принадлежащая ресурсных наук.

Методология проведения работы – метод абстрактно–логического анализа (при определении системы понятий и показателей геолого–ресурсной информации); монографического анализа (при применении ресурсного подхода), сравнение и обобщение (при формировании выводов и предложений).

Результаты работы. Проведением исследований геологической информации, по литературным источникам, обосновываются понятия геолого–ресурсной отрасли, которую необходимо теоретически и практически рассматривать как ресурсологическую, что отражает ресурсно–экономическую сторону полезных ископаемых, их месторождений и других геологических объектов и процессов с ними. То есть она исследует геолого–экономические объекты, обобщенно называемые нами *требнами* природного происхождения. Месторождения полезных ископаемых рассматриваются в качестве производственного ресурсного объекта, источника минерального сырья (для дальнейшего его использования в производстве промышленной продукции). В процессе исследования геологии недр изучаются геолого–экономические *требны*, то есть отражены содержательно и в определенных показателях, месторождения полезных ископаемых как производственные объекты на предмет эксплуатации в дальнейшей хозяйственной и производственной деятельности; полезные ископаемые; формируется информация для определения комплекса производственных (технично–экономических, экономических, финансовых и других) показателей геологических предприятий (осуществляющих изучение недр), горных предприятий (добывающих полезные ископаемые), перерабатывающих предприятий (например, металлургических, углетранспортных, энергетических), принадлежащих к объектам народной собственности.

Выводы – обоснованную нами прикладную научную геолого–ресурсную отрасль необходимо теоретически и практически рассматривать как подлежащую к ресурсологии, сочетающей изучение и геологическую оценку и отражение экономической оценки недро–ресурсных объектов и процессов с ними, то есть природных по происхождению и как экономических в пользовании объектов.

В процессе изучения недр исследуются геолого–экономические *требны*, то есть по признакам: происхождение как природные объекты; за пользованием как экономические объекты (полезная ископаемая добытая может быть товаром, сырьем; месторождение эксплуатируется как производственный объект) и т.д.; отражены содержательно или в определенных показателях, месторождения полезных ископаемых как производственные объекты на предмет эксплуатации в дальнейшей хозяйственной и производственной деятельности с полезными ископаемыми.

Ключевые слова: недра, ресурсы, *требны*, экономическая геология, недро–ресурсное хозяйство, показатели.

BODYUK A.V.

Resource aspect of concepts of economic geology

The subject of the study is the informative mapping of geological features and processes with them as natural and economic resources.

The purpose of this article is to develop some theoretical propositions that treat economic geology as a resource science.

Methodology of work – the method of abstract–logical analysis (in determining the system of concepts and indicators of geological–resource information); monographic analysis (when using the resource approach), comparison and generalization (when forming conclusions and proposals).

Results of work. Conducting explorations of geological information, according to literary sources, substantiates the notion of the geological resource field, which should be considered theoretically and practically as a resource, reflecting the resource and economic side of minerals, their deposits and other geological objects and processes with them. That is, it explores geological and economic objects, generally called the ones we need of natural origin. Mineral deposits are considered as a production resource object, a source of mineral raw materials (for its further use in the production of industrial

products). Geological and economic needs are studied in the process of exploration of subsoil geology, that is, substantively and in some respects, mineral deposits as production objects, for exploitation in further economic and production activities with minerals; information is generated to determine the complex of production (technical, economic, economic, financial and other) indicators of geological enterprises (exploration), mining companies (mining), processing enterprises (eg, metallurgical, coal, energy) belonging to objects of national ownership.

Conclusions – Our applied scientific geological–resource branch should be considered theoretically and practically as due to resource science, which combines the study and geological assessment and the reflected economic evaluation of subsoil objects and processes with them, ie natural in origin and as economic origin objects. Geological and economic needs are explored in the process of exploration of the subsoil, ie on the basis of: origin as natural objects; by use as economic objects (minerals can be mined goods, raw materials; the field is used as a production object), etc.; reflected in content or in certain indicators, mineral deposits as production objects, for the purpose of exploitation in further economic and production activities with minerals.

Keywords: subsoil, resources, needed, economic geology, subsoil resource economy, indicators.

Постановка проблеми. Поняття економічної геології не отримало, на наш погляд, обґрунтованого однозначного визначення. Йому надаються різні тлумачення, тому й інші теоретичні положення, що застосовуються профільній літературі, періодичних виданнях, у не витримують критики, тому потребують подальших обґрунтувань.

Метою дослідження є розробка окремих теоретичних положень, за якими економічна геологія трактується як належна до ресурсних наук.

Виклад основного матеріалу. Україна будує громадянське суспільство інноваційного типу розвитку. Ми вважаємо, що необхідно доповнити: Україна будує потребово–ресурсну економіку. Оскільки держава має створити соціально–економічні умови, щоб кожний громадянин країни був забезпечений життєвими ресурсами за його потребами. Найбільша частина цих ресурсів виготовляється чи отримується з надр землі, корисних копалин, зокрема, руд (техніка, енергія), нафти, природного газу (пальне) та ін.

Для подальших обґрунтувань перш за все розглянемо суть понять: ресурси і надра.

Загально визнано, що слово «ресурси» трактується як речі, засоби, кошти, які можна використати [5, с. 623]. Дане визначення логічно доповнити словами «за певними потребами», тобто маємо вислів: «які можна використати за певними потребами», тобто висловлюється певна конкретизація їх застосування.

За офіційним визначенням, надра – це «...частина земної кори, що розташована під поверхнею суші та дном водоймищ і простягається до глибин, доступних для геологічного вивчення

та освоєння» [3, с. 171]. А «геологічне вивчення надр – спеціальні роботи і дослідження, спрямовані на одержання інформації про надра з метою задоволення потреб суспільства» [3, с. 159]. Але ж в землі знаходяться, крім корисних копалин, ще й археологічні об'єкти, підземні води, живі організми і т.д.

З наведених визначень випливають логічні висновки:

1) геологічне вивчення надр слід розглядати як більш широке поняття, ніж традиційно прийняті геологорозвідувальні роботи;

2) геологічне вивчення надр належить до понять науково–виробничого змісту;

3) за офіційним визначенням вивчення надр здійснюється з метою задоволення потреб суспільства, хоча ці потреби не названі.

Тому дане визначення нами пропонується доповнити словами «у надрових ресурсах» тобто задоволення потреб суспільства у надрових ресурсах.

Традиційно визнане геологічне вивчення надр, за нашим баченням, слід трактувати як вивчення геології надр (ВГН). Поняття геології трактується як науки про речовинний склад Землі, будову, рухи й історію розвитку земної кори, утворення та розміщення корисних копалин, розвиток органічного світу [5, с. 156]. В надрах же крім геології вивчають археологію (з метою вивчення історії людства за матеріальними залишками діяльності людей), біологічні ресурси, енергію теплоти землі (геотермальну енергію, гідрогеотермальні ресурси) та ін. Такі об'єкти вивчення належать до землелогії як більш масштабної науки про Землю тобто, за нашим баченням, її:

- утворення, розвиток під впливом космічних, надземельних та внутрішньоземельних факторів;
- зовнішній та внутрішній склад, її оболонки, сфери, зокрема, атмосферу, гідросферу;
- геофізичні поля;
- природний стан, ґрунти, рельєфи;
- рослинно–тваринний світ;
- техносферу, екологію, господарське використання надро–земельних, біологічних, енергетичних, кліматичних ресурсів як застосування людиною утворювальних або перетворювальних ресурсних продуктів.

Далі, ВГН, за принципом п–мірності, можна розглядати вузько як процеси, що поєднують чотири складові:

а) об'єктну – природно–ресурсну (родовища корисних копалин та корисні копалини), з якими проходять процеси;

б) процесну – природно–ресурсну (поширення природного газу, фонтанування нафти під підземним тиском і т.д.);

в) трудову – трудо–ресурсну (діяльність фахівців: працю в родовищах, з застосуванням певних засобів, її організацію, технічне забезпечення і т.д.);

г) функціональну, що поєднує складові:

- виробничу (в родовищах буріння, розкопки на наявність ресурсів);

- наукові дослідження, включаючи підготовку геологічних звітів, знов–таки про ресурси.

За згаданим принципом п–мірності ВГН слід розглядати, зокрема, і як двуєдиний організований економо–ресурсний процес з природними об'єктами у природному середовищі.

Причому природна складова повністю належить до геології.

Економічна сторона процесів ВГН відображає природну, тобто реалії щодо родовищ корисних копалин, підпорядкована їх геологічному вивченню, віддзеркалює лише геологічний процес як природний, а ВГН – як науково–виробничий та його потреби у вивченні надрових ресурсів.

Для теоретичних обґрунтувань в ЕГ пропонується застосовувати поняття геолого–економічних требн, до яких належать такі об'єкти: родовища корисних копалин, корисні копалини, породи, підземні тепло, тиск, оскільки вони за природою належать до геологічних, за господарським використанням – до виробничих, використання оцінюється економічними показниками.

Родовище корисних копалин, як ресурсне середовище, можна розглядати з різних сторін, тобто як:

- природне середовище, що утворене в результаті далеко минулих процесів у земній корі (вивчає історична геологія);

- що вміщує природну речовину тобто корисні копалини в родовищі (вивчає мінералогія – розділ геології, що вивчає мінерали, питання їх походження, кваліфікації);

- природне середовище як виробничий об'єкт, тобто середовище для НРВ і т.д.

Отже, природна речовина вилучається з надр і у подальшому використовується за потребами, тому корисні копалини, зрозуміло, також належать до понять ресурсних.

Природне середовище також можна розглядати як таке, що використовується за потребами (геологорозвідки, видобування корисних копалин і т.д.), тому його можна оцінювати і за його вимірвальними показниками, тобто ресурсними.

Родовище корисних копалин нами пропонується розглядати і як виробничий об'єкт, вмістилище мінерального ресурсу. Сукупність родовищ корисних копалин, їх користування і користувальників (коротко) можна об'єднати поняттям «геолого–ресурсна галузь (ГРГ)», як пропонується її називати.

В геолого–ресурсній галузі формується інформація для визначення комплексу виробничих (техніко–економічних, економічних, фінансових та інших) показників:

- геологічних підприємств (що здійснюють ВГН);

- гірничих підприємств (що розробляють родовища і видобувають корисні копалини);

- переробних підприємств (наприклад, металургійних, вуглеводневотранспортних, енергетичних).

Змістовна сторона ГРГ відображає родовища корисних копалин як ресурсні об'єкти, що використовуються за потребами:

- виробничі об'єкти (природного походження), використовується за потребами НРВ;

- виробничі об'єкти, які розміщені в надрах, наповнені ресурсами, які потрібні суспільству;

- родовище як виробничий об'єкт, в якому утворюється виробниче середовище (кар'єр, свердловина) і експлуатується за потребами;

- об'єкти подальшого, за потребами. виробничого призначення (наприклад, видобування залізної руди як сировини для потреб виплавки сталі);

СОЦІАЛЬНО–ТРУДОВІ ПРОБЛЕМИ

- природні об'єкти для праці (зайнятості) фахівців геологічних підприємств;
- природні об'єкти для потреб застосування під час розробки технічних засобів (виробничої техніки для геологічної галузі);
- природні об'єкти для потреб досліджень науковців геологічної галузі і т.д.

Розглянемо змістовну сторону ГРГ щодо різних геологічних галузей. Так, геологія корисних копалин вивчає типи родовищ, методи їх пошуку і розвідки. Але ж типи родовищ можна розглядати змістовно як виробничі об'єкти, характеризувати різними показниками, у тому числі економічними. Оскільки родовище, яке експлуатується, знаходиться в користуванні гірничого підприємства, є його виробничим об'єктом.

Показники, які застосовуються в економічній геології, пропонуються називати геологічними, економіко–геологічними і економіко–ресурсними показниками. Прикладами економіко–геологічних показників є обсяги розвіданих і не розвіданих родовищ корисних копалин; економіко–ресурсних – балансові запаси вугілля (тис. т), промислові запаси вугілля (тис. т) та ін.

Економіко–ресурсні показники логічно поділити на види:

- натуральні (вимірюються в одиницях маси чи обсягу, тобто в кг, м³);
- вартісні (вимірюються в грошових одиницях);
- трудові (людино–години, людино–дні і т.п.).

Характеристики родовищ корисних копалин надається у показниках, якими формуються й оцінюються ресурсні і не ресурсні показники, віднесені нами до геологічних:

- простягання (лінія, азимут);
- потужність (для пластів, лінз – товщина, для інших – геометричні розміри);
- кут і напрямок падіння пласта або рудного тіла;
- характеристики навколишніх порід;
- кількість чистої руди, яку можна витягнути з відомого об'єму або маси даної копалини (вміст руд) та ін.

За допомогою трудових показників оцінюють трудові ресурси, зайняті ВГН, тобто чисельність працівників, витрати їх праці та ін. (штатна структура, людино–дні).

Показники також поділяються на кількісні, якісні, абсолютні і відносні, за іншими ознаками.

Відповідно до ознаки ступеня вивчення родовищам корисних копалин можна надавати такі геолого–економічні оцінки:

- початково оцінена ділянка надр;
- попередньо оцінене родовище корисних копалин;
- родовищ корисних копалин, підготовлених до промислового освоєння;
- родовищ корисних копалин, що перебувають в експлуатації та ін.

Прикладом відносного показника є наступний. У чорній і кольоровій металургії та й в інших галузях, пов'язаних з отриманням корисної речовини із сировини, використовуються коефіцієнти вилучення продукту (назвемо його ресурсом для подальшого корисного застосування) з вихідної сировини (Кв). Вони розраховуються як відношення ваги (обсягу) запланованого або фактично видобутого продукту (Вв) до ваги або об'єму цього продукту, що міститься у вихідній сировині (Всир):

$$K_b = (B_v : B_{c_{ир}}) 100\%$$

За ступенем геологічної вивченості ресурсного стану родовища поділяють на дві групи: розвідані й попередньо розвідані.

До розвіданих зараховують, наприклад, за відповідними показниками, запаси вугілля, його кількість та якість, гідрогеологічні, гірничо–геологічні та інші умови залягання яких вивчені з повнотою, достатньою для розробки проектів будівництва гірничодобувних і збагачувальних підприємств.

Показники ресурсів кам'яного вугілля, що характеризуються певними рівнями промислового значення, ступенями техніко–економічного та геологічного вивчення та оцінення, розподіляють на класи. Вони ідентифікуються за допомогою міжнародного трипорядкового цифрового коду. У цьому коді позначають: розрядом одиниць групи запасів (ресурсів) за ступенем геологічного вивчення; десятком – за ступенем їх техніко–економічного вивчення; сотен – за промисловим значенням ресурсів.

До економіко–ресурсних, наприклад, належать показники запасів вугілля, його цін, окремі кондиції. Так, до конкретних належать такі, ресурсне оцінені показники кам'яного вугілля в родовищах, належні до економічних: балансові запаси вугілля (тис. т); промислові запаси вугілля (тис. т), у тому числі, по категоріях (А+В), (А+В+С₁), (С₂); розрахункова собівартість 1 т рядового вугілля (грн); розрахункова ціна реалізації 1 т рядового вугілля (грн) та ін.

Кондиціями для підрахунку запасів кам'яного вугілля і горючих сланців додатково до наведених у «Положенні про порядок розробки та об'єкту–

вання кондицій на мінеральну сировину для підрахунку запасів твердих корисних копалин у надрах» встановлюються такі показники, які необхідно віднести до геологічних: «мінімальна потужність пластів (горючих сланців) у пластоперетині, що визначається як сума потужностей вугільних пачок, внутрішньопластових породних прошарків та вуглистої порід, що залягають безпосередньо в покрівлі або підшві пласта, що неминуче залучаються до видобутку; мінімальна потужність внутрішньопластових породних прошарків, що в зонах розщеплення розділяють пласт на об'єкти самостійної розробки; максимальна зольність вугілля по пластоперетину з урахуванням засмічення породами внутрішньопластових, покривних та підшовних вуглистих прошарків, та неминуче залучаються до видобутку; мінімальна довжина не порушеного виїмкового стовпа; граничне співвідношення потужностей розкривних порід і корисної копалини» [8, с. 24].

По цих показниках розраховуються економіко-ресурсні, якщо відображають виробничі показники щодо обсягів видобутку з шахт, окремі – виробничо-екологічні умови видобування вугілля і т. д. До того ж розвідка й освоєння вугленосних басейнів і родовищ здійснюються послідовно окремими частинами (ділянками) із запасами вугілля. Цим забезпечується робота, тобто виробнича діяльність, гірничодобувних підприємств в межах, обґрунтованих вивченими геологічними особливостями родовищ й техніко-економічними розрахунками їх експлуатації. Крім економіко-ресурсних, нами виділяються факторні показники (як їх пропонується називати), тобто показники, від яких залежать економічні. До таких належать, наприклад, калорійність кам'яного вугілля, зольність видобутого вугілля (%). Від них залежить ціна кам'яного вугілля як товару.

Висновки і пропозиції

Таким чином, геолого-ресурсну галузь необхідно теоретично і практично розглядати як ресурсологічну, що поєднує природну і її віддзеркалену економічну сторону геологічних об'єктів та процесів з ними. Тобто вона досліджує геолого-економічні об'єкти (требни) природного походження. Родовища корисних копалин розглядаються в якості виробничого ресурсного об'єкта, джерела мінеральної сировини (для подальшого її використання у виробництві промислової продукції).

У процесі вивчення надр досліджуються геолого-економічні требни, тобто відображені змістовно або в певних показниках, родовища корисних копалин як виробничі об'єкти, на предмет експлуатації у подальшій господарській та виробничій діяльності з корисними копалинами. У процесі ВГН формується інформація для визначення комплексу виробничих (техніко-економічних, економічних, фінансових та інших) показників геологічних підприємств (що здійснюють ВГН), гірничих підприємств (що видобувають корисні копалини), переробних підприємств (наприклад, металургійних, вуглеводнево-транспортних, енергетичних). Змістова сторона ВГН відображає родовища корисних копалин як виробничі об'єкти (природні речовини) для НРВ, для промислового їх освоєння. Власні показники, які застосовуються в економічній геології, пропонується називати економіко-ресурсними показниками.

Замість поняття «мінерально-сировинна база» пропонуємо застосовувати поняття: «надро-ресурсне господарство», у тому числі «мінерально-ресурсне господарство». Оскільки видобута корисна копалина, що належить до мінеральних речовин, може у подальшому слугувати певним ресурсом: використовуватися як вантаж (при доставці з кар'єра чи шахти до користувача), тому є ресурсом для господарської діяльності транспортного суб'єкта господарювання; товар якщо користувач корисної копалини купує її у гірничого підприємства чи продає її іншому суб'єкту господарювання; сировина, якщо поступає у переробку зразу після видобування або після процесів купівлі-продажу і транспортування.

Під поняттям «мінерально-ресурсне господарство» необхідно розуміти сукупність розвіданих родовищ і попередньо оцінених в них запасів корисних копалин і супутніх компонентів, що можуть бути за потребами застосовані в галузях народного господарства за умови отримання економічної вигоди на рівні, достатньому для провадження ефективного виробництва й, треба відмітити, підтримки й економічної безпеки держави.

Нами пропонується також виділяти такі сфери досліджень у сфері надрокористування: потреб у надро-земельних ресурсах (користування надрами потребує одночасного користування земельними площами, водними та іншими ресурсами); природа надро-земельних ресурсів; природний потенціал надро-земельних ресурсів;

економічний потенціал надро–земельних ресурсів; фіскальний потенціал надро–земельних ресурсів; фінансовий потенціал надро–земельних ресурсів; соціальний потенціал надро–земельних ресурсів; господарське використання надро–земельних ресурсів; політична значимість використання потенціалу власних надро–земельних ресурсів; економічна ефективність вивчення та використання потенціалу власних надро–земельних ресурсів; науково–технічний прогрес у надрокористуванні; розробка та впровадження інноваційних проектів; підприємництво у надрокористуванні та ін. По сформованій вивченням надр геологічній, екологічній, фіскальній, економічній інформації цих сфер можна готувати нових фахівців для галузі надроресурсного користування (спеціалістів – ресурсників).

Список використаних джерел

1. Гуреев М.М. Геолого–економічна оцінка залізорудної бази Українського щита для прямого відновлення заліза : Дис... канд. наук: 04.00.19. – 2008.
2. Федоришин Ю.І., Яковенко М.Б., Фесенко О.В., Тріска Н. Т. Глибина будова земної кори Українського щита як основа для прогнозно–металогенічних досліджень // Збірник наукових праць УкрДГПІ. – К.: УкрДГПІ, 2009. – № 1–2. – С. 18 – 33.
3. Малюк Б.І., Бобров О.Б., Красножон М.Д. Надрокористування у країнах Європи і Америки: Довідкове видання. – К.: Географіка, 2003. – 197 с
4. Основи економічної геології: Навч. посіб. для студ. геол. спец. вищ. закл. освіти / М.М. Коржнев, В.А. Михайлов, В.С. Міщенко та ін. – К.: «Логос», 2006. – 223 с.: іл. – Бібліогр.: С.218 – 222.
5. Сучасний тлумачний словник української мови: 50 000 слів/ За заг. ред. д–ра філол. наук, проф. В.В. Дубічинського. – Х.: ВД «ШКОЛА», 2006. – 832 с.
6. Про виконання комплексної програми наукових досліджень НАН України «Мінеральні ресурси України та їх видобування»: постанова Президії Національної академії наук України від 30.03.2007 р. № 91.
7. Реструктуризація мінерально–сировинної бази України та її інформаційне забезпечення / С.О. Довгий, В.М. Шестопалов, М.М. Коржнев та ін. – К.: Наукова думка, 2007. – 347 с.
8. Рудько Г.І., Литвинюк С.Ф., Ловінюков В.І. Геолого–економічна оцінка вугільних родовищ України / Мінеральні ресурси України. – 2012 – № 3. – С. 23 – 28.
9. Положення про порядок розробки та обґрунтування кондицій на мінеральну сировину для підрахунку запасів твердих корисних копалин у надрах, затверд. наказом ДКЗ України № 300 від 07.12.2005 р.
10. Нафтогазоносність імпактних структур України / Гол. редактор І. Д. Багрій. – Київ–Чернівці: Бухрек, 2018. – 504 с.
11. Рудько Г.І., Озерко В.М., Шепель І.В. Геологія і геолого–економічна оцінка родовищ каоліну України / за ред. Г.І Рудька. – Київ–Чернівці: Бухрек, 2015. – 336 с.

References

1. Ghurejev M.M. Gheologho–ekonomichna ocinka zalizorudnoji bazy Ukraijinskogho shhyta dlja prjamogho vidnovlennja zaliza : Dys... kand. nauk: 04.00.19. – 2008.
2. Fedoryshyn Ju.I., Jakovenko M.B., Fesenko O.V., Triska N. T. Ghlybynna budovazemnoji kory Ukraijinskogho shhyta jak osnova dlja proghnozno–metaloghenichnykh doslidzhenj // Zbirnyk naukovykh pracj UkrDGhPI. – K.: UkrDGhPI, 2009. – # 1–2. – S. 18 – 33.
3. Maljuk B.I., Bobrov O.B., Krasnozhon M.D. Nadrokorystuvannja u krajinaх Jevropy i Ameryky: Dovidkove vydannja. – K.: Gheoghrafika, 2003. – 197 s
4. Osnovy ekonomichnoji gheologhiji: Navch. posib. dlja stud. gheol. spec. vyssh. zakl. osvity / M.M. Korzhnev, V.A. Mykhajlov, V.S. Mishhenko ta in. – K.: «Loghos», 2006. – 223 s.: il. – Biblioghr.: S.218 – 222.
5. Suchasnyj tлумachnyj slovnyk ukrajinskoji movy: 50 000 sliv/ Za zagh. red. d–ra filol. nauk, prof. V.V. Dubichynskogho. – Kh.: VD «ShKOLA», 2006. – 832 s.
6. Pro vykonannja kompleksnoji proghramy naukovykh doslidzhenj NAN Ukraijny «Mineraljni resursy Ukraijny ta jikh vydobuvannja»: postanova Prezydiji Nacionaljnoji akademiji nauk Ukraijny vid 30.03.2007 r. # 91.
7. Restrukturyzacija mineraljno–syrovynnoji bazy Ukraijny ta jiji informacijne zabezpechennja / S.O. Dovghyj, V.M. Shestopalov, M.M. Korzhnev ta in. – K.: Naukova dumka, 2007. – 347 s.
8. Rudjko Gh.I., Lytvynjuk S.F., Lovinjukov V.I. Gheologho–ekonomichna ocinka vughiljnykh rodovyskh Ukraijny / Mineraljni resursy Ukraijny. – 2012 – # 3. – S. 23 – 28.
9. Polozhennja proporjadok rozrobkyta obgruntuvannja kondycij na mineraljnu syrovynu dlja pidrakhunku zapasiv tverdykh korysnykh kopalyn u nadraх, zatverd. nakazom DKZ Ukraijny # 300 vid 07.12.2005 r.
10. Naftoghazonosnistj impaktnykh struktur Ukraijny / Ghol. redaktor I. D. Baghrij. – Kyjiv–Chernivci: Buhrek, 2018. – 504 s.
11. Rudjko Gh.I., Ozerko V.M., Shepelj I.V. Gheologhija i gheologho–ekonomichna ocinka rodovyskh kaolinu Ukraijny / za red. Gh.I Rudjka. – Kyjiv–Chernivci: Buhrek, 2015. – 336 s.

Дані про автора

Бодюк Адам Васильович,

к.е.н., с.н.с., доцент Київського університету управління та підприємництва

e-mail: g2030@ukr.net

Данные об авторе

Бодюк Адам Васильевич,

к.э.н., с.н.с., доцент Киевского университета управления и предпринимательства

e-mail: g2030@ukr.net

Data about the author

Adam Bodyuk,

PhD in economics, senior scientist, Associate Professor
University of Kiev Management and Entrepreneurship

e-mail: g2030@ukr.net

ЗМІСТ

Макроекономічні аспекти сучасної економіки

ПРЕДБОРСЬКИЙ В.А. Новітня розбудова «автономної» тіньової держави як тренд антимодернізаційного розвитку.....	7
КУЛИНИЧ О.І., КУЛИНИЧ Р.О. Статистичні методи прогнозування показників соціально–економічного розвитку та способи оцінки їх результатів.....	16
ДОБРИЦА К.С., ТАРАСЕНКО І.О. Макроекономічні чинники впливу на фінансову стійкість підприємств	28
БІРЮК К.П., ТАРАСЕНКО І.О. Механізм забезпечення фінансової безпеки банку.....	35
ВОЛОТ О.І., ПОНОМАРЕНКО В.С. Аналіз перспектив запровадження єдиного рахунку для сплати податків і зборів, єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування.....	42
ГАНЦЯК М.О. Державний борг і кредит: особливості прояву макроекономічних ефектів	50

Інноваційно–інвестиційна політика

ВАСИЛЬЄВА Н.Б. Структурно–логічна послідовність впровадження контролінгу в управління мережами	59
--	----

Економічні проблеми розвитку галузей та видів економічної діяльності

АНДРІЙЧУК В.Г., ХОДЗІЦЬКА К.Р. Зберігання сільськогосподарської продукції: економічний аспект.....	65
МАРЧЕНКО В.М. Порівняльний аналіз бар'єрів зовнішніх ринків	75
ЧУБУКОВА О.Ю., МАТВЄЄВ О.О. Бренд у сучасній сфері розважальних послуг	81
ПРИТУЛЯК Н.М., КОЗІЙЧУК М.В. Гудвіл крізь призму теорії інтелектуального капіталу	87
ДРОК П.В., ГОРДЄЄВ Р.В. Сучасні тенденції розвитку видавничо–поліграфічної справи.....	96
ГЕЙКО М.Є., ЧУБУКОВА О.Ю. Стимулювання продажу як складова маркетингових комунікацій в діяльності роздрібного підприємства ТОВ «Країна Казок».....	102

Соціально–трудова проблеми

ТКАЧУК С.В., СТАХУРСЬКА С.А., СТАХУРСЬКИЙ В.О. Корпоративна соціальна відповідальність бізнесу як запорука успішного підприємництва в усіх сферах діяльності.....	109
БОДЮК А.В. Ресурсний аспект понять економічної геології	119

СОДЕРЖАНИЕ

Макроэкономические аспекты современной экономики

ПРЕДБОРСКИЙ В.А. Новейшее построение «автономного» теневого государства как тренд антимодернизационного развития.....	7
КУЛИНИЧ Е.И., КУЛИНИЧ Р.Е. Статистические методы прогнозирования показателей социально-экономического развития и способы оценки их результатов.....	16
ДОБРИЦА Е.С., ТАРАСЕНКО И.А. Макроэкономические факторы влияния на финансовую устойчивость предприятия.....	28
БИРЮК К.П., ТАРАСЕНКО И.А. Механизм обеспечения финансовой безопасности банка.....	35
ВОЛОТ Е.И., ПОНОМАРЕНКО В.С. Анализ перспектив введения единого счета для уплаты налогов и сборов, единого взноса на общеобязательное государственное социальное страхование.....	42
ГАНЦЯК М.О. Государственный долг и кредит: особенности проявления макроэкономических эффектов.....	50

Инновационно-инвестиционная политика

ВАСИЛЬЕВА Н.Б. Структурно-логическая последовательность внедрения контроллинга в управление сетями.....	59
---	----

Экономические проблемы развития отраслей и видов экономической деятельности

АНДРИЙЧУК В.Г., ХОДЗИЦКАЯ Е.Р. Хранение сельскохозяйственной продукции: экономический аспект.....	65
МАРЧЕНКО В.М. Сравнительный анализ барьеров внешних рынков.....	75
ЧУБУКОВА О.Ю., МАТВЕЕВ А.О. Бренд в современной сфере развлекательных услуг.....	81
ПРИТУЛЯК Н.Н., КОЗИЙЧУК М.В. Гудвилл сквозь призму теории интеллектуального капитала.....	87
ДРОК П.В., ГОРДЕЕВ Р.В. Современные тенденции развития издательско-полиграфического дела.....	96
ГЕЙКО М.Е., ЧУБУКОВА О.Ю. Стимулирование продаж как составная маркетинговых коммуникаций в деятельности розничного предприятия ООО «Крайина Казок».....	102

Социально-трудовые проблемы

ТКАЧУК С.В., СТАХУРСКАЯ С.А., СТАХУРСКИЙ В.А. Корпоративная социальная ответственность бизнеса как залог успешного предпринимательства во всех сферах деятельности.....	109
БОДЮК А.В. Ресурсный аспект понятий экономической геологии.....	119

CONTENT

Macro-economic aspects of modern economy

PREDBORSKIY V.A. The newest construction of the «autonomous» shadow state as a trend of anti-modernization development.....	7
KULYNYCH O.I., KULYNYCH R.O. Statistical methods for forecasting socio-economic development indicators and methods for evaluating their results.....	16
DOBRIKSA K.S., TARASENKO I.O. Macroeconomic factors affecting the financial stability of the enterprise.....	28
BIRYUK K.P., TARASENKO I.O. Mechanism of providing of financial safety of bank.....	35
VOLOT O.I., PONOMARENKO V.S. Analysis of the prospects of introducing a single account for taxes and fees, a single contribution to compulsory state social insurance.....	42
HANTSIAK M.O. Government debt and credit: features of manifestation of macroeconomic effects.....	50

Innovation and investment policy

VASYLYEVA N.B. Structural-logical sequence of implementation of controlling in network management.....	59
--	----

Economic problems of development of branches and types of economic activity

ANDRIYCHUK V.G., KHODZITSKA K.R. Storage of agricultural products: an economic aspect.....	65
MARCHENKO V.N. Comparative analysis of barriers of foreign markets.....	75
CHUBUKOVA O.Y., MATVIEIEV O.O. Brand at a digital marketing system.....	81
PRITULYAK N.M., KOZIYCHUK M.V. Goodwill through the prism of the theory intellectual capital.....	87
DROK P.V., GORDEEV R.V. Current trends of development of a publishing and polygraphic case.....	96
GEYKO M.E., CHUBUKOVA O.Y. Sales stimulating as a component of marketing communications in the activity of the retail enterprise «Krayina Kazok» Ltd.....	102

Social-labor problems

TKATCHUK S.V., STAKHURSKA S.A., STAKHURSKIY V.A. Corporate social responsibility for business as a guarantee for successful entrepreneurship in all fields of activity.....	109
BODYUK A.V. Resource aspect of concepts of economic geology.....	119

До авторів збірника

Шановні автори!

*Державний науково–дослідний інститут інформатизації та моделювання економіки
приймає до друку у збірнику
«Формування ринкових відносин в Україні» статті з економічної тематики*

При подачі статті до редакції необхідно оформити її за поданими нижче правилами, а також ретельно перевірити текст на предмет виявлення граматичних, орфографічних, стилістичних та інших помилок!

1. Стаття має відповідати тематичній спрямованості збірника.
2. Обов'язковими є рецензія фахівця у відповідній галузі науки.
3. У статті відповідно до вимог ВАК необхідні такі елементи:
Стаття має містити: індекс УДК, відомості про автора (ів) на трьох мовах;
– назва статті та анотація на трьох мовах (українська, російська, англійська), де чітко сформульовано головну ідею статті та обґрунтовано її актуальність;
– ключові слова на трьох мовах до 10 слів (українська, російська, англійська);
– *постановка проблеми* у загальному вигляді та її зв'язок із важливими чи практичними завданнями;
– *аналіз останніх досліджень і публікацій*, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор, виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття;
– *формування цілей статті* (постановка завдання);
– *виклад основного матеріалу дослідження* з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів;
– *висновки з даного дослідження* і перспективи подальших розвідок у даному напрямку;
– *список використаних джерел* (українською та англійською мовами).
4. Обсяг – від 8 до 16 сторінок, формату А4 через інтервал 1,5. Поля: верхнє, нижнє, лівє, правє – 2 см. Абзац – 5 знаків. Шрифт: Arial, розмір – 12. Мова – українська.
5. Прізвище, ініціали, науковий ступінь розміщуються у правій верхній частині аркуша.
6. Відомості про автора: адреса, контактний телефон (домашній, робочий).
7. Статті, таблиці та формули мають виконуватися у редакторі Microsoft Word, якщо стаття містить формули, то вони мають набиратися у редакторі формул Microsoft Equation, який вбудований в усі версії програми Word.
8. Якщо стаття містить графіки чи діаграми, виконанні в інших програмах (такі як Excel, Corel Draw та ін.), то ці файли також додаються до статті в оригіналі програм, в яких вони виконані.
9. Графіки та діаграми можуть бути передані в графічних форматах: векторний – EPS, AI (шрифти переконвертовані в криві); растровий – TIF, 300 dpi, 256 кольорів сірого.
10. Зноски в документі мають бути оформлені за допомогою вбудованих функцій програми Word.
11. Назви файлів мають відповідати прізвищам авторів.
12. Статті надаються на диску, або іншому електронному носії інформації до диска обов'язково додаються статті в роздрукованому і якісному вигляді Текст у електронному вигляді повинен відповідати тексту в надрукованому вигляді.
13. Статті не повинні містити приміток від руки та помарок, кожен лист статті підписується автором.
14. Посилання на джерела інформації є обов'язковими. Джерела подаються в кінці статті з основними вимогами до бібліографічних описів. Нумерація джерел вздовж тексту.
15. У разі невиконання вищевказаних вимог редакція не приймає статей до друку.

Редакція наукового збірника не несе відповідальності за авторські права статей, що подаються до друку.

Довідки за телефонами: (044) 239–10–49, (096) 309–42–80
Сайт збірника наукових праць: <http://dndiime.org>; e-mail: zbornik@ukr.net

Редакційна колегія

К авторам сборника

Уважаемые авторы!

*Государственный научно–исследовательский институт информатизации и моделирования экономики
принимает к печати в научном сборнике
«Формирование рыночных отношений в Украине» статьи с экономической тематики*

При подаче статьи в редакцию необходимо оформить ее по представленным ниже правилам, а также тщательно проверить текст на предмет выявления грамматических, орфографических, стилистических и других ошибок!

1. Статья должна соответствовать тематической направленности сборника.
2. Обязательными являются рецензия специалиста (доктора наук) в соответствующей области науки.
3. В статье соответствии с требованиями ВАК необходимы следующие элементы:
Статья должна содержать: Библиографический показатель УДК, сведения об авторе (ах) фамилия, имя, отчество (автора полностью), место работы, должность, e-mail на трех языках;
– название статьи и аннотация на трех языках (украинский, русский, английский 1500–2000 знаков с пробелами), где четко сформулирована главная идея статьи и обоснована ее актуальность;
– ключевые слова на трех языках до 10 слов (украинский, русский, английский);
– *постановка проблемы* в общем виде и ее связь с важными или практическими задачами;
– *анализ последних исследований и публикаций*, в которых начато решение данной проблемы и на которые опирается автор, выделение нерешенных ранее частей общей проблемы, которым посвящена статья;
– *формирование целей статьи* (постановка задачи);
– *изложение основного материала* исследования с полным обоснованием полученных научных результатов;
– *выводы из данного исследования* и перспективы дальнейших исследований в данном направлении.
– *список использованных источников*, (на украинском и английском языках)
4. Объем – от 8 до 16 страниц, формата А4 через интервал 1,5. Поля: верхнее, нижнее, левое, правое – 2 см. Абзац – 5 знаков. Шрифт: Arial, размер – 12. Язык – украинский.
5. Фамилия, инициалы, ученая степень размещаются в правой верхней части листа.
6. Сведения об авторе: адрес, контактный телефон (домашний, рабочий).
7. Статьи, таблицы и формулы должны выполняться в редакторе Microsoft Word, если статья содержит формулы, то они должны набираться в редакторе формул Microsoft Equation, который встроен во все версии программы Word.
8. Если статья содержит графики или диаграммы, выполненные в других программах (например, Excel, Corel Draw и др.), То эти файлы также добавляются к статье в оригинале программ, в которых они выполнены.
9. Графики и диаграммы могут быть переданы в графических форматах: векторный – EPS, AI (шрифты сконвертированные в кривые) растровый – TIF, 300 dpi, 256 цветов серого.
10. Сноски в документе должны быть оформлены с помощью встроенных функций программы Word.
11. Названия файлов должны соответствовать фамилиям авторов.
12. Статьи предоставляются на электронном носителе обязательно добавляются статьи в распечатанном и качественном виде. Текст в электронном виде должен соответствовать тексту в напечатанном виде.
13. Статьи не должны содержать примечаний от руки и помарок, каждый лист статьи подписывается автором.
14. Ссылки на источники информации являются обязательными. Источники подаются в конце статьи с основными требованиями к библиографическим описаниям. Нумерация источников вдоль текста.
15. В случае невыполнения вышеуказанных требований редакция не принимает статей в печать.

Редакция научного сборника не несет ответственности за авторские права статей, которые подаются в печать.

Справки по телефонам: (044) 239–10–49, (096) 309–42–80
Сайт сборника научных трудов: <http://dndiime.org>; e-mail: zbornik@ukr.net

Редакционная коллегия

To the authors of the collection!

Dear authors!

*State Research Institute of Informatization and Economic Modeling
accepts economic articles for printing in the scientific collection
«Market Relations Development in Ukraine»*

When submitting an article to the editorial board, it is necessary to compose it according to the following rules, as well as carefully check the text to detect grammar, spelling, stylistic and other errors!

1. The article should correspond to the thematic orientation of the collection.
2. The review of a specialist (doctor of sciences) in the relevant field of science is mandatory.
3. The following elements are required in the article in accordance with the requirements of the HAC:
The article should contain: UDC bibliographic index, information about the author(s) in three languages;
– the title of the article and an abstract in three languages (Ukrainian, Russian, English extended annotation), where the main idea of the article is clearly formulated and its relevance is substantiated;
– keywords in three languages, up to 10 words (Ukrainian, Russian, English);
– *problem statement in general* and its connection with important or practical tasks;
– *analysis of recent researches and publications* in which the solution to this problem was initiated and author is based on them; the emphasis of previously unsettled parts of the general problem to which the article is devoted;
– *formation of the goals of the article* (statement of the task);
– *an outline of the main research material* with the full justification of the obtained scientific results;
– *conclusions from this study* and prospects for further investigation in this direction.
– *list of used sources, references*
4. Volume – from 8 to 16 pages, format A4 in interval 1,5. Fields: upper, lower, left, right – 2 cm. Paragraph – 5 characters. Font: Arial, size – 12. Language – Ukrainian.
5. The last name, initials, scientific degree are placed in the upper right of the sheet.
6. Information about the author: address, contact phone (home, work).
7. Articles, tables and formulas must be executed in Microsoft Word editor, if the article contains formulas, they should be typed in the Microsoft Equation formula editor that is Built-in to all versions of Word.
8. If the article contains graphs or charts, execution in other programs (such as Excel, Corel Draw, etc.), then these files are also added to the article in the original programs in which they are executed.
9. Charts and diagrams can be transmitted in graphic formats: vector – EPS, AI (fonts converted into curves); raster – TIF, 300 dpi, 256 colors gray.
10. Entries in the document must be made using the built-in features of the Word program.
11. The names of the files should correspond to the names of the authors.
12. Articles are provided on an electronic carrier, as well as necessarily added articles in printed and high-quality form. The text in electronic form must correspond to the text in printed form.
13. Articles should not contain handwritten notes and stamps, each article letter is signed by the author.
14. References to sources of information are mandatory. Sources are provided at the end of the article with the basic requirements for bibliographic descriptions. Numbering sources along the text.
15. In case of non-fulfillment of the above-mentioned requirements, the editorial board does not accept articles for printing.

The edition of the scientific collection is not responsible for the copyrights of the articles submitted for publication.

Inquiries by phone: (044) 239–10–49, (096) 309–42–80
Website of scientific bulletin: <http://ndiime.org>; e-mail: zbornik@ukr.net

Editorial team

Державний науково–дослідний інститут інформатизації та моделювання економіки

ФОРМУВАННЯ РИНКОВИХ ВІДНОСИН В УКРАЇНІ

Збірник наукових праць

№11 (222) 2019 р.

Періодичність – щомісячник

Головний редактор Студінська Г.Я.
Комп'ютерна верстка та дизайн Сердюк В.Л.

Підписано до друку 21.11.2019 р.
Формат 60x84 1/8. Папір офсетний
Ум. друк. аркушів 15,69.
Гарнітура Eurore. Наклад 100 прим.

Державний науково–дослідний інститут інформатизації та моделювання економіки
Свідоцтво про державну реєстрацію: Серія КВ 22545–12443ПР від 20.02.2017 р.
Адреса редакції: 01014, м. Київ, бул. Дружби Народів, 38
<http://dndiime.org.uk>, e-mail: zbornik@ukr.net

**Государственный научно–исследовательский институт
информатизации и моделирования экономики**

ФОРМИРОВАНИЕ РЫНОЧНЫХ ОТНОШЕНИЙ В УКРАИНЕ

Сборник научных трудов

№11 (222) 2019 р.

Периодичность–ежемесячник

Главный редактор Студинская Г.Я.
Компьютерная верстка и дизайн Сердюк В.Л.

Подписано в печать 21.11.2019 р.
Формат 60x84 1/8. бумага офсетная
Усл. печатных. листов 15,69.
Гарнитура Europе. Наклад 100 экз.

Государственный научно–исследовательский институт информатизации и моделирования экономики
Свидетельство о государственной регистрации печатного средства массовой информации
Серия КВ 22545–12445ПР от 20.02.2019 г.
Адрес редакции 01014, г. Киев, бул. Дружбы Народов, 38
<http://dndiime.org.uk>, e-mail: zbornik@ukr.net

State Research Institute of Informatization and Economic Modeling

MARKET RELATIONS DEVELOPMENT IN UKRAINE

Collection of scientific works

No. 11 (222) 2019

Frequency – monthly

Editor-in-Chief G. Studinska
Computer design and design V.Serdyuk

Signed for printing on 21.11.2019.
Format 60*84. 1/8. Paper offset
Conditional Printed Sheets 15,69.
Headset Europe. Circulation 100 copies

State Research Institute of Informatization and Economic Modeling
Certificate of state registration of printed mass media
Series KV 22545–12445PR from 02.20.2019
Editorial address, 01014, m. Kyiv, bul. Druzhby Narodiv, 38
<http://dndiime.org.uk>, e-mail: zbornik@ukr.net