

МІЖНАРОДНИЙ НАУКОВИЙ ЖУРНАЛ «ІНТЕРНАУКА»

ISSN 2520-2057

INTERNATIONAL
SCIENTIFIC JOURNAL
«INTERNAUKA»

МЕЖДУНАРОДНЫЙ
НАУЧНЫЙ ЖУРНАЛ
«ИНТЕРНАУКА»

№ 1 (23) / 2017
2 т.



**МІЖНАРОДНИЙ НАУКОВИЙ ЖУРНАЛ
«ІНТЕРНАУКА»**

**INTERNATIONAL SCIENTIFIC JOURNAL
«INTERNAUKA»**

**МЕЖДУНАРОДНЫЙ НАУЧНЫЙ ЖУРНАЛ
«ИНТЕРНАУКА»**

*Свидетельство
о государственной регистрации
печатного средства массовой информации
КВ № 22444-12344ПР*

Сборник научных трудов

№ 1 (23)

2 том

Киев 2017

ББК 1
УДК 001
М-43

В журнале опубликованы научные статьи по актуальным проблемам современной науки.
Материалы публикуются на языке оригинала в авторской редакции.
Редакция не всегда разделяет мнения и взгляды авторов. Ответственность за достоверность фактов, имен, географических названий, цитат, цифр и других сведений несут авторы публикаций.
При использовании научных идей и материалов этого сборника, ссылки на авторов и издания являются обязательными.

© Авторы статей, 2017
© Международный научный журнал «Интернаука», 2017

Полное библиографическое описание всех статей Международного научного журнала «Интернаука» представлено в: НЭБ elibrary.ru, Polish Scholarly Bibliography.

Журнал зарегистрирован в международных каталогах научных изданий и наукометрических базах данных: РИНЦ; Open Academic Journals Index; ResearchBib; Scientific Indexing Services; Turkish Education Index; Electronic Journals Library; Staats- und Universitätsbibliothek Hamburg Carl von Ossietzky; RePEc; InfoBase Index; International Institute of Organized Research; CiteFactor; Open J-Gate, Cosmos Impact Factor.

Редакция:

Главный редактор: **Коваленко Дмитрий Иванович** — кандидат экономических наук, доцент (Киев, Украина)
Заместитель главного редактора: **Золковер Андрей Александрович** — кандидат экономических наук, доцент (Киев, Украина)
Секретарь: **Колодич Юлия Игоревна**

Редакционная коллегия:

Глава редакционной коллегии: **Каминская Татьяна Григорьевна** — доктор экономических наук, профессор (Киев, Украина)
Заместитель главы редакционной коллегии: **Курило Владимир Иванович** — доктор юридических наук, профессор (Киев, Украина)
Заместитель главы редакционной коллегии: **Тарасенко Ирина Алексеевна** — доктор экономических наук, профессор (Киев, Украина)

Раздел «Экономические науки»:

Член редакционной коллегии: **Баланюк Иван Федорович** — доктор экономических наук, профессор (Ивано-Франковск, Украина)
Член редакционной коллегии: **Бардаш Сергей Владимирович** — доктор экономических наук, профессор (Киев, Украина)
Член редакционной коллегии: **Бондарь Николай Иванович** — доктор экономических наук, профессор (Киев, Украина)
Член редакционной коллегии: **Вдовенко Наталия Михайловна** — доктор экономических наук, профессор (Киев, Украина)
Член редакционной коллегии: **Гоблик Владимир Васильевич** — доктор экономических наук, кандидат философских наук, доцент, Заслуженный экономист Украины (Мукачево, Украина)
Член редакционной коллегии: **Гринько Алла Павловна** — доктор экономических наук, профессор (Харьков, Украина)
Член редакционной коллегии: **Гуцаленко Любовь Васильевна** — доктор экономических наук, профессор (Винница, Украина)
Член редакционной коллегии: **Дерий Василий Антонович** — доктор экономических наук, профессор (Тернополь, Украина)
Член редакционной коллегии: **Денисенко Николай Павлович** — доктор экономических наук, профессор, член-корреспондент Международной академии инвестиций и экономики строительства, академик Академии строительства Украины и Украинской технологической академии (Киев, Украина)
Член редакционной коллегии: **Дмитренко Ирина Николаевна** — доктор экономических наук, профессор (Киев, Украина)
Член редакционной коллегии: **Драган Елена Ивановна** — доктор экономических наук, профессор (Киев, Украина)
Член редакционной коллегии: **Ефименко Надежда Анатольевна** — доктор экономических наук, профессор (Черкассы, Украина)
Член редакционной коллегии: **Заруцкая Елена Павловна** — доктор экономических наук, профессор (Днепр, Украина)
Член редакционной коллегии: **Захарин Сергей Владимирович** — доктор экономических наук, старший научный сотрудник, профессор (Киев, Украина)
Член редакционной коллегии: **Зось-Киор Николай Валерьевич** — доктор экономических наук, профессор (Полтава, Украина)
Член редакционной коллегии: **Клочан Вячеслав Васильевич** — доктор экономических наук, профессор (Николаев, Украина)
Член редакционной коллегии: **Копилук Оксана Ивановна** — доктор экономических наук, профессор (Львов, Украина)
Член редакционной коллегии: **Кравченко Ольга Алексеевна** — доктор экономических наук, профессор (Киев, Украина)

Член редакционной коллегии: **Кухленко Олег Васильевич** — доктор экономических наук, профессор (Киев, Украина)

Член редакционной коллегии: **Лойко Валерия Викторовна** — доктор экономических наук, профессор (Киев, Украина)

Член редакционной коллегии: **Лоханова Наталья Алексеевна** — доктор экономических наук, профессор (Львов, Украина)

Член редакционной коллегии: **Малик Николай Иосифович** — доктор экономических наук, профессор (Киев, Украина)

Член редакционной коллегии: **Мигус Ирина Петровна** — доктор экономических наук, профессор (Черкассы, Украина)

Член редакционной коллегии: **Мухсинова Лейла Хасановна** — доктор экономических наук, доцент (Оренбург, Российская Федерация)

Член редакционной коллегии: **Ниценко Виталий Сергеевич** — доктор экономических наук, доцент (Одесса, Украина)

Член редакционной коллегии: **Олейник Александр Васильевич** — доктор экономических наук, профессор (Харьков, Украина)

Член редакционной коллегии: **Осмятченко Владимир Александрович** — доктор экономических наук, профессор (Киев, Украина)

Член редакционной коллегии: **Охрименко Игорь Витальевич** — доктор экономических наук, профессор (Киев, Украина)

Член редакционной коллегии: **Паска Игорь Николаевич** — доктор экономических наук, профессор (Киев, Украина)

Член редакционной коллегии: **Разумова Екатерина Николаевна** — доктор экономических наук, профессор (Киев, Украина)

Член редакционной коллегии: **Рамский Андрей Юрьевич** — доктор экономических наук, профессор (Киев, Украина)

Член редакционной коллегии: **Селиверстова Людмила Сергеевна** — доктор экономических наук, профессор (Киев, Украина)

Член редакционной коллегии: **Скрипник Маргарита Ивановна** — доктор экономических наук, профессор (Киев, Украина)

Член редакционной коллегии: **Смолин Игорь Валентинович** — доктор экономических наук, профессор (Киев, Украина)

Член редакционной коллегии: **Сунцова Алеся Александровна** — доктор экономических наук, профессор, академик Академии экономических наук Украины (Киев, Украина)

Член редакционной коллегии: **Танклевская Наталья Станиславовна** — доктор экономических наук, профессор (Херсон, Украина)

Член редакционной коллегии: **Токарь Владимир Владимирович** — доктор экономических наук, профессор (Киев, Украина)

Член редакционной коллегии: **Чижевская Людмила Витальевна** — доктор экономических наук, профессор (Житомир, Украина)

Член редакционной коллегии: **Чубукова Ольга Юрьевна** — доктор экономических наук, профессор (Киев, Украина)

Член редакционной коллегии: **Шевчук Ярослав Васильевич** — доктор экономических наук, старший научный сотрудник, доцент (Нововолыньск, Волынская обл., Украина)

Член редакционной коллегии: **Шинкарук Лидия Васильевна** — доктор экономических наук, профессор, член-корреспондент Национальной академии наук Украины (Киев, Украина)

Член редакционной коллегии: **Шпак Валентин Аркадьевич** — доктор экономических наук, профессор (Киев, Украина)

Член редакционной коллегии: **Белялов Талят Энверович** — кандидат экономических наук, доцент (Киев, Украина)

Член редакционной коллегии: **Скрыньковский Руслан Николаевич** — кандидат экономических наук, член-корреспондент Украинской академии наук (Львов, Украина)

Член редакционной коллегии: **Peter Bielik** — Dr. hab. (Словацкая Республика)

Член редакционной коллегии: **Eva Fichtnerová** — University of South Bohemia in České Budějovice (Чешская Республика)

Член редакционной коллегии: **József Káposzta** — Dr. hab. (Венгрия)

Член редакционной коллегии: **Henrietta Nagy** — Dr. hab. (Венгрия)

Член редакционной коллегии: **Anna Törő-Dunay** — Dr. hab. (Венгрия)

Член редакционной коллегии: **Mirosław Wasilewski** — Dr. hab., Associate professor WULS-SGGW (Польша)

Член редакционной коллегии: **Natalia Wasilewska** — Doctor of Economic Sciences, professor UJK (Польша)

Раздел «Юридические науки»:

Член редакционной коллегии: **Аристова Ирина Васильевна** — доктор юридических наук, профессор (Сумы, Украина)

Член редакционной коллегии: **Галунько Валентин Васильевич** — доктор юридических наук, профессор (Киев, Украина)

Член редакционной коллегии: **Гиренко Инна Владимировна** — доктор юридических наук, доцент (Киев, Украина)

Член редакционной коллегии: **Глушков Валерий Александрович** — доктор юридических наук, профессор (Киев, Украина)

Член редакционной коллегии: **Головко Александр Николаевич** — доктор юридических наук, профессор, заслуженный юрист Украины (Харьков, Украина)

Член редакционной коллегии: **Грохольский Владимир Людвигович** — доктор юридических наук, профессор (Одесса, Украина)

Член редакционной коллегии: **Каложный Ростислав Андреевич** — доктор юридических наук, профессор (Киев, Украина)

Член редакционной коллегии: **Клемпарский Николай Николаевич** — доктор юридических наук, профессор (Кривой Рог, Украина)

Член редакционной коллегии: **Лоренцмайер Штефан** — доктор юридических наук, профессор (Аугсбург, Федеративная Республика Германия)

Член редакционной коллегии: **Макарова Тамара Ивановна** — доктор юридических наук, профессор (Минск, Республика Беларусь)

Член редакционной коллегии: **Мельничук Ольга Федоровна** — доктор юридических наук, доцент (Винница, Украина)

Член редакционной коллегии: **Овчарук Сергей Станиславович** — доктор юридических наук (Киев, Украина)

Член редакционной коллегии: **Омельчук Василий Андреевич** — доктор юридических наук, профессор (Киев, Украина)

Член редакционной коллегии: **Остапенко Александр Иванович** — доктор юридических наук, профессор (Львов, Украина)

Член редакционной коллегии: **Позняков Спартак Петрович** — доктор юридических наук, доцент (Ирпень, Украина)

Член редакционной коллегии: **Светличный Александр Петрович** — доктор юридических наук, доцент (Киев, Украина)

Член редакционной коллегии: **Сидор Виктор Дмитриевич** — доктор юридических наук, профессор (Черновцы, Украина)

Член редакционной коллегии: **Таранова Татьяна Сергеевна** — доктор юридических наук, профессор (Минск, Республика Беларусь)

Член редакционной коллегии: **Олейник Анатолий Ефимович** — кандидат юридических наук, профессор (Киев, Украина)

Член редакционной коллегии: **Химич Ольга Николаевна** — кандидат юридических наук (Киев, Украина)

Член редакционной коллегии: **Легенький Николай Иванович** — кандидат педагогических наук, доцент (Киев, Украина)

Раздел «Технические науки»:

Член редакционной коллегии: **Беликов Анатолий Серафимович** — доктор технических наук, профессор (Днепр, Украина)

Член редакционной коллегии: **Луценко Игорь Анатольевич** — доктор технических наук, профессор (Кременчуг, Украина)

Член редакционной коллегии: **Мельник Виктория Николаевна** — доктор технических наук, профессор (Киев, Украина)

Член редакционной коллегии: **Наумов Владимир Аркадьевич** — доктор технических наук, профессор (Калининград, Российская Федерация)

Член редакционной коллегии: **Румянцев Анатолий Александрович** — доктор технических наук, профессор (Краматорск, Украина)

Член редакционной коллегии: **Сергейчук Олег Васильевич** — доктор технических наук, профессор (Киев, Украина)

Член редакционной коллегии: **Чабан Виталий Васильевич** — доктор технических наук, профессор (Киев, Украина)

Член редакционной коллегии: **Артюхов Артем Евгеньевич** — кандидат технических наук, доцент (Сумы, Украина)

Член редакционной коллегии: **Баширбейли Адалат Исмаил** — кандидат технических наук, главный научный специалист (Баку, Республика Азербайджан)

Член редакционной коллегии: **Коньков Георгий Игоревич** — кандидат технических наук, профессор (Киев, Украина)

Член редакционной коллегии: **Саньков Петр Николаевич** — кандидат технических наук, доцент (Днепр, Украина)

Раздел «Политические науки»:

Член редакционной коллегии: **Пахрутдинов Шукридин Илесович** — доктор политических наук, профессор (Республика Узбекистан)

Раздел «Государственное управление»:

Член редакционной коллегии: **Дегтярь Андрей Олегович** — доктор наук по государственному управлению, профессор (Харьков, Украина)

Член редакционной коллегии: **Дегтярь Олег Андреевич** — доктор наук по государственному управлению, доцент (Харьков, Украина)

Член редакционной коллегии: **Колтун Виктория Семеновна** — доктор наук по государственному управлению, доцент (Киев, Украина)

Член редакционной коллегии: **Степанов Виктор Юрьевич** — доктор наук по государственному управлению, профессор (Харьков, Украина)

Раздел «Психологические науки»:

Член редакционной коллегии: **Филева-Русева Красимира Георгиева** — кандидат психологических наук, доцент (Пловдив, Республика Болгария)

Член редакционной коллегии: **Цахаева Анжелика Амировна** — доктор психологических наук, профессор (Махачкала, Республика Дагестан, Российская Федерация)

Член редакционной коллегии: **Щербан Татьяна Дмитриевна** — доктор психологических наук, профессор, Заслуженный работник образования Украины, ректор Мукачевского государственного университета (Мукачево, Украина)

Раздел «Физико-математические науки»:

Член редакционной коллегии: **Задерей Петр Васильевич** — доктор физико-математических наук, профессор (Киев, Украина)

Член редакционной коллегии: **Ковальчук Александр Васильевич** — доктор физико-математических наук, старший научный сотрудник (Киев, Украина)

Член редакционной коллегии: **Вицентий Александр Владимирович** — кандидат математических наук, доцент (Апатиты, Мурманская обл., Российская Федерация)

Раздел «Философские науки»:

Член редакционной коллегии: **Байчоров Александр Мухтарович** — доктор философских наук, профессор (Минск, Республика Беларусь)

Член редакционной коллегии: **Ильина Антонина Анатольевна** — доктор философских наук, доцент (Киев, Украина)

Член редакционной коллегии: **Сутужко Валерий Валериевич** — доктор философских наук, доцент (Саратов, Российская Федерация)

Член редакционной коллегии: **Фархитдинова Ольга Михайловна** — кандидат философских наук (Украина)

Раздел «Медицинские науки»:

Член редакционной коллегии: **Стеблюк Всеволод Владимирович** — доктор медицинских наук, профессор криминалистики и судебной медицины, Народный Герой Украины, Заслуженный врач Украины (Киев, Украина)

Член редакционной коллегии: **Свиридов Николай Васильевич** — доктор медицинских наук, главный научный сотрудник отдела эндокринологической хирургии, руководитель Центра диабетической стопы (Киев, Украина)

Член редакционной коллегии: **Щуров Владимир Алексеевич** — доктор медицинских наук, профессор, главный научный сотрудник лаборатории коррекции деформаций и удлинения конечностей (Курган, Российская Федерация)

Раздел «Химические науки»:

Член редакционной коллегии: **Иоелович Михаил Яковлевич** — доктор химических наук, профессор (Реховот, Израиль)

Член редакционной коллегии: **Баула Ольга Петровна** — кандидат химических наук, доцент (Киев, Украина)

Раздел «Исторические науки»:

Член редакционной коллегии: **Билан Сергей Алексеевич** — доктор исторических наук, доцент (Киев, Украина)

Член редакционной коллегии: **Добржанский Александр Владимирович** — доктор исторических наук, профессор (Черновцы, Украина)

Член редакционной коллегии: **Сопов Александр Валентинович** — доктор исторических наук, профессор (Майкоп, Республика Адыгея, Российская Федерация)

Раздел «Географические науки»:

Член редакционной коллегии: **Свиных Владимир Геннадьевич** — доктор географических наук, профессор (Москва, Российская Федерация)

Раздел «Биологические науки»:

Член редакционной коллегии: **Сенотрусова Светлана Валентиновна** — доктор биологических наук, доцент (Москва, Российская Федерация)

Раздел «Ветеринарные науки»:

Член редакционной коллегии: **Ватников Юрий Анатольевич** — доктор ветеринарных наук, профессор, Директор департамента ветеринарной медицины аграрно-технологического института ФГАОУ ВО «Российский университет дружбы народов» (Москва, Российская Федерация)

Член редакционной коллегии: **Концевая Светлана Юрьевна** — доктор ветеринарных наук, профессор, проректор по инновационному развитию ФГБОУ ДПО «Российская академия кадрового обеспечения АПК» МСХ РФ (Москва, Российская Федерация)

Член редакционной коллегии: **Уша Борис Вениаминович** — Академик РАН, доктор ветеринарных наук, профессор, директор Института ветеринарно-санитарной экспертизы, биологической и пищевой безопасности Московского государственного университета пищевых производств (Москва, Российская Федерация)

Раздел «Педагогические науки»:

Член редакционной коллегии: **Кузава Ирина Борисовна** — доктор педагогических наук, доцент (Луцк, Украина)

Член редакционной коллегии: **Рыбалко Лина Николаевна** — доктор педагогических наук, профессор (Полтава, Украина)

Раздел «Сельскохозяйственные науки»:

Член редакционной коллегии: **Вавилова Елена Васильевна** — кандидат сельскохозяйственных наук, доцент (Москва, Российская Федерация)

Член редакционной коллегии: **Katalin Posta** — Prof. Dr. (Венгрия)

Раздел «Физическое воспитание и спорт»:

Член редакционной коллегии: **Мулик Катерина Витальевна** — кандидат наук по физическому воспитанию и спорту, доцент (Харьков, Украина)

Раздел «Искусствоведение»:

Член редакционной коллегии: **Симак Анна Ивановна** — кандидат искусствоведческих наук, доцент (Кишинев, Республика Молдова)

ЗМІСТ

CONTENTS

СОДЕРЖАНИЕ

ФИЗИЧЕСКАЯ ВОСПИТАНИЕ И СПОРТ

Каратаев Алексей Александрович ПЕРЕНАПРЯЖЕНИЕ И ПРОФИЛАКТИКА ОПОРНО-ДВИГАТЕЛЬНОГО АППАРАТА У ПЛОВЦОВ	12
Каратаев Алексей Александрович СОДЕРЖАТЕЛЬНЫЕ ОСОБЕННОСТИ СОСТАВЛЯЮЩИХ ЗДОРОВОГО ОБРАЗА ЖИЗНИ СТУДЕНТОВ	14
Каратаев Алексей Александрович ВОСПИТАНИЕ ФИЗИЧЕСКИХ КАЧЕСТВ ЧЕЛОВЕКА	16
Норбоев Комил Жўракулович, Рахимов Маглаб Фарходович БОЛАЛАР ВА ЎСМИРЛАР СПОРТИНИ РИВОЖЛАНТИРИШНИНГ АЙРИМ БИОЛОГИК ХУСУСИЯТЛАРИНИ ЎРГАНИШ	18

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

Vincenzo Ligorio NEW ECONOMIC DEVELOPMENT PATTERN: FROM A LINEAR TO A CIRCULAR ECONOMY, A CHALLENGE FOR EU'S ECONOMY	20
Бурик З. М., Огірко О. І. ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТАЛОГО РОЗВИТКУ В КОНТЕКСТІ ФОРМУВАННЯ НОВОЇ НАУКОВО-ТЕХНІЧНОЇ ПАРАДИГМИ	24
Васильев Юрий Юрійович ЕЛЕКТРОННА КОМЕРЦІЯ ЯК ІНСТРУМЕНТ ПРОСУВАННЯ ТОВАРІВ НА РИНКУ ПОБУТОВОЇ ТЕХНІКИ	29
Винниченко Наталія Володимирівна, Семенець Ірина Олександрівна СТРАТЕГІЧНИЙ АНАЛІЗ РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ	35

Винниченко Наталія Володимирівна, Супрученко Анастасія Сергіївна ОСОБЛИВОСТІ ЗАСТОСУВАННЯ КЛАСТЕРНОГО АНАЛІЗУ В УПРАВЛІННІ ДЕБІТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ	39
Гезей А. М. ЕКОНОМІЧНА СУТЬ ТА СВІТОВІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ УНІВЕРСАЛЬНОГО АКЦИЗУ	44
Драгалъчук Тетяна Славівна, Прокопенко Ірина Адольфівна ЄВРОПЕЙСЬКІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ АДМІНІСТРУВАННЯ ПДВ.....	48
Дулік Тетяна Олександрівна ПОДАТКОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ В СИСТЕМІ ЗАХОДІВ ПОЛІТИКИ ФІСКАЛЬНОЇ КОНСОЛІДАЦІЇ	53
Дуліна Оксана Василівна ОРГАНІЗАЦІЯ СИСТЕМИ ВНУТРІШНЬОГО КОНТРОЛЮ В ОРГАНАХ ПУБЛІЧНОЇ ВЛАДИ: СУТНІСТЬ ТА СКЛАДОВІ ЕЛЕМЕНТИ.....	58
Зверук Людмила Анатоліївна, Давиденко Надія Михайлівна АНТИКРИЗОВЕ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ В УМОВАХ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ	66
Какодеї А. О. ФОРМУВАННЯ БРЕНДУ В СУЧАСНИХ УМОВАХ ТОВАРНОГО РИНКУ	73
Кириленко Катерина Вікторівна, Погасій Сергій Олександрович НЕОБХІДНІСТЬ СТРАТЕГІЧНОГО РОЗВИТКУ РЕКРЕАЦІЙНИХ ЗОН НАВКОЛО ВЕЛИКИХ МІСТ	77
Котковець Віталій Анатолійович КЛАСИФІКАЦІЯ ЗАГРОЗ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНІЙ БЕЗПЕЦІ ПІДПРИЄМСТВА.....	82
Криклій Олена Анатоліївна, Середа Василь Сергійович МЕТОДОЛОГІЧНІ ПІДХОДИ ДО УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ БАНКІВСЬКИХ ПРОДУКТІВ.....	85
Левченко Ю. Г., Москаленко А. В. КОНКУРЕНТНІ ПЕРЕВАГИ УПРАВЛІНСЬКОГО ПЕРСОНАЛУ, ЯК ФАКТОР УДОСКОНАЛЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	88
Навроцький Назар Олегович ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА.....	94
Оболенцева Лариса Володимирівна, Коломейцева Анастасія Миколаївна ДОСЛІДЖЕННЯ СТРАТЕГІЧНИХ ПРІОРИТЕТІВ РОЗВИТКУ СОЦІАЛЬНОГО ТУРИЗМУ В УКРАЇНІ	99
Полчанінова Ірина Леонідівна, Куклінова Ірина Сергіївна ДОСЛІДЖЕННЯ ОСОБЛИВОСТЕЙ ВПЛИВУ ФАКТОРІВ НА РОЗВИТОК ЕКСКУРСІЙНИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	103

Помазан Максим Дмитриевич ФОРМИРОВАНИЕ ОСНОВНЫХ ПОЛОЖЕНИЙ ПРИРОДОПОДОБНЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ УКРАИНЫ	106
Семчук Жанна Віталіївна МАРКЕТИНГ СФЕРИ ОСВІТНІХ ПОСЛУГ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ ЕКОНОМІЧНОЇ НЕСТАБІЛЬНОСТІ З УРАХУВАННЯМ РИЗИКІВ.....	117
Сторожук Олександр Володимирович, Гезей Анастасія Миколаївна ЕКОНОМІЧНА СУТЬ ТА СВІТОВІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ УНІВЕРСАЛЬНОГО АКЦИЗУ	124
Тимчишин-Чемерис Юлія Василівна, Цьона Галина Юріївна ВПЛИВ ЕВОЛЮЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ НА ФОРМИ ГРОШЕЙ.....	129
Шаповал Юлія Игоревна ЛИБЕРАЛИЗАЦІЯ ФІНАНСОВОГО СЕКТОРА: ОПЫТ И УРОКИ РЕФОРМ.....	136
Шпак Анастасія Сергіївна РОЗВИТОК ФОНДОВОГО РИНКУ В УКРАЇНІ.....	145

ЮРИДИЧЕСКИЕ НАУКИ

Ахметова Альбина Талгатовна, Дегтярев Илья Сергеевич, Анисимов Максим Федорович ФОРМА БРАЧНОГО ДОГОВОРА И ПОРЯДОК ЕГО ОФОРМЛЕНИЯ.....	153
Крамар Руслана Іванівна, Павловські Гжегож, Скриньковський Руслан Миколайович Коропецький Олег Олександрович ДІАГНОСТИКА ФАКТОРІВ ЗРОСТАННЯ ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМСТВА ТА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ ЗА ПОРУШЕННЯ ЗАКОНОДАВСТВА ПРО РЕКЛАМУ	156

Каратаев Алексей Александрович*Студент**Новосибирский государственный университет экономики и управления***Karataev A. A.***Novosibirsk state university of economics and management*

ПЕРЕНАПРЯЖЕНИЕ И ПРОФИЛАКТИКА ОПОРНО-ДВИГАТЕЛЬНОГО АППАРАТА У ПЛОВЦОВ

OVERSTRAIN AND PRECAUTION OF LOCOMOTORIUM OF SWIMMERS

Аннотация. Исследованы основные рекомендации для профилактики риска перенапряжения опорно-двигательного аппарата пловцов, а также основные проявления такого перенапряжения.

Ключевые слова: опорно-двигательный аппарат, пловец, риск, перенапряжение.

Summary. The basic recommendations about precaution of overstrain risk of locomotorium and evidence of this overstrain were explored.

Key words: locomotorium, swimmer, risk, overstrain.

Плавание является эффективным средством, оказывающим положительное воздействие на весь организм. Плавание, пожалуй, лучший вид физической нагрузки для развития и тренировки опорно-двигательного аппарата. Гармоничное развитие мышц, красивая осанка, стройная фигура, хорошая гибкость, улучшение координации движений — всего этого помогают достичь регулярные занятия плаванием.

Мышцы человека делятся на три вида: гладкая мускулатура внутренних органов и сосудов, характеризующаяся медленными сокращениями и большой выносливостью; поперечнополосатая мускулатура сердца, работа которой не зависит от воли человека, и основная мышечная масса — поперечнополосатая скелетная мускулатура, находящаяся под волевым контролем и обеспечивающая человеку функцию передвижения.

Опорно-двигательный аппарат, являясь одной из важнейших систем человека, претерпевает постоянные нагрузки в повседневной жизни, в различных видах деятельности, что может являться причиной различных нарушений и заболеваний, требующих коррекции и лечения.

Проявления перенапряжения мышц у спортсменов могут быть:

- Острый мышечный спазм или координаторный миоспазм в момент резкого движения;
- Миалгия (миозит);

- Миогелоз;
- Миофиброз;
- Невромиозит.

Для того чтобы снизить риск получения травм спортсменами-пловцами существуют рекомендации, предполагающие снижение этого риска. Предлагаемые рекомендации могут заметно снизить «фактор риска» и, очевидно, должны заинтересовать тренеров, работающих с пловцами различных квалификаций. [2]

- Разминка. Это один из наиболее доступных способов профилактики травм. Правильно проведенная разминка, состоящая из серии высокоинтенсивных упражнений с соответствующими интервалами отдыха, служит для подготовки всего организма и отдельно работающих групп мышц к высоким тренировочным нагрузкам.
- Восстановление. Целью данного процесса является выведение из организма «шлаков», накопившихся в результате высоких тренировочных нагрузок. Восстановительный этап проводится в виде спокойного плавания (до 10 процентов от общего объема работы) и значительно снижает вероятность возникновения болевых ощущений в мышцах и суставах.
- Упражнения на растягивание (в зале). Они должны выполняться в мягкой, безболезненной манере. При этом каждую мышцу следует удерживать в растянутом состоянии не менее 10 секунд. Эти

упражнения ни в коем случае не должны превращаться в «состязания» на степень гибкости: у каждого пловца она различна и зависит от множества факторов.

- Силовые упражнения (в зале и в воде). При составлении программы этих упражнений очень важно совмещение правильной техники выполнения и дозировки нагрузки. Тренер должен непременно присутствовать в зале и следить за спортсменами, поставив перед каждым из них конкретную цель и задачу. Весьма распространенные во многих видах спорта упражнения с отягощениями следует применять с большой осторожностью: даже незначительные ошибки в выполнении могут привести к микротравме сустава. Одним из самых популярных силовых упражнений в воде стало плавание с помощью ручных лопаток. Его включают в программу своей подготовки три четверти опрошенных пловцов.
- Техника гребка. Ее совершенствование - одно из самых важных факторов профилактики травматизма плечевого сустава. Конечно, доминирующее значение здесь придается личному контролю со стороны тренера, и все же специалистами разработан ряд рекомендаций по устранению наиболее типичных ошибок, приводящих к травмам.

Плавание полезно как здоровым, так и больным людям. Здоровые получают прекрасную закаливание, улучшают свои физические возможности, а тем, кто

страдает различными заболеваниями, плавание помогает излечить такие болезни, как неврозы, невралгии, повреждения позвоночника, последствия травм и болезни опорно-двигательного аппарата. При болезнях обмена веществ, бронхиальной астме и хронических воспалительных заболеваниях системы органов дыхания плавание является незаменимым средством оздоровления.

При плавании работают почти все мышцы тела, что способствует гармоничному развитию мускулатуры и подвижности в основных суставах пловцов. Плавание способствует значительному развитию мускулатуры, т.к. сопровождается активной деятельностью большинства скелетных мышц. Нагрузка на отдельные мышечные группы распределяется умеренно, и создаются благоприятные условия для их работы.

Регулярные занятия плаванием положительно влияют на весь организм. Но у так называемых «профессионалов», случаются перегрузки и травмы костно-мышечного характера. Чтобы снизить фактор риска, нужно следовать рекомендациям таким как: правильно проведенная разминка; процесс восстановления, т.е. спокойное плавание, которое снижает напряжение и боль в мышцах; различный набор силовых упражнений и совершенствование техники гребка у пловцов. Если следовать вышеприведенным методам, то в значительной мере можно обезопасить пловцов от вероятных травм плечевого сустава и ускорить рост их спортивных достижений.

Литература

1. Плавание [Электронный ресурс]: учеб.-метод. комплекс для спец.1-030201 Физическая культура / [сост. С.В. Педриенко]; М-во образования РБ, УО «ВГУ им. П.М. Машерова», каф. легкой атлетика и лыжного спорта. — Электрон. дан. — Витебск, 2011.
2. Лопухов, Олег Евгеньевич. Система физических упражнений для профилактики перенапряжения опорнодвигательного аппарата//Всерос. науч.-исслед. ин-т физ. культуры и спорта. — Москва, 2009. — 22 с.

Каратаев Алексей Александрович

Студент

Новосибирский государственный университет экономики и управления

Karataev A. A.

Novosibirsk state university of economics and management

СОДЕРЖАТЕЛЬНЫЕ ОСОБЕННОСТИ СОСТАВЛЯЮЩИХ ЗДОРОВОГО ОБРАЗА ЖИЗНИ СТУДЕНТОВ

FEATURES OF COMPONENTS OF HEALTHY LIFESTYLES STUDENTS

Аннотация. *Исследованы основные составляющие здорового образа жизни студентов.*

Ключевые слова: *здоровый образ жизни, студенты, сон, питание, закаливание.*

Summary. *The basic features of components of healthy lifestyles students were explored.*

Key words: *healthy lifestyle, students, sleep, nutrition, tempering.*

Здоровый образ жизни — это единство всех форм и способов жизнедеятельности личности, ее условий и факторов, способствующих сохранению и укреплению здоровья.

К сожалению, многие люди не соблюдают самых простейших, обоснованных наукой норм здорового образа жизни.

К факторам, определяющим здоровый образ жизни, можно отнести следующие: режим труда и отдыха, рациональное питание, здоровый сон, активная мышечная деятельность, закаливание организма, профилактика вредных привычек и ряд других не менее важных факторов.

Рассмотрим вышеперечисленные факторы, определяющие здоровый образ жизни, более подробно.

Каким образом можно разработать научно обоснованный режим дня? Сначала необходимо проанализировать затраты учебного, внеучебного и свободного времени в соответствии с приведенными гигиенически допустимыми нормами. В соответствии с ними суточный бюджет времени студента состоит из двух половин: 12 ч учебных занятий (6 ч аудиторных и 4–6 ч самостоятельных) и 12 ч, отведенный на восстановление организма (сон, отдых, самообслуживание) и личностное развитие (занятия по интересам, общественная деятельность, бытовое и дружеское общение, физическая культура и спорт). Воскресные дни содержат 12 ч резервных (вместо времени, затрачиваемого на учебную деятельность). Затем следует распределить разные виды деятельности в пределах конкретного дня, установить постоянную последовательность и правильное чередование труда и отдыха, общий рас-

порядок дня в зависимости от сменности и учебного расписания.

Сон — обязательная и наиболее полноценная форма ежедневного отдыха. Для студента необходимо считать обычной нормой ночного монофазного сна 7,5–8 ч. Часы, предназначенные для сна, нельзя рассматривать как некий резерв времени, который можно часто и безнаказанно использовать для других целей. Это, как правило, отражается на продуктивности умственного труда и психоэмоциональном состоянии. Беспорядочный сон может привести к бессоннице, другим нервным расстройствам. Напряженную умственную работу необходимо прекращать за 1,5 ч до отхода ко сну, так как она создает в коре головного мозга замкнутые циклы возбуждения, отличающиеся большой стойкостью.

Культура питания играет значительную роль в формировании здорового образа жизни студента. Каждый студент может и должен знать принципы рационального питания, регулировать нормальную массу своего тела. Рациональное питание — это физиологически полноценный прием пищи людьми с учетом пола, возраста, характера труда и других факторов. Питание строится на следующих принципах: достижения энергетического баланса; установления правильного соотношения между основными пищевыми веществами — белками, жирами, углеводами, между растительными и животными белками и жирами, простыми и сложными углеводами; сбалансированности минеральных веществ и витаминов; ритмичности приема пищи. Пища служит источником энергии для работы всех систем организма, обновления тканей. Калорийность рациона на 1400–1600 ккал обеспечивается за

счет углеводов (350–450 г), 600–700 ккал за счет жиров (80–90 г) и 400 ккал за счет белков (100 г). К режиму питания следует подходить строго индивидуально. Главное правило — полноценно питаться не менее 3–4 раз в день. Выбрав тот или иной пищевой режим, строго соблюдайте его, поскольку резкие перемены в питании, пищевые стрессы, отнюдь не безразличны для организма. Систематические нарушения режима питания (еда всухомятку, редкие или обильные, беспорядочные приемы пищи) ухудшают обмен веществ и способствуют возникновению заболеваний органов пищеварения, в частности гастритов, холециститов.

Один из обязательных факторов здорового образа жизни студентов — систематическое, соответствующее полу, возрасту, состоянию здоровья использование физических нагрузок. Они представляют собой сочетание разнообразных двигательных действий, выполняемых в повседневной жизни, в организованных и самостоятельных занятиях физическими упражнениями и спортом, объединенных термином «двигательная активность».

У большого числа людей, занятых в сфере интеллектуального труда, двигательная активность ограничена. Это присуще и студентам. В соответствии с программой профилактики основных факторов риска среди молодежи гиподинамической считается ситуация, при которой студент уделяет физическим упражнениям до 4 ч в неделю, т.е. занимается только в рамках учебных занятий по физическому воспитанию. Оптимальным двигательным режимом для студентов является такой, при котором мужчины уделяют занятиям 8–12 ч в неделю, а женщины 6–10 ч. Таким образом, чтобы выполнять указанный двигательный режим, необходима двигательная деятельность в объеме 1,3–1,8 ч в день.

Закаливание — обязательный элемент физического воспитания, особенно важный для молодежи, так как имеет большое значение для укрепления здоровья, увеличения работоспособности, улучшения самочувствия, настроения и бодрости. Закаливание, как фактор повышения сопротивляемости организма к различным метеорологическим условиям, использовалось с древних времен. К основным методам закаливания можно отнести: закаливание воздухом, закаливание солнцем, закаливание водой, закаливание в парной.

В заключение хотелось бы сказать, что здоровье — состояние полного физического, психического и социального благополучия, обеспечивающего полноценное выполнение трудовых, социальных и биологических функций (а не только отсутствие болезней).

К сожалению, многие люди не соблюдают самых простейших, обоснованных наукой норм здорового образа жизни. Одни становятся жертвами малоподвижности (гиподинамии), вызывающей преждевременное старение, другие излишествуют в еде с почти неизбежным в этих случаях развитием ожирения, склероза сосудов, а у некоторых — сахарного диабета, третьи не умеют отдыхать, отвлекаться от производственных и бытовых забот, вечно беспокожны, нервны, страдают бессонницей, что в конечном итоге приводит к многочисленным заболеваниям внутренних органов. Некоторые люди, поддаваясь пагубным привычкам (курению, алкоголю, наркотикам), активно укорачивают свою жизнь.

Таким образом, подводя итоги вышесказанному, под здоровым образом жизни мы понимаем деятельность, направленную на укрепление физического, психического и нравственного здоровья.

Литература

1. Андреев Ю. А. Три кита здоровья. — СПб.: Изд-во «РЕСПЕКС», 2010 г., — 382 с.
2. Полиевский С. А., Гук Е. П. Физкультура и закаливание в семье. — М.: Медицина, 2012 г. — 80 с.
3. Гуманян Г. С. Здоровый образ жизни и физическое совершенствование. — М.: Издательский центр «Академия», 2013. — 336 с.
4. Фурманов А. Г. Оздоровительная физическая культура: Учебник для вузов. — М.: Тесей, 2010. — 528 с.
5. Ильинич В. И. Студенческий спорт и жизнь. — М.: АО «Аспект Пресс», 2010.

Каратаев Алексей Александрович

Студент

Новосибирский государственный университет экономики и управления

Karataev A. A.

Novosibirsk state university of economics and management

ВОСПИТАНИЕ ФИЗИЧЕСКИХ КАЧЕСТВ ЧЕЛОВЕКА

TRAINING OF PHYSICAL QUALITIES OF MAN

Аннотация. Исследованы основные физические качества человека и рекомендации по их тренировке.

Ключевые слова: физические качества человека, сила, ловкость, гибкость, скорость, выносливость.

Summary. The basic physical qualities of man and recommendations about training of it were explored.

Key words: physical qualities of man, power, dexterity, flexibility, speed, endurance.

Одной из основных задач, решаемой в процессе физического воспитания, является обеспечение оптимального развития физических качеств, присущих человеку. Физическими качествами принято называть врожденные (унаследованные генетически) качества, благодаря которым возможна физическая (материально выраженная) активность человека, получающая свое полное проявление в целесообразной двигательной деятельности. В данной статье мы рассмотрим основные физические качества, к которым относят мышечную силу, быстроту, выносливость, гибкость и ловкость.

Сила — это способность человека совершать действия с определенными мышечными напряжениями. Сила тесно связана с выносливостью и быстротой. Средствами развития силы мышц являются различные несложные по структуре общеразвивающие силовые упражнения, среди которых можно выделить три основных вида:

- упражнения с внешним сопротивлением (упражнения с тяжестями, на тренажерах, упражнения с сопротивлением партнера,
- упражнения с сопротивлением внешней среды: бег в гору, по песку, в воде и т.д.);
- упражнения с преодолением веса собственного тела (гимнастические силовые упражнения: отжимания в упоре лежа, отжимания на брусьях, подтягивание; легкоатлетические прыжковые упражнения и т.д.);

Наиболее распространены следующие методы развития силы:

- метод максимальных усилий (упражнения выполняются с применением предельных или околопредельных отягощений до 90% от максимально воз-

можного; в серии выполняется 1–3 повторений, за одно занятие выполняется 5–6 серий, отдых между сериями 4–8 минут);

- метод повторных усилий (или метод «до отказа») (упражнения выполняются с отягощением до 70% от максимально возможного, которые выполняются сериями до 12 повторений, в одном занятии выполняется от 3 до 6 серий, отдых между сериями от 2 до 4 минут);

- метод динамических усилий (упражнения выполняются с отягощением до 30% от максимально возможного, в серии выполняется до 25 повторений, количество серий за одно занятие от 3 до 6. Отдых между сериями от 2 до 4 минут).

Быстрота составляет важную основу, необходимую для успеха в большинстве спортивных игр. Итак, проявление высоких скоростных качеств зависит от степени развития подвижности нервных процессов, воли и координационных центрально-нервных факторов. Быстрота движений обуславливается в первую очередь соответствующей деятельностью коры головного мозга, подвижностью нервных процессов, вызывающих сокращение, напряжение и расслабление мышц, направляющих и координирующих действие спортсмена. Показатель, характеризующий быстроту как качество, определяется временем одиночного движения, временем двигательной реакции и частотой одинаковых движений в единицу времени (темпом).

Для целенаправленного развития быстроты простой двигательной реакции с большой эффективностью используются различные методы:

- метод многократного повторения скоростных упражнений с предельной и околопредельной

интенсивностью, (в серии выполняется 3–6 повторений, за одно занятие выполняются 2 серии);

- игровой метод (дает возможность комплексного развития скоростных качеств, поскольку имеет место воздействие на скорость двигательной реакции). Средства для развития быстроты могут быть самыми разнообразными — это легкая атлетика, бокс, вольная борьба, спортивные игры.

Выносливость — это способность человека значительное время выполнять работу без снижения мощности нагрузки ее интенсивности или способность организма противостоять утомлению.

Для развития выносливости применяются различные методы.

- равномерный непрерывный метод (дает возможность развитию аэробных способностей организма. Здесь применяются упражнения циклического характера (бег, ходьба), выполняемые с равномерной скоростью малой и средней интенсивности);
- переменный непрерывный метод (заключается в непрерывном движении, но с изменением скорости на отдельных участках движения);
- интервальный метод (дозированное повторное выполнение упражнений небольшой интенсивности и продолжительности со строго определенным временем отдыха, где интервалом отдыха служит обычно ходьба). Средствами воспитания выносливости являются циклические упражнения (ходьба, бег, ходьба и бег на лыжах).

Гибкость характеризует степень подвижности в суставах и состояние мышечной системы. Последнее связано как с механическими свойствами мышечных волокон (сопротивляемость их растяжению), так и с регуляцией тонуса мышц во время выполнения двигательного действия. Недостаточно развитая гибкость затрудняет координацию движений, лимитирует возможности пространственных перемещений тела и его звеньев.

Уровень развития гибкости оценивают по амплитуде движений. От растяжимости суставных связок, сухожилий и силы мышц, проходящих около того или иного сустава, зависит, какую амплитуду действия может использовать человек. Эластичность связок можно увеличить с помощью систематического упражнения. Однако гибкость ограничивается прежде всего эластичностью мышц. В различных упражнени-

ях сокращение определенных мышц сопровождается растягиванием их антагонистов.

Реальные показатели гибкости зависят от способности человека сочетать произвольное расслабление растягиваемых мышц с напряжением мышц, производящих движение. Одним из методов развития гибкости является метод многократного растягивания. Этот метод основан на свойстве мышц растягиваться больше при многократных повторениях. Средствами развития гибкости являются: повторные пружинящие движения, активные свободные движения с постепенным увеличением амплитуды, пассивные упражнения, выполняемые с помощью партнера и т.д.

Следует всегда помнить, что упражнения на растяжку или с большой амплитудой движения следует делать после хорошей разминки и при этом не должно быть сильных болевых ощущений.

Ловкость — это, во-первых, способность овладеть сложными двигательными координациями; во-вторых, спортивными движениями и совершенствованием их; в-третьих, в соответствии с меняющейся обстановкой быстро и рационально перестраивать свои действия.

Ловкость — важная предпосылка к развитию и совершенствованию спортивной техники и поэтому имеет первостепенное значение в видах спорта, где предъявляются высокие требования к координации движений.

Обычно для развития ловкости применяют повторный и игровой методы. Интервалы отдыха должны обеспечивать достаточно полное восстановление организма.

Наиболее распространенными средствами при развитии ловкости являются акробатические упражнения, спортивные и подвижные игры. В процессе развития ловкости используются разнообразные методические приемы:

- выполнение привычных упражнений из непривычных исходных положений (бросок баскетбольного мяча из положения сидя);
- зеркальное выполнение упражнений;
- усложнение условий выполнения обычных упражнений;
- изменение скорости и темпа движений;
- изменение пространственных границ выполнения упражнений (уменьшение размеров поля).

Литература

1. Холодов Ж. К., Кузнецов В. С. Теория и методика физического воспитания с спорта: Учеб. пособие для студ. высш. учеб. заведений. — М.: Издательский центр «Академия», 2011. — 480 с.
2. Богатырев В. С. Методика развития физических качеств: Учебное пособие. — Киров, 2012 г.

Норбоев Комил Жўракулович

Ассистент кафедри теорії і методики фізического воститання Самаркандского государственного университета Узбекистан

Norboyev Komil Juraqulovich

Assistant Professor of theory and methodology of physical education of the Samarkand State Universiteta Uzbekistan

Рахимов Матлаб Фарходович

Ассистент кафедри теорії і методики фізического воститання Самаркандского государственного университета Узбекистан

Rakhimov Matlab Farhodovich

Assistant Professor of theory and methodology of physical education of the Samarkand State Universiteta Uzbekistan

**БОЛАЛАР ВА ЎСМИРЛАР СПОРТИНИ РИВОЖЛАНТИРИШНИНГ АЙРИМ
БИОЛОГИК ХУСУСИЯТЛАРИНИ ЎРГАНИШ**

**THE STUDY OF SOME BIOLOGICAL FEATURES AND THE DEVELOPMENT
OF SPORTS IN CHILDREN AND ADOLESCENTS**

Аннотация. В статье представлены актуальные проблемы и развитие спорта среди детей и подростков. В этот период жизни человека есть какие-либо физиологические изменения в организме. В работе изучены некоторые биологические особенности детей 13–15 лет и подростков 16–18 лет. Те, кто занимаются спортом, имеют частоту сердечных сокращений и частоту дыхания положительно, а те дети, которые не занимаются спортом, эти цифры являются низкими.

Ключевые слова: аритмия, частота сердечных сокращение, спирометрия, дыхания, индивидуальность организма.

Summary. The article presents the current problems and the development of sports in children and adolescents. During this period of human life have any physiological changes in the body. The paper studied some biological characteristics of children 13–15 years of age and adolescents 16–18 years. Those who play sports have heart rate and respiratory rates positively, and those children are not involved in sports, these figures are low.

Key words: arrhythmia, heart rate, spirometry, breath, organism individuality.

Мавзунинг долзарблиги (актуальность проблемы). Бугунги кунга келиб бутун дунёда спортни ривожлантиришга ва қолаверса, болалар спортини ривожлантиришга катта эътибор қаратилмоқда. Чунки спортчалик ҳеч бир соҳа мамлакатни довруғини дунёга олиб чиқа олмайди. Ўзбекистон республикасида ҳам изчиллик билан болалар спортини ривожлантириш жараёнлари мамлакат президенти бошчилигида муносиб равишда олиб борилмоқда. Уч босқичли («Умид ниҳоллари», «Баркамол авлод», «Универсиада») спорт мусобақаларининг кетма-кетликда олиб борилаётганлиги натижасида мактаб, коллежлар, лицейлар ва олий ўқув юртлари ўқувчи талабалари

орасидан турли спорт турларидан чемпионлар етишиб чикмоқда. Ўсиб келаётган ёш болалар ва ўсмирларимизда спортчи бўлишга иштиёқни оширишда яна энг муҳим омиллардан бири бу –оилада ота-оананинг ўзларини спортга қизиқишлари юқори бўлиши муҳим омиллардан ҳисобланади [1, с 25]. Сўнги йилларда олиб борилган кузатишлар натижаси шуни кўрсатмоқдаки, турли спорт мусобақаларидан чемпионликка эришаётган спортчи ёшларимизни 60–70% ни ота-оналари, ака-укалари спортчи ва уллар орқали болада спортга бўлган қизиқиш ортган. Агар оилада аввалом бор ота-онада спортнинг бирор турига қизиқиш бўлмаса, албатта бу ҳолат ўсиб келаётган ёшларга ҳам

**Спорт билан шуғулланадиган ва шуғулланмайдиган болалар
ва ўсмирлар организмидаги айрим биологик кўрсаткичлар**

Спорт билан шуғулланувчи болаларда	Юрак уриши сони, (минут)	Нафас олиш сони (минут)	Спорт билан шуғулланмайдиган болаларда	Юрак уриши сони, (минут)	Нафас олиш сони (минут)
13–15 ёш (ўғил болалар)	70–75	16–17	13–15 ёш (ўғил болалар)	74–82	19–20
16–18 ёш (ўғил болалар)	70–72	15–16	16–18 ёш (ўғил болалар)	73–76	17–19

таъсир қилади. Демакки, болалар ва ўсмирларимизда спортга бўлган қизиқишларни шакллантиришда энг аввало оила биринчи ячейка бўлиб ҳисобланади. Чунки ёш мурғак қалб эгалари оилада дастлабки сабоқларни оладилар. Кўпчилик ҳолатларда уларнинг биринчи тренерлари ҳам ота-оналари бўлишади. Кўпчилик олимларимизнинг [4, с 123; 2, с 190] олиб борган илмий изланишлари натижасида шу нарса аниқланганки, спортга ошно бўлган ва доимий спорт билан шуғулланадиган болаларда иммун тизими, юрак ҳажми, ўпканинг тириклик сиғими ва бошқа бир қатор кўрсаткичлар юқори даражада бўлади. **Ишнинг мақсади ва ва вазифалари** (цель и задачи работы). Асосан болалар ва ўсмирларда спортга бўлган қизиқишларни аниқлаш, улар организмининг ўсиш ва ривожланиши жараёнларининг биологик хусусиятларини яъни уларда юрак урушлари сонини, нафас олиш частотасини ва рухий-психологик ҳолатларини ўрганишдан иборат. **Олинган натижалар ва уларнинг муҳокамаси** (результаты и их обсуждение). Спорт билан шуғулланадиган ва шуғулланмайдиган болалар ва ўсмирларда олиб борилган шахсий тадқиқотларимиз натижалари шуни кўрсатдики, 13 ёшдан бошлаб 18 ёшгача бўлган ўғил болаларда организмнинг айрим биологик хусусиятлари яъни юрак уриши сони ва нафас олиш частоталари орасида тиббий-физиологик нуқтаи назардан анчагина фарқлар мавжудлиги ўрганилди (1-жадвал).

Бу жадвал маълумотлари шуни кўрсатдики айнан 13–18 ёшли болалар ва ўсмирларда НЧ (нафас частотаси) ва ЮҚС (юрак қисқаришлари сони) каби организмнинг энг муҳим физиологик кўрсаткичларида

фарқлар мавжуд. 13–15 ёшли спорт билан шуғулланадиган ва шуғулланмайдиган болаларда ЮҚС орасидаги фарқ 4–7 тани ташкил этса, 16–18 ёшлиларда 3–4 тани ташкил этди. Нафас олиш частотасида ҳам тафовутлар мавжуд. Бу кўрсаткич 13–15 ёшлиларда мос равишда 3 тани ташкил этган бўлса, 16–18 ёшлиларда 2–3 тани ташкил этди. Бир қараганда бу фарқлар анча камдек туюлади, лекин ўсаётган болалар ва ўсмирлар организмни жадал ривожланишида бу ўта муҳим ҳисобланади. Бундан кўриниб турибдики, спорт билан шуғулланадиган болалар ва ўсмирларда чиникиш, чакқонлик, эпчиллик хислатлари билан бирга улар организмнинг биологик хусусиятлари ҳам жиддий равишда ўзгариб бораверади. Бу ҳолат уларда нафақат организмнинг балки рухий-психологик ҳолатнинг ҳам ривожланишига олиб келади [3, с 110] Спорт билан шуғулланган болалар мағлубиятларга чидайдиган, тезда йиғламайдиган ва хаяжонга тушиб қолмайдиган сифатларга эга бўладилар. Спорт билан шуғулланмайдиган болаларда эса бу жиҳатлар суст ривожланганлигини ўрганиб чиқдик.

Хулоса (заключение)

1. Болалар спортини ривожлантириш учун аввало оилаларда спорт билан шуғулланишни тўғри ташкил этиш керак.
2. Болаларни ўз ёшларига хос спорт турларига қизиқтириб бориш лозим.
3. Спорт билан шуғулланиш даврида болалар организмнинг биологик хусусиятларига ҳам эътибор қаратиш мақсадга мувофиқдир.

Фойдаланилган адабиётлар (Литература)

1. Ўзбекистон Республикасининг «Жисмоний тарбия ва спорт тўғрисида»ги Қонуни. Т., 2015 йил 4 сентябр. (Янги таҳрири)
2. Nuritdinov E. N. Odam fiziologiyasi. Toshkent, 2005.
3. Rajamuradov Z. T., Bozorov B. M. Yosh fiziologiyasi va gigiyenasi. Toshkent, 2013.
4. Sh. To'ramqulov va boshqalar Bolalar organizmining samotometrik ko'rsatkichlarini o'rganish. Respublika konferensiyasi materiallari to'plami. QaraqalpoqDU, 2014.

Vincenzo Ligorio

*Associate Professor at Department of International Business and Customs Affairs
Plekhanov Russian University of Economics
Moscow, Russia*

NEW ECONOMIC DEVELOPMENT PATTERN: FROM A LINEAR TO A CIRCULAR ECONOMY, A CHALLENGE FOR EU'S ECONOMY

Abstract. *The endless global crisis which is continuing to have enormous effects in many economies, in particular in the EU, open a wide debate regarding the necessity to rethink our economic model based on the paradigm “take-make-dispose”, in order to guarantee a stable, efficient and sustainable growth. The new model individuated is that of “circular economy” based on the paradigm of reuse the existing resources by closing the production loop.*

Such model will guarantee saving of resources, economic growth, reduction of negative externalities and indirectly geo-economic and geopolitical stability.

Key words: *Circular economy – linear economy – resources – EU – Russia – new industrial revolution – economic growth – value creation – GDP – closing the loop – efficiency – price volatility – externalities – finance.*

Introduction

Since the economics became a science – social – all the problems related with the economic development (both at Country level as well as Regional and Global level), had to face the political side both as practical and theoretical terms. Often the joint study of these two disciplines have led to extraordinary results in term of innovation, welfare and development but we should not forget even the great consequences.

All the economic-political analyses had been – and still are – done under the assumption of a *linear economic model* which was founded in the period between the 1700 and 1800 under the influence of the industrial revolution; such model is based on the *take, make and dispose*.

Although such economic model have led us toward a great development at high rate and at global level, many social and environmental consequences must be taken into account today.

The massive consume of resources, fossil fuels, the wide urbanization and the increase of global means of transport have contributed to create global negative effects (known as negative externalities) and deep inequalities within each Country too.

Consciousness of consequences created by above factors led to a debate which interested not only academicians but politicians and leaders too – see the EU – based on the necessity to find and implement an alternative economic model in order to satisfy the imminent need of reducing the negative environment impact without miss goals as growth and development.

The change have been individuated in the as called “*circular economy*” model (closed-loop recycling) which is founded more on the principle of materials recovery rather than waste, where the key of the productive process is “make more with existing resources” (input) and not as have been postulated for many years “make more with less resources”.

As we will see in the following pages, such model could represent a solution in term of GDP growth, innovation and income redistribution for households.

1. The concept of a Circular Economy

The notion of a circular economy has took place in the global arena in recent years. The concept is defined basically as an economy which is restorative and regenerative by design and aims to keep goods, components and materials at their highest utility and value at all the time¹. The concept divides technical from biological cycles.

Such notion has deep historical roots; the idea of feedback, of cycles in real-world systems is ancient but enjoyed a revival only after the '50s with computer-based studies of non-linear systems. Many schools of thought related to the circular economy emerged in the 1970s but gained prominence in the 1990s².

¹ Growth within: a circular economy vision for a competitive Europe.

² See: W. R. Stahel, *The Performance Economy*, Palgrave Macmillan, 2006.

W. McDonough, and M. Braungart, *Toward a Sustaining Architecture for the 21st Century: The Promise of Cradle to Cradle Design*, Industry & Environment, 2003. P. Hawken, A. Lovins, and L. H. Lovins, *Natural Capitalism: Creating the Next Industrial Revolution*, BackBay, 2008.

The term *circular economy* saw little use outside of China until 2010 where it was proposed by scholars in 1998 and formally accepted by the central government in 2002³. While the interpretation of the concept varies by the time, most emphasise different approaches to efficiency and materials recovery; in general we can say that material recovery approach can face a set of limitations.

As envisioned by the originators, a circular economy is a continuous positive development cycle that preserves and enhances natural capital, optimises resource yields, and minimises system risks by managing finite stocks and renewable flows.

The circular economy provides multiple value creation mechanisms that are decoupled from the consumption of finite resources. In a circular economy, consumption should happen only in effective bio-cycles: elsewhere use replaces consumption. Resources are regenerated in the bio-cycle or recovered and restored in the technical cycle. Maintaining or increasing capital has different characteristics in the two cycles.

In a diverse multi-scale system, restoration increases long-term resilience and innovation⁴.

The systems emphasis in the circular economy matters, as it can be a source of innovation and on the same time create new business and economic opportunities that add value, while generating social and environmental benefits. The circular economy does not just reduce the systemic harm produced by a linear economy but it creates a positive reinforcing development cycle.

The circular economy rests basically on three principles and each of them address several of the resource and system challenges that Europe – and not only – currently faces.

The first of this principle⁵ is to “preserve and enhance natural capital by controlling finite stocks and balancing renewable resource flows”.

The second is to “optimise resource yields by circulating products, components and materials at highest utility at all the times in both technical and biological cycles”.

Third, “foster system effectiveness by relieving and designing out negative externalities”.

The merging of these principles associated with the current and increasing need to break down the wall of the global crises would lead in the end toward a development of a new patterns of growth.

2. Circular economy and sources of value creation

The principles considered above offer not only a description of how the circular economy should work as a

³ Feng, Z. Circular economy overview. Beijing, China: People's Publishing House, 2004 (in Chinese).

⁴ John Fullerton, Regenerative Capitalism: How Universal Principles and Patterns Will Shape Our New Economy, Capital Institute, 2015.

⁵ For a complete overview of these principles see: <https://www.ellenmacarthurfoundation.org>

whole but provide also an outline of specific sources of core economic value creation potential.

Four are the principles of circular economy value creation considered and briefly described hereby, that is, *power of the inner circle, power of cycling longer, power of cascaded use and inbound material/product substitution and power of pure, non-toxic or a power of easier separation inputs and designs*⁶.

In general, the tighter the circles are, the larger the savings should be in the embedded costs in terms of material, labour, energy, capital and of the associated rucksack of externalities. Given the inefficiencies along the linear supply chain, tighter circles will also benefit from a comparatively higher virgin material substitution effect. This arbitrage opportunity revealed by contrasting the linear to the circular setup is at the core of their economic value creation potential.

A second core value creation potential stems from keeping products, components and materials in use longer within the circular economy. This can occur by either going through more consecutive cycles or by prolonging the time within a cycle. This prolongation will substitute virgin material inflows to counter the dissipation of material out of the economy.

Whilst the *power of cycling longer's* value creation levers refer to reusing identical products and materials within the circular setup for a specific product, component or material category, there is also an arbitrage opportunity in the cascading of products, components or materials across different product categories. In these cascades, the arbitrage value creation potential is rooted in the lower marginal costs of reusing the cascading materials as a substitute for virgin material inflows and their embedded costs as well as negative externalities.

The power of the last major lever is a further enhancement to the above mentioned value creation potential and offers an additional host of benefits. To generate maximum value, each of the above levers requires a certain purity of material and quality of products and components. Improvements to the product and reverse cycle process translate into further reductions of comparative costs of the reverse cycle.

3. An opportunity for economic growth

We think that the GDP alone is not an adequate metric of evaluation in today's world and sufficient enough to inform the paradigm shift. GDP as a measure does not capture many key dimensions of this innovative model (circular economy) as well as could not show the impact of this paradigm on consumer surplus, wealth distribution beyond averages, depletion of resources, unpaid activities

⁶ Growth within: a circular economy vision for a competitive Europe. <https://www.ellenmacarthurfoundation.org>

like commuting, environmental costs, externalities, depreciation and the value of leisure time.

Moreover, GDP measures have other limitations such as the use of expenditures to value non-market activities,

Despite that our analysis used the GDP to measure the impact a circular economy would have on growth, such choice is twofold, firstly because at this stage we need a simple and known tool to measure the impact on the economy of a region, secondary because this is the language best understood by policy-makers and business leaders.

Considering that we are still at the beginning of the process toward the circularity and assuming that current ongoing process will lead to new profitable and more efficient options in order to establish circular setups, we believe that a substantial scale-up from the current position is not only possible in theory but also highly likely in practice.

While a complete qualification of a likely “end-game” will require additional studies and papers, the case for a rapid value creation is quite strong. Eliminating waste — a key issue for the following generations — by “closing the loop” at industrial level — promises production costs saving and less resource dependence. As we can see, the benefits are not only operational but also strategic; they do not involve only the industry but also users/consumers; and are not a merely a source of efficiency but also source of innovation and growth, which is fundamental today.

If the circular business models would be applied at scale we are sure that the potential identified so far represent only a small fraction of what could be possible.

In our analysis we identified three winners of circularity, such as economies, companies and consumers/users. Here we will briefly describe the key point of how companies and consumers/user will win by shifting our linear into circular economy, to focus on the following paragraph on the effect for whole economy.

Companies will win by creating new profit pools and competitive advantage, building resilience against some of today’s most strategic challenges, and expanding from their respective starting situations.

Consumers and users will win by gaining more choice, experiencing fewer hassles from premature obsolescence, and enjoying improved service quality and secondary benefits.

4. How economies will win

It is evident that reuse and improvements in design in a circular economy can significantly reduce the material bill and the expense of disposal. But the question is, from an economic perspective, can those savings produce a significant effect economy wide?

The circular economy represents an annual material cost saving opportunity of USD340 to 380 billion p.a. at EU level for a “transition scenario” and USD520 to 630

billion p.a. — equal to 3–4% of 2010 EU GDP — for the “advanced scenario, all net of the materials used in the reverse-cycle processes⁷.

Rather than trying to explicitly model the effect of circularity for the entire economy — which is highly dependent on many factors such as industry structure and conduct, elasticities and so on — we decided to focus our estimate on the observed potential material savings for the products from eight sectors — as categorised by Eurostat in its past analysis — such as, machinery and equipment, office machinery and computers, electrical machinery and apparatus, communication equipments and apparatus (TV, radio, etc.), medical precision and optical instruments, motor vehicles and similar, watches and clocks, and other manufactured goods.

We limited the scale up to those sectors that hold the most potential for mimicking the success of these products and that contain products of medium-term usage periods — 3 to 10 years — so that adoption of circular design and processes could actually affect the material balance over the next fifteen years. These medium-lived products represent a little less than half of the contributions made by manufacturing to the EU’s GDP today, but clearly they do not represent an exhaustive list of all short, medium and long-lived products that could be produced and delivered circularity.

Nevertheless, at this stage our analysis covers only material and energy savings, as the net economic benefit of this shifts in associated labour costs, redirection of investments, and the split of saving between users and providers or across players along the value chain would likely vary across sectors as well as regions therefore defies exact forecast.

We can say, however, that the order of magnitude identified for Europe confirms that we are looking at substantial opportunity at the economic level founded on structural and lasting shift — a restorative circular economy.

Despite the focus on our analysis was oriented to the EU, we would expect a significant economic potential for circular business model even outside Europe. Many emerging economies are more material-intensive than advanced economies, and thus could expect even greater relative savings from circular business practices. However a projection on the size of potential and adoption rate will require more in-depth analysis given the high variance in starting positions- collection rates in Europe tend to be higher than in other part of the world — and other different mix of economic activities.

Our analysis investigated how the circularity might affect of the mitigation of price volatility and supply risks. The figure shows the considerable effect that reducing

⁷ Data Source: Eurostat Input/Output tables 2007 for EU-27 economies. http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Supply_and_use_tables_-_input-output_analysis

downstream demand through circularity can have on upstream demand, especially by avoiding material loss due to inefficiencies along the linear value chain. At the moment, the production of many raw materials falls at the far-right end of their respective cost curves, in some cases close to supply limits. The implication is frequent increases in pricing levels and volatility. As many studies show us, a further acceleration of demand pressure is likely as three billion consumers are expected to enter the market till 2030. This means that any shift leftwards on the respective cost curves could have a calming effect on volatility. However other factors such as speculative trading could still lead to some volatility.

Another aspect which we had investigated is the effect of circularity on the growth multiplier due to the sectorial shift and the possible employment benefits.

Three main macroeconomic sectors, primary – extraction- the secondary – manufacturing – and the tertiary sector – services – would each have opportunities under the circular model – though the service sector would feel the biggest impact.

The increased need for financing and leasing arrangements for a wide swath of products and reverse cycle services, as well as the need to expand services along the reverse cycle would likely bring significant job growth in the tertiary sector.

If we consider the cases of developing economies which at the moment are more reliant on primary sector, this shift could be particularly dramatic; net employment effect will vary across sectors.

Given the strong fundamentals of the underlying business case, adopting more circular business models would bring significant benefits, including improved innovation across the economy. Whilst, at the moment, the exact GDP implications of more innovation across the economy are quite difficult to quantify, the benefits of a more innovative economy include higher rates of technological development, improved material labour, and energy efficiency and more profit opportunities for companies.

According to an estimation of Suez Environment by its controlled Sita Group, some 500,000 jobs have been created by the recycling industry in the EU⁸ and we believe that this number could rise in case of adoption of a circular economy. Our hypothesis is reinforced by another report from the Center for Manufacturing and Reuse which argued that workers in the U.K. remanufacturing industry were less affected by the recession in the late 2000s than were workers in other sectors⁹.

An important aspect which must be into consideration is the impact of reducing externalities.

⁸ French National Assembly, Rapport D'information N. 3880, October 26, 2011, p.75.

⁹ Remanufacturing in the U.K.: a snapshot of the U.K. remanufacturing industry, Centre for Remanufacturing and Reuse, August 2010.

The circular approach offers developed economies an avenue to resilient growth, a systemic answer to reducing dependency on resource markets, it also provides a means to reduce exposure to resource price shocks – as we described above – and mitigate the need to absorb disposal costs – which consist of the loss of environmental quality and the public costs for treatment that is not paid for by individual companies.

In addition to the economic benefits, the exclusion of energy – or water intensive production steps as well as a move towards less toxic material could contribute to reducing pressure on GHG emissions, water usage and biodiversity.

At last we can say that beyond its fundamental value creation potential over the next 10 to 15 years, a large scale transition to a circular economy promises to address fundamentally some of the economy's long-term challenges.

Improved material productivity, enhanced innovation capabilities, and a further shift from mass production employment to skilled labour, are all potential gains that will significantly increase the resilience of economies. They will also provide fundamental changes that would make it harder to revert back to the troubles of a linear “take-make-dipose” based economy.

We have also to do not underestimate the role of circular model in term of calming geoeconomic and geopolitical pressure – for the reasons described above – at global and regional level.

To Do not Conclude

According to many global based institutions and consulting company, with the information got and elaborated till today we could estimate that the European Union could save about 400 USD a year by rethinking – redesign – its production process/model toward a “circular economy” or a wasteless model. As mentioned in the previous section we such a shift would impact also on third countries such as Russia – for which a complete analysis will be provided in a further paper. Using the same methodology used for the EU's analysis we see that Russia currently consumes ten times more energy per unit of GDP than Germany and given such data we can assume that the impact of circularity could be even higher than in Europe – up to 15% in GDP increase. Such result is due because we had considered the current outdated infrastructure present on the Russian territory which needs to be replaced in order to guarantee in any case – and it could conduct Russia to a acquire a leadership position in the new “industrial revolution”.

On the other hand – due to its producer leadership – Russia could make a greatful contribution to provide a solution to the global problem of resource scarcity which will be faced by emerging economies whose need to find new ways to cover current and future resources gap.

Бурик З. М.

*Кандидат наук з державного управління,
докторант ЛРІДУ НАДУ при Президентіві України*

Бурык З. М.

*к.гос.упр.,
докторант ЛРИДУ НАГУ при Президенте Украины*

Buryk Z. M.

*The Lviv Regional Institute of Public Administration
National Academy of Public Administration,
the Office of the President of Ukraine*

Огірко О. І.

*Кандидат технічних наук, доцент,
Львівський державний університет внутрішніх справ*

Огирко О. И.

*Кандидат технических наук, доцент,
Львовский государственный университет внутренних дел*

Ogirko O. I.

*PhD, Assistant professor,
Lviv State University of Internal Affairs*

ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТАЛОГО РОЗВИТКУ В КОНТЕКСТІ ФОРМУВАННЯ НОВОЇ НАУКОВО-ТЕХНІЧНОЇ ПАРАДИГМИ

ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ ОБЕСПЕЧЕНИЯ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ В КОНТЕКСТЕ ФОРМИРОВАНИЯ НОВОЙ НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКОЙ ПАРАДИГМЫ

INFORMATION TECHNOLOGY FOR SUSTAINABLE DEVELOPMENT IN THE CONTEXT OF NEW SCIENTIFIC AND TECHNICAL PARADIGM

Анотація. В статті проаналізовані стан економіки, роль інформаційних технологій. Досліджено еволюцію поняття сталого розвитку. Подано авторське розуміння терміну «стали розвиток». У статті досліджено еволюцію поняття сталого розвитку. Подано авторське розуміння терміну «сталий розвиток». Визначено основну мету та принципи сталого розвитку. Досліджено склад сталого розвитку. Розглянуто складові сталого розвитку, серед яких: економічна, екологічна та соціальна сфера. Розкрито основні характеристики сталого розвитку. Проаналізовано механізм забезпечення сталого розвитку та розкрито його складові, а саме правова, організаційна, фінансова, економічна, інноваційна, соціальна, екологічна та інформаційна. Визначено інструменти забезпечення та реалізації стратегії сталого розвитку.

Ключові слова: сталий розвиток, економіка, інформаційні технології, інформаційні системи, модернізація.

Аннотация. В статье проанализированы состояние экономики, роль информационных технологий как фактора. Исследована эволюция понятия устойчивого развития. Представлено авторское понимание термина «устойчивое развитие». В статье исследована эволюция понятия устойчивого развития. Представлено авторское понимание термина «стали развитие». Определена основная цель и принципы устойчивого развития. Исследован состав устойчивого развития. Рассмотрены составляющие устойчивого развития, среди которых: экономическая, экологическая и социальная

сфера. Раскрыты основные характеристики устойчивого развития. Проанализирован механизм обеспечения устойчивого развития и раскрыты его составляющие, а именно правовая, организационная, финансовая, экономическая, инновационная, социальная, экологическая и информационная. Определены инструменты обеспечения и реализации.

Ключевые слова: устойчивое развитие, экономика, информационные технологии, информационные системы, модернизация.

Abstract. In Article analyzed economy, the role of information technology As factor. Evolution of research concepts of sustainable development. Presented avtorskoe Understanding term «ustoychyvov Development». The article examines the evolution of the concept of sustainable development. Presents the author's understanding of the term «steel development. Defined the main purpose and principles of sustainable development. Studied composition sustainable development. Considered components of sustainable development, among Akis: economic, environmental and social sphere. The basic characteristics of sustainable development. Analyzed the mechanism of sustainable development and explains its components, namely the legal, organizational, financial, economic, innovative, social, environmental and information. Defined security instruments and the implementation of sustainable development strategies.

Key words: Development, Economy, Consumer Information technology, Clearing systems, modernization.

Актуальність дослідження. Концепція «сталого розвитку» є одним з визначальних пріоритетів державної політики в умовах протидії ризикам загострення економічної депресії. В цьому контексті інновації розглядаються як інструмент стимулювання зростання та розвитку. Європейський досвід інноваційної активності, незважаючи на неоднорідність між країнами, різні варіанти соціальних моделей та велику кількість політичних ініціатив для підтримки технологічного розвитку, підкреслює важливість інновацій для зростання підприємництва. Виклики на шляху створення моделі сталого інноваційного розвитку є значними, але альтернатив такому шляху фактично не існує. Проблематика забезпечення сталого розвитку особливо актуалізується, оскільки інноваційна модель закладена вже на проектному рівні, а її підтримка виступає системо утворюючим елементом його функціонування.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблемами сталого розвитку досліджували такі вчені як: Бібік Н. В., Вергун А. М., Гиренко І. С., Голубева В. А., Гордєєв О. К., Дармороз О. В., Деркач М. І., Зубенко В. В., Ілляшенко К. В., Ільченко В. М., Котенко Н. В., Мельник Ю. М., Тарасенко І. О., Товма Л. Ф.

Мета дослідження. Метою статті є обґрунтування доцільності реалізації принципів сталого розвитку та розробка стратегічних напрямків його забезпечення з метою підвищення рівня інноваційності відповідно до потреб ринку.

Результати дослідження.

Сталий розвиток — це керований розвиток. Основою його керованості є системний підхід та сучасні інформаційні технології, які дозволяють дуже швидко моделювати різні варіанти напрямків розвитку, з високою точністю прогнозувати їх результати та вибрати найбільш оптимальний.[1–5] Зелені інфор-

маційні технології — комплекс підходів, які стосуються безпечних для довкілля технологій обчислень та інформаційні технології. Це наука і практика проектування, виготовлення, використання та утилізації комп'ютерів, серверів та їх підсистем, таких як монітори, принтери, пристрої зберігання даних, мереж і систем зв'язку — ефективно і з мінімальним або нульовим впливом на довкілля. У 2015 року в рамках 70-ї сесії Генеральної Асамблеї ООН у Нью-Йорку відбувся Саміт ООН для прийняття Порядку денного в галузі розвитку на період після 2015 року.

Проблематика Саміту охоплювала всі аспекти соціально-економічного розвитку, конкурентоспроможності країн, екологічної та енергетичної безпеки, глобального партнерства для розвитку В Україні розпочалась робота зі встановлення цілей сталого розвитку на 2016–2030 роки, відповідних завдань та показників для моніторингу досягнення цілей. На шляху просування до європейського простору Україна працює над єдиними вимогами, критеріями і стандартами задля забезпечення належних умов світового рівня. Актуальною проблемою стає ефективне використання сучасних інформаційних технологій. [4–8]

Щоб розв'язувати складні проблеми, економіст повинен опанувати фундаментальними та спеціальними знаннями, а також володіти методологією наукових досліджень, інформаційними технологіями, вміти використовувати все те нове, що з'являється у науці та практиці, адаптуватися до ринкових перетворень й вдосконалювати свою кваліфікацію.

В умовах переходу світової економіки від індустріальної до інформаційної значно підвищується вплив ІКТ та використання інформаційних систем (ІС) у всіх управлінських та виробничих процесах.

Сучасне розуміння розвитку ІС, як складних системних економічних утворень відображають

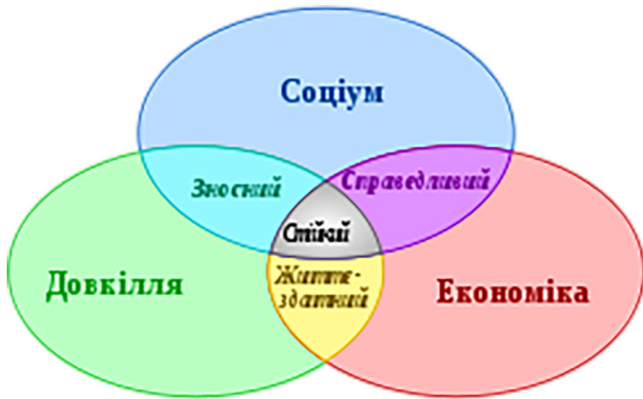


Рис. 1. Триєдина концепція стійкого розвитку

ключові процеси в суспільстві. Напрямки змін у розвитку ІС ведуть до управління, яке базується на знаннях, інформації та нових моделях управління відповідно. В інформаційному суспільстві сфера знань — це основа, навколо якої створюються нові технології, здійснюється процеси економічної, глобалізації, дедалі більше зростає роль освіти. У світовій практиці формується нова парадигма росту ефективності сучасного виробництва на базі використання знань та інновацій. Інформаційне суспільство можна розглядати як новий етап розвитку людства, для якого характерним є домінування інформації, інформаційної продукції, інформаційних технологій та комунікацій як у сфері виробництва так і споживання, а також формування інформаційної індустрії [5–8].

Основними цілями сталого розвитку є: економічне зростання — формування соціально-орієнтованої ринкової економіки, забезпечення можливостей, гарантій праці громадян, якості життя, раціонального споживання матеріальних ресурсів; охорона навколишнього середовища — створення громадянам умов для життя, реалізація екологічного розвитку виробництва; соціальна справедливість, забезпечення рівних можливостей для досягнення матеріального, екологічного і соціального благополуччя; раціональне використання природних ресурсів; стабілізація чисельності населення; освіта — забезпечення доступності для одержання освіти громадян, збереження інтелектуального потенціалу країни; міжнародне співробітництво [7–13].

Перетворення інформації в економічний ресурс стратегічного значення забезпечує кардинально нові можливості економічного розвитку, зростання продуктивності праці та запровадження інновацій, вирішення соціальних та економічних проблем, а також сприяє встановленню та розвитку нових економічних відносин. Знання та інформація, що об'єднані та передаються через мережу, прискорюють розвиток технологій у всіх наукомістких галузях, що раніше відбувалося повільно через тривалу обробку великих масивів даних для отримання нових результатів. Нові економічні тенденції в умовах інформатизації суспільства, перетворення інформації та похідних від неї на товар вимагають формування економічного простору, в якому будуть враховані всі особливості впливу на нього інформаційного ринку. Інформаційні ресурси і техніко-технологічні засоби їх обробки та використання суттєво впливають на всі галузі економіки та фактично перетворюють її на економіку знань, для якої характерною є інноваційність.

Вирішення означеної проблеми пов'язане з впровадженням ІКТ та проектних принципів з метою формування системного мислення фахівців. Рушійним елементом глобальних процесів став гіперрозвиток ІКТ, що не могло не позначитись, в кінцевому результаті, на змінах в суті вимог як до суб'єктів господарювання щодо побудови своїх ІС, так й до компетенцій фахівців, які будуть ці системи розробляти та обслуговувати. Як загально відомий факт сприймають, що ІТ та комунікації надають можливість швидкого

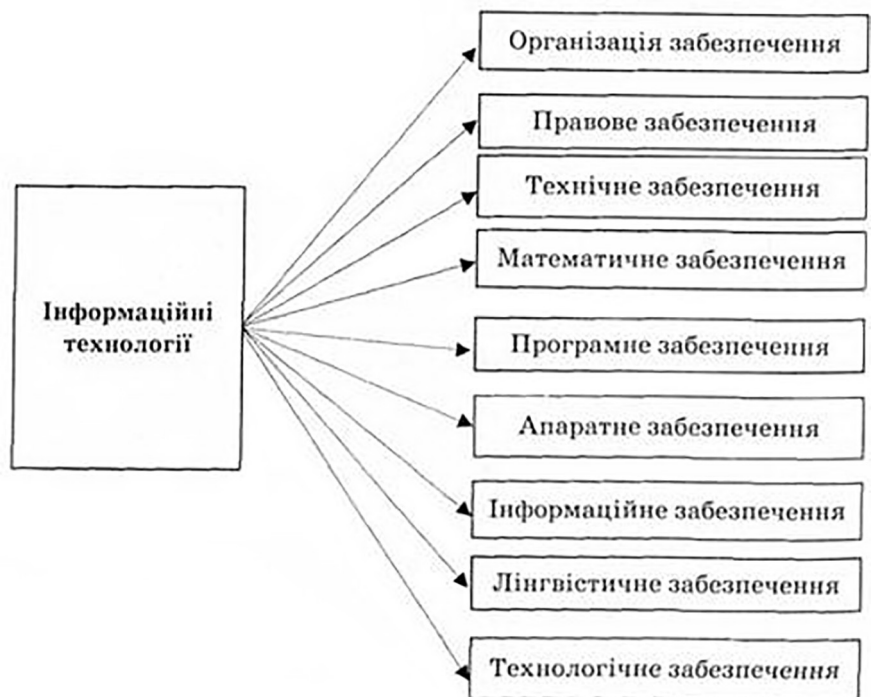


Рис. 2. Інформаційні технології забезпечення сталого розвитку

переміщення інформації, коштів незалежно від відстані і тим самим забезпечується створення глобального інформаційного простору. Завдяки ІТ стало можливим більш вільне розміщення виробництв, без обов'язкової прив'язки до великих міст. Інтенсивність та різноплановість інформаційних потоків прискорює розповсюдження знань, які використовуються в різних галузях діяльності людини [10–13].

Висновки. Сталий розвиток формується на основі комплексного підходу до діяльності у економічній, екологічній та соціальній сфері. Об'єднання цих трьох складових, є засобом досягнення сталого розвитку. Цілі сталого розвитку в Україні становитимуть нову систему взаємоузгоджених управлінських заходів за економічним, соціальним та екологічним вимірами, спрямовану на формування суспільних відносин на засадах довіри, солідарності, рівності поколінь, безпечного навколишнього середовища [13]. Нові цілі мають забезпечити інтеграцію зусиль економічного зростання. В Україні у процесі визначення Цілей сталого розвитку, відповідних завдань та показників на довгострокову перспективу необхідно враховувати глобальні орієнтири розвитку та принципи сталого розвитку. Світовий досвід свідчить, що суспільний прогрес значною мірою залежить від підтримання балансу між цілями підтримки економічного зростання, конкурентоспроможності бізнесу, забезпечення екологічної безпеки та зменшення со-

ціальної нерівності. Для досягнення довгострокових цілей необхідно послідовно виконувати визначені завдання. Передумовами досягнення цілей розвитку є якісне управління. На основі проведеного дослідження можна стверджувати, що запровадження засад сталого розвитку посилює результативність новаторських пошуків у вирішенні поточних виробничих завдань за рахунок формування стійкої конкурентної позиції та ділової репутації підприємства. Комплексна реалізація інноваційних напрямів сталого розвитку дозволить сформувати фінансове забезпечення процесів оновлення технічної бази, запровадити нові управлінські технології, скористатися з переваг інтеграційних об'єднань, збільшити рівень інтелектуалізації виробничого процесу та підготувати до проведення якісних змін. Особливої ваги набувають високотехнологічні галузі і новітні типи виробництва, які базуються на знаннях як основному виробничому ресурсі. Тому необхідно стимулювати впровадження нових інформаційних технологій. Результатом науково-технічної політики держави має стати модернізація індустрії у напрямку забезпечення конкурентоздатності країни, розбудова галузей економіки, які забезпечать стале економічне зростання. Системне використання сучасних інформаційних технологій забезпечить формування таких компетенцій у фахівців, які відповідають вимогам часу, майбутнє держави залежить від освічених фахівців.

Література

1. Аналіз сталого розвитку: глобальний і регіональний контексти / Міжнар. рада з науки (ICSU) та ін.; наук. кер. проекту М. Згуровський. – К.: НТУУ «КПІ», 2012. – Ч. 2. Україна в індикаторах сталого розвитку (2011–2012). – 232 с.
2. Герасимчук З. В. Регіональна політика сталого розвитку: теорія, методологія, практика: Монографія / З. В. Герасимчук – Луцьк: Надстир'я, 2008. – 528 с.
3. Герасимчук З. В. Стимулювання сталого розвитку регіону: теорія, методологія, практика: Монографія / Герасимчук З. В., Поліщук В. Г. – Луцьк: РВВ ЛНТУ, 2011. – 516 с.
4. Хвесик М. Парадигмальний погляд на концепт сталого розвитку України / М. Хвесик, І. Бистряков // Економіка України. – 2012. – № 6. – С. 4–12.
5. Сталий розвиток та екологічна безпека суспільства в економічних трансформаціях / [Андрєєва Н. М., Бараннік В. О., Белашов Є. В. та ін.]; За науковою редакцією д.е.н., проф. Хлобистова Є. В. / РВПС України НАН України, ІПРЕЕД НАН України, СусДУ, ЛНТУ, НДІ СРП. – Сімферополь: ПП «Підприємство «Фенікс», 2010. – 582 с.
6. Сталий розвиток та екологічна безпека суспільства: теорія, методологія, практика / [Андерсон В. М., Андрєєва Н. М., Алімов О. М. та ін.]; За науковою редакцією д.е.н., проф. Хлобистова Є. В. / ДУ «ІЕПСР НАН України», ІПРЕЕД НАН України, СумДУ, НДІ СРП. – Сімферополь: ИТ «АРИАЛ» 2011. – 589 с.
7. Фінансове забезпечення сталого розвитку регіонів України: міжбюджетні відносини та інноваційні інструменти стимулювання: Монографія; за науковою редакцією д.е.н., проф. Вахович І. М. – Луцьк: Волиньполіграфтм, 2014. – 331 с.
8. Бутко М. П. Інвестиційна домінанта сталого розвитку регіону в умовах інтеграції: монографія / М. П. Бутко, О. Ю. Акіменко. – Ніжин: ТОВ «Видавництво «Аспект-Поліграф», 2009. – 232 с.
9. Молодцов О. В. Сутність інформаційного простору як парадигма суспільного розвитку / О. В. Молодцов // Статистика України. – 9/2004. – № 3. – с. 54–58.

10. Вишневська О. М. Інформаційні технології землеробства у концепції сталого розвитку аграрного сектора / О. М. Вишневська, Ю. В. Гаркуша // Інвестиції: практика та досвід. — 2013. — № 19. — С. 32–36. — [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ipd_2013_19_9.

11. Білорус О. Г. Глобальна перспектива і сталий розвиток: (Системні маркетинг. досл.) / О. Г. Білорус, Ю. М. Мацейко. — К.: МАУП, 2005. — 492 с.

12. Смержанюк Т. П. Сталий розвиток в умовах глобалізації та його складові / Т. П. Смержанюк // Економічні інновації. — 2013. — Вип. 53. — С. 253–260.

13. Ригайло С. Я. Регіональні особливості науково-технічного потенціалу України в контексті сталого розвитку / С. Я. Ригайло, О. Д. Зинюк // Регіональна економіка. — 2010. — № 4. — С. 171–177. — [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/gegek_2010_4_25.

14. Бурик З. М., Оптиміальне регулювання сталого розвитку регіону / Бурик З. М. Кашевська С. І. // Міжнародний науковий журнал, 2016. — [Електронний ресурс]. — Режим доступу: International Scientific Journal <http://www.inter-nauka.com/>. ISSN2410-9371.

Васильев Юрий Юрьевич

*Кандидат економічних наук,
Фінансовий директор ТОВ «Стратус»*

Васильев Юрий Юрьевич

*Кандидат економічних наук,
Фінансовий директор ООО «Стратус»*

Yuri Vasiliev

PhD in Economics, Financial Director of «Stratus»

ЕЛЕКТРОННА КОМЕРЦІЯ ЯК ІНСТРУМЕНТ ПРОСУВАННЯ ТОВАРІВ НА РИНКУ ПОБУТОВОЇ ТЕХНІКИ

Анотація. У статті розкрито проблеми розвитку електронної комерції як інструменту просування товарів на ринку побутової техніки. На основі пояснення суті, значення, функцій та категорій електронної комерції, визначено її теоретичні основи. Здійснено типологію он-лайн покупців та підприємств стосовно електронного бізнесу. Сформовано значення електронної комерції як складової інформаційного бізнесу. Розглянуто лідерів вітчизняного ринку та основні тенденції розвитку електронної комерції як інструменту просування товарів на ринку побутової техніки. Оцінено перспективи розвитку електронної комерції в Україні.

Ключові слова: електронна комерція, електронний бізнес, інструмент просування товарів, тенденції розвитку, побутова техніка.

Анотация. В статье раскрыты проблемы развития электронной коммерции как инструмента продвижения товаров на рынке бытовой техники. На основе объяснения сути, значения, функций и категорий электронной коммерции, определены ее теоретические основы. Осуществлено типологию онлайн покупателей и предприятий относительно электронного бизнеса. Сформировано значение электронной коммерции как составляющей информационного бизнеса. Рассмотрены лидеры отечественного рынка и основные тенденции развития электронной коммерции как инструмента продвижения товаров на рынке бытовой техники. Оценены перспективы развития электронной коммерции в Украине.

Ключевые слова: электронная коммерция, электронный бизнес, инструмент продвижения товаров, тенденции развития, бытовая техника.

Abstract. The article deals with the problem of e-commerce as a tool of Promotion appliances. Based on the explanation of the nature, value, features and categories of e-commerce, to its theoretical foundations. Done typology of online shoppers and businesses in relation to e-business. Formed importance of e-commerce as part of an information business. Considered the leaders of the domestic market and major trends in e-commerce as a tool of Promotion appliances. The prospects of e-commerce in Ukraine.

Key words: e-commerce, e-business tool promotion, development trends, appliances.

Постановка проблеми. Сьогодні електронна комерція розвивається швидкими темпами. За останніми прогнозами в найближчому майбутньому вона буде найбільш використовуваним інструментом просування товарів. Розвиток електронної комерції відбувається у двох напрямках:

1) по-перше, зростає кількість інтернет-користувачів, які зацікавлені покупкою товарів зазначеним способом (збільшення попиту);

2) по-друге, росте кількість інтернет-магазинів, а лідери ринку розширюють діяльність, впроваджують нові технології, удосконалюють асортимент (збільшення пропозиції).

Всупереч стрімкому зростанню зазначеного явища у світі, в Україні цей процес уповільнений наступними факторами:

1) проблеми з доступом до високошвидкісного Інтернету у малих населених пунктах;

2) відсутність довіри користувачів, зумовленої значними кількостями шахрайства, нехтуванням права покупця повернути товар протягом 14 днів згідно чинного законодавства тощо;

3) значними затратами на розвиток веб-ресурсу, які піддаються ризику бути невиправданими внаслідок непередбачених зовнішніх обставин;

4) літери ринку завоювали провідну нішу споживачів, тому новачки не в змозі конкурувати з ним.

Ринок побутової техніки та електроніки є найбільш розвинутим сектором електронної комерції, що зумовлює потребу його детального аналізу та підтверджує актуальність дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні основи електронної комерції сформулировала Шалева О. І. Особливостями розвитку вітчизняної електронної комерції цікавилися Гармідер Л. Д., Орлова А. В., Палеха Ю. І., Горбань Ю. І. Роль останніх двох науковців у зазначеній проблематиці є провідною. Вони розкрили суть, значення, зміст електронної комерції, дослідили розвиток основних сфер електронної комерції у світі та вплив світових тенденцій на розвиток Інтернет-комерції, а також детально описали процес розвитку електронної комерції як складової інформаційного бізнесу.

Мета статті – розкрити проблеми розвитку електронної комерції як інструменту просування товарів на ринку побутової техніки, оцінити перспективи розвитку просування побутової техніки на вітчизняному ринку за допомогою електронної комерції.

Виклад основного матеріалу. У сучасному суспільстві значення середовища мереж Інтернет є глобальним, що зумовлює формування відповідних навичок володіння процесами електронної комерції.

Електронна комерція – комерційна взаємодія суб'єктів бізнесу з приводу купівлі-продажу товарів та послуг (матеріальних та інформаційних) з використанням інформаційних мереж (Internet, мережа стільникового зв'язку, внутрішні локальні мережі фірм) [6, с. 13]. Тобто, це ведення бізнесу в он-лайн режимі, яке на сьогодні присутнє в чотирьох наступних сферах:

- 1) прямі продажі товарів і послуг;
- 2) банківська справа та фактурування (платіжні системи);
- 3) безпечне розміщення інформації;
- 4) корпоративні закупівлі.

Усі підприємства, що працюють на сучасному ринку, можна поділити на 3 групи стосовно електронного бізнесу (рис. 1).

Характерними рисами електронної комерції в порівнянні з традиційною є [4]:

- 1) збільшення конкурентоспроможності фірми за рахунок зростання витрат на організацію бізнесу, на рекламу та просування товару (послуги), на обслуговування покупців, на підтримку комунікацій, зменшення витрат часу на взаємодію з споживачами та діловими партнерами, розширення до- і після продажної підтримки;
- 2) розширення та глобалізація ринків: для Internet не існує географічних кордонів, часових обмежень,

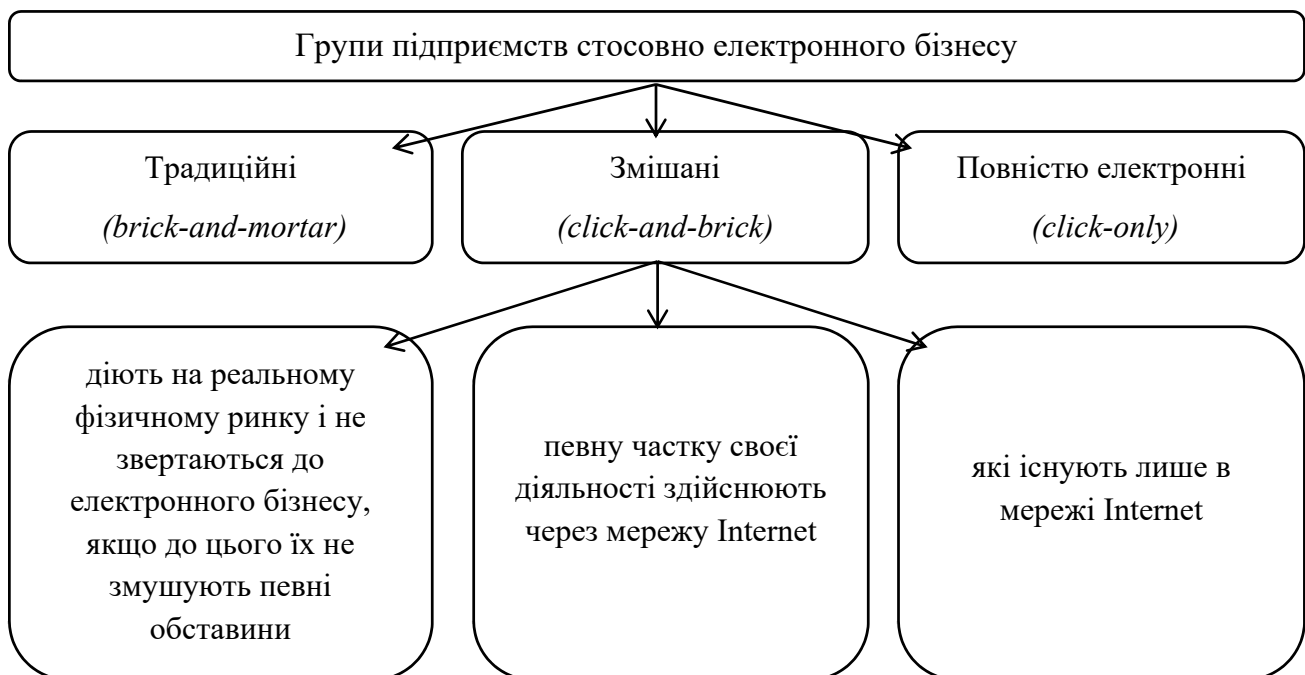


Рис. 1. Поділ підприємств стосовно електронного бізнесу*

* власна розробка автора

вихідних, вартість та швидкість доступу до інформації не залежить від відстані до її джерела (за винятком транспортних витрат з доставки придбаного товару). У зв'язку з цим малі та середні підприємства можуть успішно конкурувати на глобальному ринку, а користувачі мають можливість одержувати максимально широкий доступ до товарів і послуг;

3) персоналізація взаємодії: за допомогою інформаційних мереж фірми можуть отримувати розгорнуту інформацію від кожного клієнта та автоматично надавати товари та послуги за масовими ринковими цінами;

4) зміни в інфраструктурі за рахунок зменшення частки або повного виключення матеріальної інфраструктури (будівлі, споруди), скорочення кількості персоналу та посередників;

5) створення нових продуктів і послуг, наприклад, служби електронної доставки і підтримки, надання довідкових послуг, послуг з встановлення контактів між замовниками та постачальниками і т.п.

Покупці на електронному ринку дещо відрізняються від покупців на традиційних фізичних ринках. Оскільки доступ до Internet пов'язаний із придбанням обладнання та наявністю певного рівня освіти, користувачі мережі характеризуються вищим рівнем доходів та освіти, ніж середній покупець на реальному ринку [3].

За даними досліджень компаній Media Metrix і McKinsey on-line покупці умовно поділяються на такі категорії (рис. 2).

Для кращого розуміння механізму електронної комерції, також доцільно визначити її головні функції (рис. 3).

Теоретична основа електронної комерції буде неповною без розгляду її категоріального апарату. Це доповнить загальне уявлення про сутність електронної комерції як одного з елементів бізнесу. Серед основних категорій (сфер) електронної комерції варто виокремити наступні (табл. 1).

Узагальнюючи теоретичні аспекти і враховуючи сучасні вітчизняні тенденції розвитку ринку електронної комерції, можна зазначити, що:

1) більшість комерційних операцій, що здійснюються на ринку е-комерції забезпечується з допомогою мережі Internet;

2) базою функціонування ринку електронної є web-сайт;

3) основу ринку складають операції з приводу купівлі-продажу товарів та послуг, додаткові операції забезпечують суб'єкти, які утворюють інфраструктуру;

4) основними суб'єктами на ринку є бізнес-одиниці, споживачі.

За останні роки в Україні склалися сприятливі передумови для розвитку електронної комерції. У той же час є ряд стримуючих факторів, які можуть стати серйозною перешкодою для розвитку цього виду бізнесу. Вивчення цих факторів та подолання перешкод розвитку електронного бізнесу, безумовно, потрібне для того,

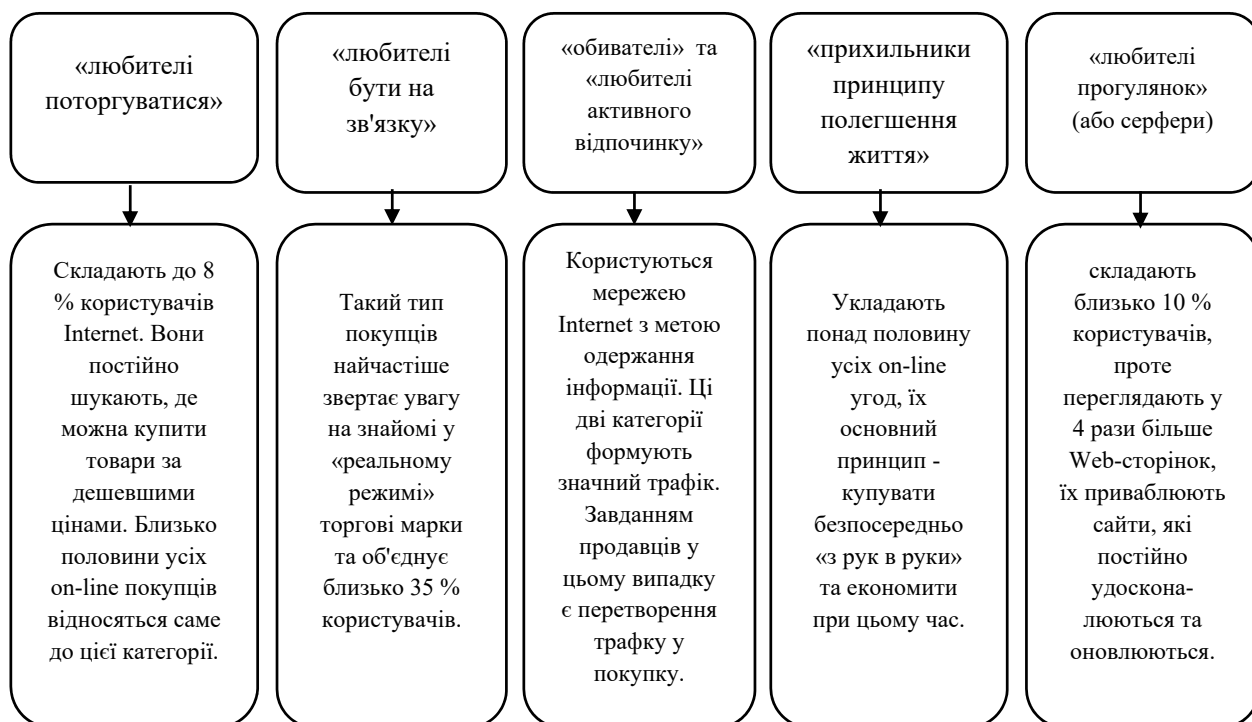


Рис. 2. Типологія он-лайн покупців за даними досліджень компаній Media Metrix і McKinsey*

* зроблено на основі [8, с. 122]

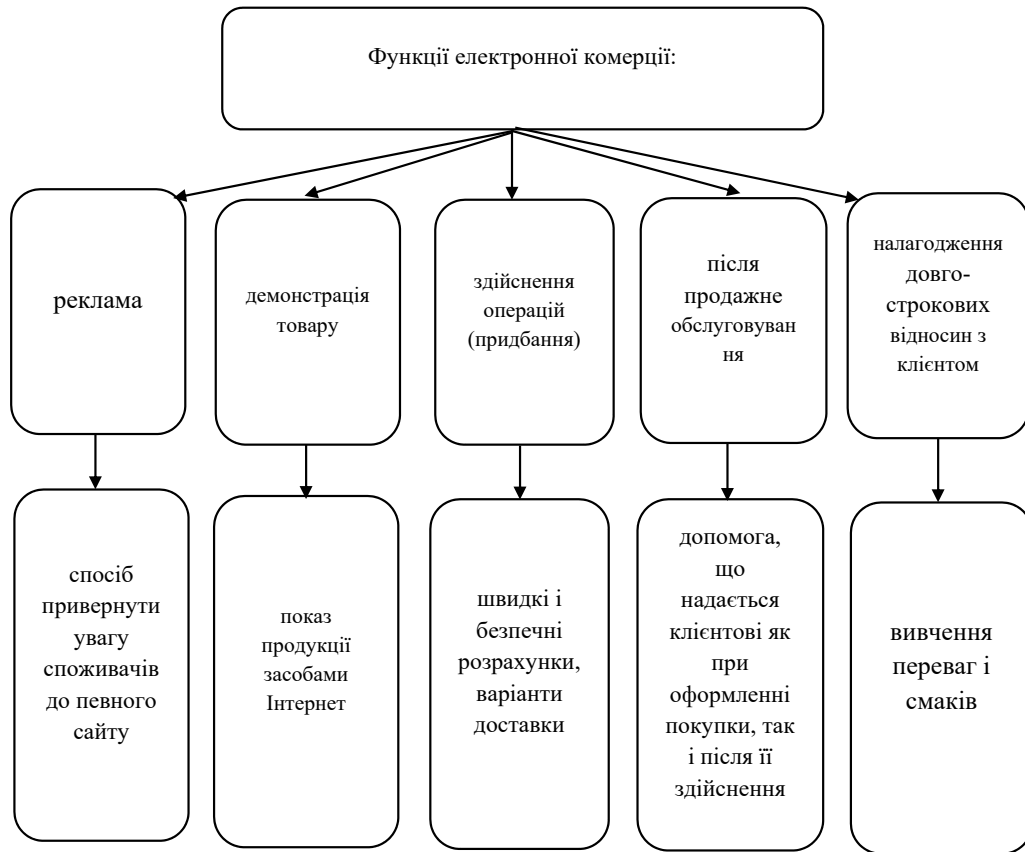


Рис. 3. Функції електронної комерції*

* зроблено на основі [7, с. 23]

Таблиця 1

Категорії електронної комерції*

№	Назва категорії	Визначення
1	Бізнес – бізнес (business-to-business, B2B)	Комерційна взаємодія між бізнесовими компаніями (підприємствами): виробниками, оптовими посередниками, оптовими клієнтами щодо здійснення оптових закупівель та поставок товарів.
2	Бізнес – адміністрація (business-to-administration, B2A)	Ділові зв'язки комерційних структур з державними організаціями (зокрема проведення державних закупівель через мережу Internet).
3	Бізнес – споживач (business-to-consumer, B2C)	Електронна роздрібна торгівля. У цьому випадку має місце комерційна взаємодія між електронним магазином та покупцем – безпосереднім споживачем товару.
4	Споживач – споживач (consumer-to-consumer, C2C)	Взаємодія споживачів для обміну комерційною інформацією (щодо придбання того чи іншого товару чи про співпрацю з певною фірмою) або роздрібна аукціонна торгівля між фізичними особами.
5	Споживач – адміністрація (consumer-to-administration, C2A)	Організація взаємодії між споживачами та державними структурами (особливо в соціальній та податковій сфері).

* власна розробка автора

щоб згодом сформувати середовище, сприятливе для впровадження і розвитку електронної комерції як актуального і перспективного напрямку бізнесу в Україні [3].

Об'єм ринку електронної комерції в Україні за період з 2014 – початок 2017 спостерігаємо на рис. 4:

Найбільш значним за показником обороту в грошовому вираженні є сегмент електроніки та побутової техніки (близько 1 млрд дол.). Лідерами ринку вважаються:

Rozetka, Алло, Fotos, Mobilluck, Фокстрот, Fotomag, Deshevshe, Comfy, Citrus, Ельдорадо, Sokol, Фоксмарт (рис. 4).

Як бачимо, беззаперечним лідером є «Rozetka.ua». Цей Інтернет-магазин завоював 43% ринку. Середньорічний дохід становить 130 млн дол. Магазин забезпечений найпотужнішими інструментами підбору товарів за технічними характеристиками. Тут

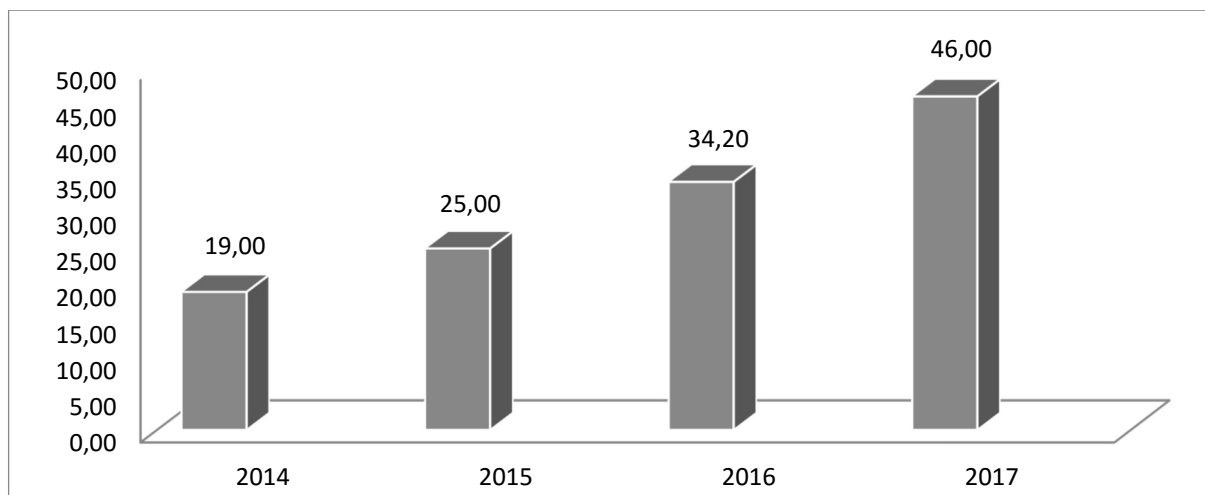


Рис. 4. Об'єм ринку електронної комерції в Україні, млрд грн.*
* зроблено на основі [2]

представлений широкий вибір високотехнологічних товарів побутової техніки. Сайт містить статті, огляди і тести представлених товарів.

Маркетингові дослідження ринку електронної торгівлі в Україні показують, що споживачі віддають перевагу придбанню через Інтернет товарів побутової техніки середньої цінової категорії [7, с. 11].

Середній розмір однієї покупки через Інтернет в Україні варіюється в межах 200 доларів. Однак варто зазначити, що протягом останніх років спостерігається тенденція до збільшення вартості товарів, проданих через Інтернет – усі більший відсоток покупців вирішується на здійснення дорогих та великих покупок, у той час як кількість дрібних продажів зменшується [1]. На нашу думку, зазначена динаміка пояснюється

підвищенням довіри споживачів до роботи Інтернет-магазинів та впливом загальносвітових тенденцій підвищення ролі інформаційних Інтернет-технологій на свідомість користувачів мережі.

Перевагами застосування електронної комерції для підприємств побутової техніки вважаємо наступні:

- 1) збільшення оперативності одержання інформації, зокрема при міжнародних операціях;
- 2) скорочення виробничого циклу і продажу побутової техніки через відсутність необхідності щоразу вносити отримані документи, до того ж знижується ймовірність помилкового введення;
- 3) зменшення витрат, пов'язаних з обміном інформацією за рахунок використання дешевших засобів комунікацій;

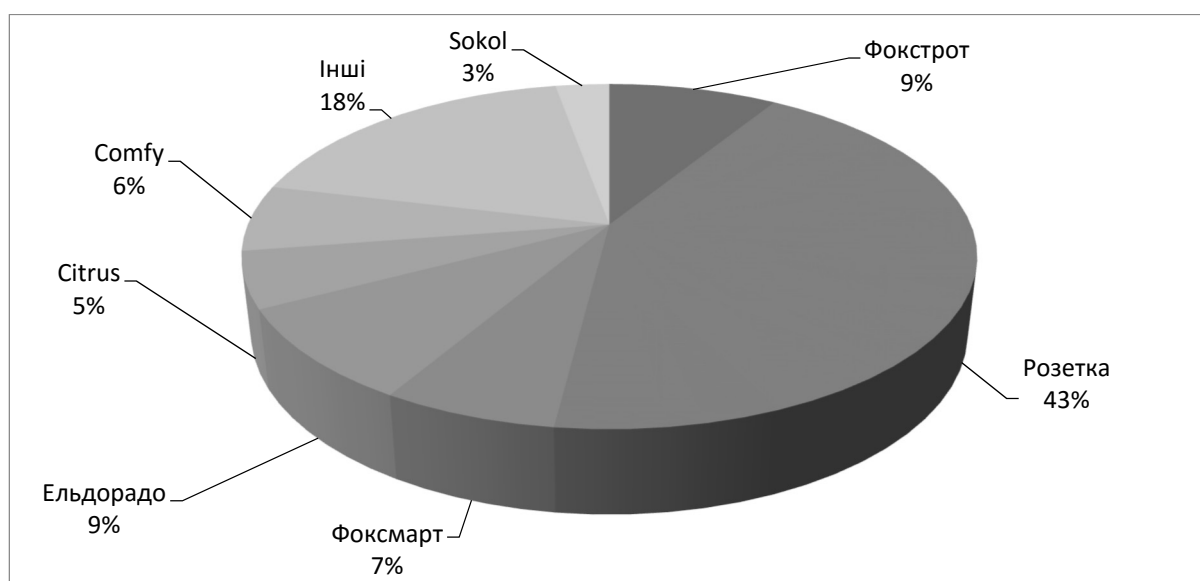


Рис. 5. Лідери вітчизняного ринку з просування побутової техніки в режимі он-лайн*
* зроблено на основі [5]

4) використання інтернет-технологій електронної комерції дозволяє ресурсам стати відкритішими у відношенні до покупців;

5) швидке інформування партнерів і клієнтів щодо продуктів і послуг; створення альтернативних каналів продажу, наприклад, через електронний магазин на корпоративному сайті.

Слабкими сторонами електронної торгівлі як інструменту просування побутової техніки в Україні варто визнати:

1) безпеність. Оскільки нормативно-правове забезпечення розвитку електронної торгівлі в державі все ще розвивається, безпека стає значною проблемою як для продавця (особливо щодо цілісності процесу сплати товару), так і для споживача (велика кількість підробних сайтів, випадки шахрайства та ін.);

2) відсутність безпосереднього фізичного зв'язку між споживачем та продавцем скорочує можливість одержання знижок;

3) значні строки доставки товарів. Більшість підприємств електронної торгівлі України не мають власної логістичної інфраструктури і співпрацюють з підприємствами доставки, які не завжди враховують строки продавця. Вони надають свої послуги відповідно до власного графіку, і строк доставки у різних випадках складає від кількох днів до кількох тижнів;

4) обмеженість реклами, оскільки в глобальній мережі не доступні інструменти масової пропаганди;

5) неможливість вплинути на кінцевий вибір клієнта, що пов'язано із відсутністю безпосереднього фізичного контакту.

Висновки. Електронна торгівля активно впроваджується на вітчизняному ринку. Серед основних тенденцій варто виділити: збільшення кількості Інтернет-магазинів; удосконалення процесів надходження товарів до покупців (швидкий зворотній зв'язок); підвищення довіри покупців. Існує ряд проблем, які гальмують розвиток електронної торгівлі як інструменту просування товарів побутової техніки, серед них: впевнена позиція лідерів, які «блокують» вихід на ринок «молодим» Інтернет-магазинам; високі ризики невідповідності товару описам та втрати матеріальних ресурсів, проблеми з постійним доступом до швидкісного Інтернету; ризик «зламання» сайту зловмисниками та ін. Прогнози щодо перспективи просування побутової техніки за допомогою електронної комерції здебільшого позитивні, але основним завданням залишається пошук методів усунення наявних проблем шляхом переймання міжнародного досвіду, удосконалення процесів комунікації з потенційними покупцями, способів обробки інформації.

Література

1. Гармідер Л. Д. Особливості розвитку вітчизняної електронної комерції / Л. Д. Гармідер, А. В. Орлова. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://duan.edu.ua/uploads/vidavnitstvo14-15/12126.pdf>. — Назва з екрану.
2. Електронна комерція в Україні. Статистика за 2015–2016 роки. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://nuigde.biz/uk/blog/elektronnaia-kommerciya-v-ukraine-statistika-za-2015-2016-goda.html>. — Назва з екрану.
3. Карпенко С. Обсяги ринку електронної комерції в Україні. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.reclamare.ua/blog/obemu-rynkaelektronnoj-kommercii-v-ukraine/>. — Назва з екрану.
4. Маловичко С. В. Аналіз сучасних тенденцій та динаміки розвитку електронної торгівлі на підприємствах України / С. В. Маловичко [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.problecon.com/export_pdf/problems-of-ecomoty-2015-2_0_pages-71_77.pdf. — Назва з екрану.
5. Палеха О. Інформаційний бізнес. Київський нац. ун-т культури і мистецтв / Палеха О. І., Горбань Ю. І. . — Київ: Ліра-К, 2015. — 340 с.
6. Рейтинг українських Інтернет-магазинів за категоріями. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://commerce.com.ua/2014/11/рейтинг-украинских-интернет-магазинов/>. — Назва з екрану.
7. Шалева О. І. Електронна комерція / Шалева О. І. Навч. посіб. — К.: Центр учбової літератури, 2011. — 216 с.
8. Яковенко Р. В. Технології продажу товарів / Яковенко Р. В. М-во освіти і науки України, Кіровоградський ін-т регіон. упр. та економіки, КДТУ. — Кіровоград, 2003. — 207 с.

Винниченко Наталія Володимирівна

доцент кафедри обліку та оподаткування

Навчально-науковий інститут бізнес-технологій «УАБС» СумДУ

Винниченко Наталия Владимировна

доцент кафедры учета и налогообложения

Учебно-научный институт бизнес-технологий «УАБД» СумГУ

Vinnichenko N.

assistant professor of accounting and taxation

Educational and Research Institute of Business Technology «UABS» of SSU

Семенець Ірина Олександрівна

студентка

Навчально-науковий інститут бізнес-технологій «УАБС» СумДУ

Семенец Ирина Александровна

студентка

Учебно-научный институт бизнес-технологий «УАБД» СумГУ

Semenets I.

student

Educational and Research Institute of Business Technology «UABS» of SSU

**СТРАТЕГІЧНИЙ АНАЛІЗ РОЗВИТКУ
СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ
СТРАТЕГИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ РАЗВИТИЯ
СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ
STRATEGIC ANALYSIS OF AGRICULTURAL ENTERPRISES**

Анотація. Досліджено основні аспекти стратегічного аналізу аграрного сектору Полтавської області. На основі аналізу сильних та слабких сторін визначено складові стратегії розвитку, які спрямовані на забезпечення сільському господарству конкурентоспроможності та перспективи розвитку в майбутньому.

Ключові слова: стратегія, стратегічний управління, сільське господарство, SWOT-аналіз, рентабельність.

Аннотация. Исследованы основные аспекты стратегического анализа аграрного сектора Полтавской области. На основе анализа сильных и слабых сторон определены составляющие стратегии развития, которые направлены на обеспечение сельскому хозяйству конкурентоспособности и перспективы развития в будущем.

Ключевые слова: стратегия, стратегическое управление, сельское хозяйство, SWOT-анализ, рентабельность.

Summary. The basic aspects of the strategic analysis of the agricultural sector of Poltava region. The analysis of strengths and weaknesses identified components of the development strategy aimed at ensuring agricultural competitiveness and prospects for future development.

Key words: strategy, strategic management, agriculture, SWOT-analysis, profitability.

Постановка проблеми. В сучасних економічних умовах, які характеризуються нестабільністю макроекономічної ситуації та значним рівнем невизначеності внутрішнього середовища підприємств, формується на сьогодні поведінка суб'єкта. За даних

умов аграрне підприємство має знайти оптимальні сучасні методи управління діяльністю з метою подальшого пристосування до всіх зовнішніх чинників. Тому таким оптимальним інструментом повинне бути стратегічне управління.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемами дослідження стратегії розвитку сільськогосподарських підприємств займалася велика кількість як вітчизняних, так і зарубіжних науковців-практиків у даній сфері, а саме О.В. Гищенко, В.М. Гончарова, В.І. Зубкова, П.М. Макаренко, Л.Ю. Мельника, П.Т. Саблука, В.Г. Ткаченко та інші.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Таким чином, незважаючи на досить велику кількість наукових досліджень та розробок, на практиці не впорядковано систему стратегічного управління для підприємств аграрного сектору України.

Постановка завдання. Метою даної статті є визначення основних орієнтирів розвитку підприємств аграрної ланки господарювання при формуванні маркетингової стратегії, на основі проведення SWOT – аналізу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сільське господарство є важливою стратегічною галуззю української національної економіки, яка забезпечує продовольчу безпеку та незалежність нашої держави, дає значній частині населення робочі місця. Разом з цим сільське господарство займає вагомe місце в формуванні валового внутрішнього продукту. Досліджуючи питання розвитку підприємств аграрного сектору слід зазначити, що підприємства цієї галузі необхідно розглядати як відкриту систему, яка пов'язана з зовнішнім середовищем певною сукупністю елементів взаємовідносин. Саме тому ефективне та успішне функціонування сільськогосподарських підприємств в ринковому середовищі передбачає можливість їх пристосування до зовнішніх умов, які змінюються. Таким чином, для їх успіху на ринку слід використовувати на практиці, так зване, стратегічне бачення, яке відображає сутність бізнесу і спрямовує всі його зусилля на досягнення більш високих показ-

ників, ніж у найближчих конкурентів. Тому, головною є проблема оцінки маркетингової діяльності підприємства, визначення її ефективності за допомогою використання такої методики як SWOT – аналіз, який є основою при формуванні маркетингової стратегії розвитку.

SWOT-аналіз – це процес встановлення зв'язків між можливостями, загрозами, сильними сторонами (перевагами), слабкостями підприємства, результати якого в майбутньому можуть бути використані для формулювання і вибору стратегій підприємства [2]. Завданням SWOT – аналізу є надання керівникові необхідної, обґрунтованої та своєчасної інформації, яка дасть змогу ефективно обрати маркетингову стратегію з урахуванням подальших змін у зовнішньому та внутрішньому середовищах функціонування. Формування маркетингових стратегій аграрних підприємств України слід здійснювати в наступній послідовності, яка зображена на рисунку 1 [1].

Для більш ефективного та прибуткового функціонування аграріям слід мати власне розроблену маркетингову стратегію, яка б дозволила їм, з одного боку нейтралізувати загрози та слабкі сторони, а з іншої – реалізувати всі свої можливості та переваги. Сільське господарство Полтавщини в цілому володіє певними конкурентними перевагами, які, в першу чергу, обумовлені станом земельних угідь. Незважаючи на те, що ми в останні десятиліття не по-господарськи відносилися до угідь, слабо використовували органічні добрива та інші засоби інтенсифікації сільського господарства, все-таки зберегли земельні угіддя України на належному рівні. Ці землі придатні для виробництва екологічно чистої продукції, попит на яку в світі починає поступово зростати [3].

Незважаючи на складні зовнішні умови функціонування, у вітчизняних сільськогосподарських

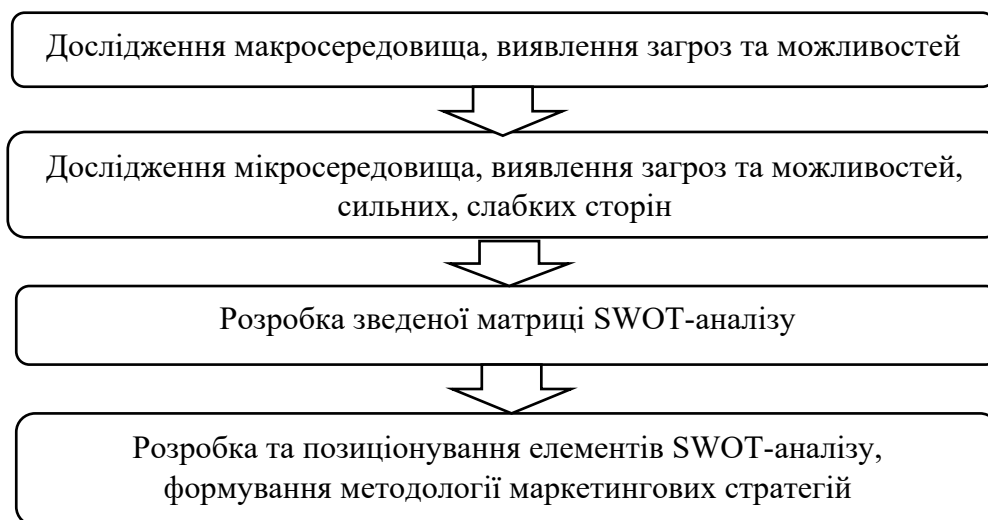


Рис. 1. Етапи формування маркетингових стратегій аграрних підприємств

Таблиця 1

**Результати фінансово-господарської діяльності аграрного сектору окремих підприємств
Полтавської області за 2013–2015 рр.**

Рік	Виручка, тис. грн.	Собівартість, тис. грн.	Прибуток	Рівень рентабельності, %
2015	1 865 894,0	1 345 872,0	520 022,0	38,6
2014	1 412 657,0	1 110 675,0	301 982,0	27,2
2013	1 269 564,0	1 057 956,0	211 608,0	20,0

підприємств в теперішній час є велика кількість не використаних внутрішніх резервів підвищення їх ефективності та конкурентноздатності. Цей висновок підтверджується результатами дослідження за даними сільськогосподарських підприємств Полтавської області (табл. 1).

Аналізуючи вище представлені дані в таблиці 1 слід зазначити, що результати свідчать про позитивні тенденції розвитку аграрного сектору Полтавської області, оскільки дана галузь економіки з року в рік отримує прибутки від діяльності і є рентабельним. Тому власникам даних підприємств слід зосередити увагу на використанні новітніх технологій та вирощування екологічно чистої продукції, щоб в майбутньому займати основне місце в економіці України та залучати іноземних покупців.

Щоб з'ясувати спосіб впливу аграрного підприємства Полтавської області на зовнішнє середовище проведемо аналіз сильних та слабких сторін, зовнішніх можливостей та загроз для підприємств. Для початку розглянемо сильні і слабкі сторони сільськогосподарського підприємства (табл. 2) [3,4].

Отже, можемо зробити наступний висновок, що даним підприємствам для того, щоб залишитися на

ринку збуту продукції слід розробити та впровадити маркетингові заходи, а насамперед створити ініціативну групу працівників на підприємстві, які будуть займатися даними питаннями. Також слід удосконалити технологію виробництва основної продукції, оновлювати обладнання, формувати чіткі цілі та стратегії, щоб у майбутньому можливо було конкурувати з міжнародними фірмами цієї галузі.

Що стосується переліку зовнішніх можливостей та загроз для підприємства, то вони зображені на рисунку 2.

Аналізуючи слабкі та сильні сторони підприємства, можна стверджувати, що перспектива розвитку даної галузі існує, але для отримання максимальних вигід слід прикласти велику кількість зусиль, а саме оптимізувати маркетингову стратегію даного підприємства, тобто направити її на знаходження оптимальних шляхів збуту власної продукції та заохочення нової клієнтської бази працювати саме з наших підприємством. Можливо розробити гнучку систему знижок та оптимізувати реалізацію продукції за допомогою електронної комерції. Але для досягнення всього, що представлено вище слід використовувати на практиці стратегії розвитку, які допоможуть

Таблиця 2

Перелік сильних та слабких сторін аграрного сектору

Сильні сторони	Слабкі сторони
1. Маркетинг	
1. Наявність власних каналів збуту. 2. Наявність кваліфікованих спеціалістів. 3. Вигідне поєднання якісно – цінових характеристик продукції. 4. Ефективна реклама.	1. Недостатнє фінансове забезпечення маркетингових заходів. 2. Відсутність заходів спрямованих на вивчення потреб ринку. 3. Відсутність відділу маркетингу.
2. Виробництво	
1. Можливості збільшення виробництва аграрної продукції. 2. Наявність власних розробок продукції, новаторство. 3. Належний стан технічної бази	1. Велика енерго- та матеріаломісткість виробництва. 2. Швидке старіння обладнання. 3. Відсутність чітких цілей та стратегій розвитку.
3. Технологія	
Розповсюдження достатньо простих технологій сільськогосподарського виробництва, пристосованих до матеріально-технічних та фінансових можливостей підприємства.	1. Значна технологічна відсталість аграрних підприємств. 2. Застосування у виробництві застарілих технологій. 3. Низький рівень якості продукції

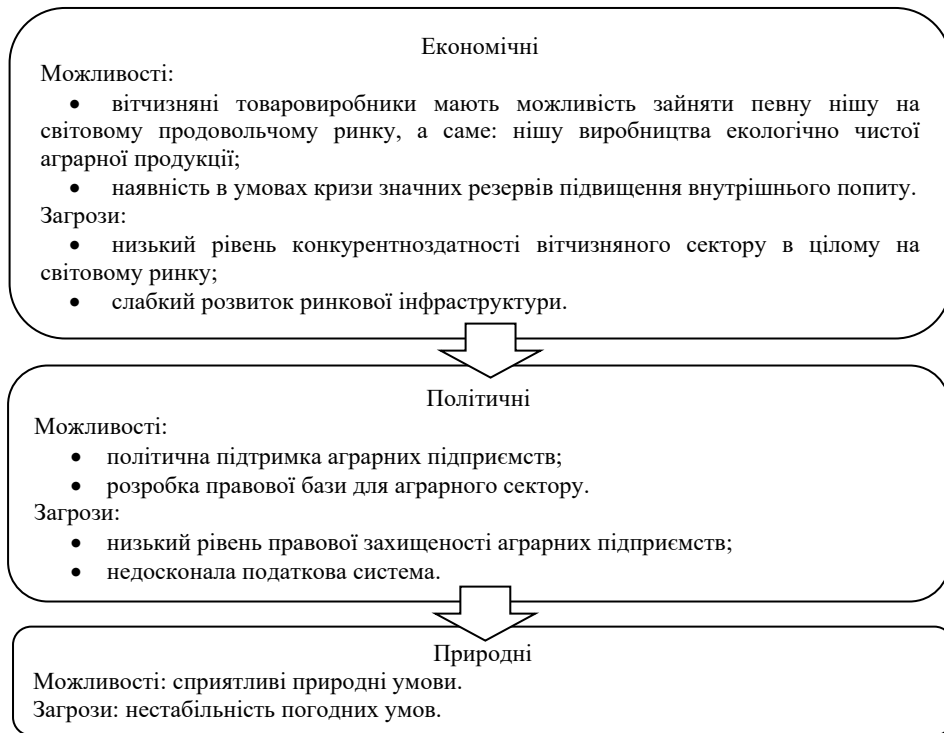


Рис. 2. Перелік основних можливостей і загроз для підприємства аграрного сектору Полтавської області

сільськогосподарському підприємству оволодіти ринком аграрної продукції.

Висновки. У вітчизняній практиці сфера застосування стратегічного підходу до управління підприємством залишається досить обмеженою. Головною причиною такого становища є недостатня дослідженість методологічних проблем стратегічного аналізу та управління. Проведений SWOT-аналіз дає нам змогу визначити, що в аграрних підприємств переважають

слабкі сторони, проте є сприятливі ринкові можливості. Тобто, сільськогосподарські підприємства повинні прагнути посилити конкурентні позиції серед тих факторів, де це можливо, з одночасною ліквідацією слабких сторін діяльності. Доцільно зосереджувати увагу на зниженні рівня витрат і підвищенні конкурентоспроможності продукції за рахунок підвищення рівня мотивації праці серед працівників вітчизняних аграрних підприємств.

Література

1. Багорка М. О. SWOT — аналіз як основа формування маркетингових стратегій підприємств [Текст] / М. О. Багорка, І. А. Білоткач // АгроСвіт: Інформаційноаналітичний журнал. 2010. № 6. С. 1723.
2. Коновалова О. В. SWOT-аналіз як основний інструмент стратегічного управління, його переваги і недоліки [Електронний ресурс] / О. В. Коновалова, Т. Андрушкевич // Економічні науки. — Режим доступу: http://www.rusnauka.com/3_SND_2010/Economics/58123.doc.htm.
3. Бондарева Ю. Г. Стратегічний аналіз умов розвитку сільськогосподарських підприємств [Електронний ресурс] / Ю. Г. Бондарева. — Режим доступу: http://khntusg.com.ua/files/vestnik_112/18.pdf.
4. Ковтуненко К. В. Використання методів стратегічного аналізу для оцінки фінансового потенціалу підприємства [Електронний ресурс] / К. В. Ковтуненко, Я. В. Шаповал // Економічний простір. — Режим доступу: file:///C:/Users/user/Desktop/eui_2012_2_20.pdf.

Винниченко Наталія Володимирівна

доцент кафедри обліку та оподаткування

Навчально-науковий інститут бізнес-технологій «УАБС» СумДУ

Винниченко Наталия Владимировна

доцент кафедры учета и налогообложения

Учебно-научный институт бизнес-технологий «УАБД» СумГУ

Vinnichenko N.

assistant professor of accounting and taxation

Educational and Research Institute of Business Technology «UABS» of SSU

Супрученко Анастасія Сергіївна

студентка

Навчально-науковий інститут бізнес-технологій «УАБС» СумДУ

Супрученко Анастасия Сергеевна

студентка

Учебно-научный институт бизнес-технологий «УАБД» СумГУ

Supruchenko A.

student

Educational and Research Institute of Business Technology «UABS» of SSU

**ОСОБЛИВОСТІ ЗАСТОСУВАННЯ КЛАСТЕРНОГО АНАЛІЗУ
В УПРАВЛІННІ ДЕБІТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ
ОСОБЕННОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ КЛАСТЕРНОГО АНАЛИЗА
В УПРАВЛЕНИИ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ
FEATURES OF CLUSTER ANALYSIS
IN THE RECEIVABLES MANAGEMENT**

Анотація. В статті досліджено основні підходи до розуміння сутності методу кластерного аналізу, послідовність процедур його проведення, запропоновано алгоритм кластеризації дебіторів підприємства, детально охарактеризовано його етапи, здійснено кластерне групування на основі коефіцієнту надійності проблемних дебіторів. За результатами проведеного аналізу запропоновані методи оптимізації дебіторської заборгованості.

Ключові слова: кластерний аналіз, кластер, дебіторська заборгованість, управління, дебітори.

Аннотация. В статье исследованы основные подходы к пониманию сущности метода кластерного анализа, последовательность процедур его проведения, предложен алгоритм кластеризации дебиторов предприятия, детально охарактеризованы его этапы, осуществлено кластерное группирование на основе коэффициента надежности проблемных дебиторов. По результатам проведенного анализа предложены методы оптимизации дебиторской задолженности.

Ключевые слова: кластерный анализ, кластер, дебиторская задолженность, управления, дебиторы.

Summary. This article explores the main approaches to understanding the essence of the method of cluster analysis, the sequence of its procedures, clustering algorithm of a debtor company, described in detail its steps, made cluster grouping based on the coefficient of reliability of troubled debtors. The results of the analysis of the proposed methods for optimizing receivables.

Key words: cluster analysis, cluster, receivables management, receivables.

Постановка проблеми. Для найбільш ефективного управління та аналізу дебіторської заборгованості контрагентів, кожен менеджер з фінансів зможе застосувати кластерний аналіз, який є економіко-математичним методом. При застосуванні процедур кластерного аналізу, розчленовування об'єктів сукупності на однорідні якісні групи застосовується по великому числу ознак одночасно. Даний метод допомагає виділяти і керувати окремими кластерами (групами) дебіторів. Проте, за даного виду аналізу існують певні не вирішені проблеми, зокрема, обґрунтування якості результатів аналізу. Відомо, що процес групування в значній мірі носить суб'єктивний характер. Це виражається, в тому, що один і той же набір об'єктів може класифікуватися по різному в залежності від прикладної області, ступеня повноти знань про об'єкти вивчення і т.д. А отже виникає потреба максимально повно враховувати існуючий довід, а також розробляти відповідні критерії якості угруповання. Також даний вид аналізу дуже трудомісткий та існує необхідність подання результатів аналізу в формі, яка буде зрозумілою фахівцям прикладної області. Крім гарної прогнозуючої здатності для будь-якого алгоритму аналізу даних важливо, наскільки зрозумілими і використовуваними є його результати.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми підвищення ефективності розрахунків з дебіторами, методикам їх оцінки, особливостям проведення аналізу стану дебіторської заборгованості і, як результат, процесу формування моделі управління дебіторською заборгованості присвячені роботи багатьох науковців. Теоретичні основи формування системи управління дебіторською заборгованості знайшли своє відображення в працях як вітчизняних вчених-економістів: В.П. Астахова, Е.В. Бикова, А.А. Володіна, А.Д. Шеремета, так і в роботах зарубіжних економістів: З. Боді, Дж.К. Ван Хорна, Джозефа І., Фіннерті, Р. Мертона, Ж. Рішара, Ф. Лі Ченга.

Незважаючи на те, що дослідженню дебіторської заборгованості останнім часом приділяється все біль-

ше уваги, ця проблема, як і раніше залишається складною і недостатньо вивченою. В існуючих наукових працях не знайшли достатнього відображення методи оцінки організацій-дебіторів з метою виявлення тих з них, які найменше схильні до ризику неповернення боргів. Рекомендовані методики не дозволяють дати комплексну оцінку організаціям-дебіторам, а така інформація надзвичайно важлива. Необхідність теоретичного і практичного вирішення цих проблем і визначила вибір теми дослідження.

Метою статті є аналіз наукових підходів до використання методів управління дебіторською заборгованістю на основі кластерного аналізу та особливостей його використання в практичній діяльності вітчизняних підприємств.

Виклад основного матеріалу. Метод кластерного аналізу застосовується для розділення безлічі досліджуваних ознак та об'єктів на кластери або однорідні групи у відповідному розумінні. Це означає, що завдання класифікації даних вирішується і виявляється відповідна структура в ній. Управління дебіторською заборгованістю є основним завданням фінансового менеджменту будь-якої організації [1].

Дослідження поняття «кластерний аналіз» у різних довідниках, словниках і економічній літературі дозволяє зробити висновок, що існує багато підходів до його трактування. Різноманітність підходів щодо визначення кластерного аналізу, зумовлює необхідність додаткового розгляду даного питання (табл. 1).

Методи кластерного аналізу дозволяють вирішувати наступні завдання [2]:

- розбиття вихідної сукупності об'єктів на порівняно невелику кількість областей групування (кластерів) так, щоб елементи одного кластера були максимально подібними між собою;
- виявлення структури сукупності досліджуваних об'єктів;

Велика перевага кластерного аналізу в тому, що відбувається розбиття об'єктів не по одному параметру,

Таблиця 1

Підходи до визначення сутності поняття кластерний аналіз

Автор	Визначення
Мірошніченко М. М.	Кластерний аналіз – розбиття заданої вибірки об'єктів (ситуацій) на підмножини, звані кластерами, так, щоб кожен кластер складався з схожих об'єктів, а об'єкти різних кластерів істотно суттєвий відрізнялися.
Бондаренко О.С.	Кластерний аналіз – це комплекс моделей і методів агрегування рядків матриці даних.
Купалова Г.І.	Кластерний аналіз – це метод багатомірного статистичного дослідження, до якого належать збір даних, що містять інформацію про вибіркові об'єкти, та упорядкування їх в порівняно однорідні, схожі між собою групи.
Савицька В. А.	Кластерний аналіз – сукупність методів, підходів і процедур, розроблених для вирішення проблеми формування однорідних класів в довільній проблемній області.

а по сукупності ознак в цілому. Крім того, кластерний аналіз не накладає обмеження на вид розглянутих об'єктів, на відміну від більшості економіко-математичних методів, і дозволяє розглянути велику кількість даних.

Кластерний аналіз так само має свої недоліки і обмеження, а саме: кількість і склад кластерів залежні від розбиття обраних критеріїв. При зведенні великого обсягу вихідних даних до компактного виду можливі різні спотворення, а також можуть загубитися конкретні особливості деяких об'єктів, за рахунок трансформаційних змін характеристик, узагальнених значень різних параметрів кластеру.

Основним моментом дослідження є вибір відстані (b), від цієї відстані залежать варіанти розбиття в остаточному вигляді. Найбільш поширеними є дві процедури: метод «ближчого сусіда» і метод «далекого сусіда».

Метод «ближчого сусіда» ґрунтується на найбільшій близькості об'єктів за сукупністю досліджуваних ознак в різних кластерах. Ця близькість повинна групувати об'єкти разом для формування кластерів, в цьому випадку, результуючі кластери можуть бути представлені довгими «ланцюжками».

У методі «далекого сусіда» навпаки, відстані між двома будь-якими об'єктами в різних кластерах має бути максимальним, тим самим визначати відстань між цими кластерами. Даний метод як правило працює добре в тому випадку, коли об'єкти різні. Якщо ж кластери схожі або їх тип – «ланцюговий», цей метод непридатний. Даний метод аналізу розглянемо на прикладі [1].

Перш за все необхідно розрахувати коефіцієнт надійності проблемних дебіторів, який враховує час, суму замовлення та суму заборгованості.

$$K_{над.} = 1000x \frac{\text{збитки}}{\text{сума замовлення}} \quad (1)$$

Таблиця 2

Результати розрахунку коефіцієнта надійності

	1-й дебітор	2-й дебітор	3-й дебітор	4-й дебітор	5-й дебітор	6-й дебітор
Коефіцієнт надійності	8	28	76	126	360	420

На основі коефіцієнта надійності проведемо кластерний аналіз проблемних контрагентів. Аналіз будемо проводити методом об'єднання. Як відстань між об'єктами приймемо звичайну Евклідову відстань. Тоді згідно з формулою:

$$P_E(x_i, x_j) = \sqrt{(x_{i1,2...k} - x_{j1,2...k})^2} \quad (2)$$

де, k – кількість ознак
 i, j – ознаки

$$P_1 = \sqrt{(8 - 28)^2} = 20$$

$$P_2 = \sqrt{(8 - 76)^2} = 68$$

$$P_3 = \sqrt{(8 - 126)^2} = 118$$

Отримані дані поміщаємо у вигляді таблиці (матриці відстані).

Таблиця 3

Вхідні дані для проведення аналізу

№ з/п	1	2	3	4	5	6
1	0	20	68	118	352	412
2	20	0	48	98	332	392
3	68	48	0	50	284	344
4	118	98	50	0	234	294
5	352	332	284	234	0	60
6	412	392	344	294	60	0

Аналіз будемо провозити за принципом «ближчого сусід».

Таблиця 4

Відображення результатів аналізу за принципом «ближчого сусіда»

№ з/п	[1]	[2]	3	4	5	6
[1]	0	20	68	118	352	412
[2]	20	0	48	98	332	392
3	68	48	0	50	284	344
4	118	98	50	0	234	294
5	352	332	284	234	0	60
6	412	392	344	294	60	0

$$P_{1,2} = 20$$

№ з/п	[1, 2]	[3]	4	5	6
[1, 2]	0	48	98	332	392
[3]	48	0	50	284	344
4	98	50	0	234	294
5	332	284	234	0	60
6	392	344	294	60	0

$$P_{1,2,3} = 48$$

Продовження таблиці 4

№ з/п	[1, 2, 3]	[4]	5	6
[1, 2, 3]	0	50	284	344
[4]	50	0	234	294
5	284	234	0	60
6	344	294	60	0

$$P_{1,2,3,4} = 50$$

№ з/п	1, 2, 3, 4	[5]	[6]
1, 2, 3, 4	0	234	294
[5]	234	0	60
[6]	294	60	0

$$P_{5,6} = 60$$

При формуванні нової матриці відстаней, вибираємо найменше значення із значень об'єктів № 5 і № 6. В результаті маємо 2 кластера: S (1,2,3,4), S (5,6).

Таблиця 5

Об'єднання в кластери на основі матриці відстані

№ з/п	1, 2, 3, 4	5, 6
1, 2, 3, 4	0	234
5, 6	234	0

Таким чином, при проведенні кластерного аналізу за принципом «ближчого сусіда» отримали два кластери, відстань між якими дорівнює $P = 234$. Результати ієрархічної класифікації об'єктів представлені на рис. у вигляді дендрограми.

Проводився кластерний аналіз тільки за проблемними контрагентами. У фірми є 14 покупців, які вчасно оплачують платежі. Ці покупці практично не завдають шкоди фірмі. Виходить три кластери:

- клієнти, які розплачуються негайно за покупку («хороші» дебітори);
- клієнти, у яких невеликий термін прострочення («ситуаційні» дебітори);
- клієнти, у яких термін прострочення більше двох місяців («проблемні» дебітори).

Висновки: таким чином, кластерний аналіз дозволяє виділяти групи дебіторів (кластери) ґрунтуючись на коефіцієнті ненадійності, що дозволяє виділяти «хороших», «ситуаційних» і «проблемних» дебіторів і по-різному з ними працювати. А тому застосування кластерного аналізу сприяє оптимізації дебіторською заборгованістю організації та пропонується до застосування у практичній діяльності організацій різних сфер діяльності.

Для оптимізації дебіторської заборгованості пропонуються наступні заходи:

- накладенні штрафних санкцій на покупців другого і третього кластера, тобто на тих у кого великий термін прострочення платежу;

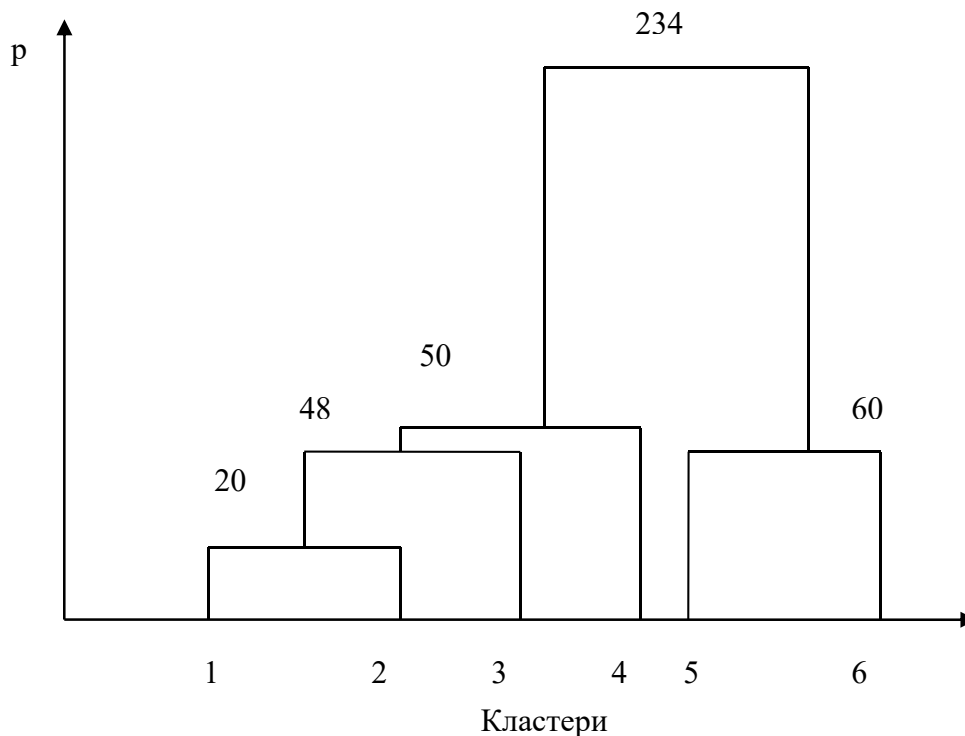


Рис 1. Дендрограма за принципом «ближчого сусіда»

– стимулювання покупців до зменшення затримок платежів за рахунок премій і знижок. На всіх покупців накладається невелика цінова надбавка ΔC_3 до ціни на товар. Величина ця визначається виходячи з компенсації всіх втрат від затримок платежів.

$$\Delta C_3 = ZB/V \quad (3)$$

де, ЗБ – збиток

В – Виручка

З утвореного при цьому фонду стимулювання (ФС) покупцям виплачуються премії за кожен день зменшення затримки, надаються знижки. Невелику націнку можна зробити, не боячись втратити клієнтів, так як відпускні ціни нижчі, ніж у конкурентів:

– на фірмі ТНС (нормативний термін оплати) = 30 дням. покупцям, які сплатили відразу або протягом 14 днів, можна дати знижку 5%. Це вигідно і для покупців і для фірми, оскільки зменшиться середній термін погашення дебіторської заборгованості та збільшиться оборот дебіторської заборгованості;

– встановити знижку в розмірі 3% покупцям, при збільшенні обсягу закупівель щодо попередньої на 20% при збереженні премій по попереднім підходам за зменшення термінів оплати товару (ТОі). Тим самим вводиться кероване стимулювання підвищенням обсягів разових закупівель і скороченням термінів оборотності капіталу, підвищенням рентабельності.

Література

1. Савченко Е. А. Кластерний аналіз, як метод управління дебіторською заборгованістю організації [Електронний ресурс] / Е. А. Савченко // Концепт Режим доступу: <http://cyberleninka.ru/article/n/klasternyy-analiz-kak-metod-upravleniya-debitorskoy-zadolzhennostyu-organizatsii>.
2. Савицкая Г. В. Методы комплексных анализов хозяйственной деятельности. [Текст] / Г. В. Савицкая // – М.: ИНФРА, 2012. – С 567–589.
3. Момот Т. В. Сучасні моделі управління дебіторською заборгованістю підприємства [Текст] / Т. В. Момот, Г. М. Бреславська // Науково-технічний збірник. – 2008. № 85. – С. 207–211.
4. Голубінка, Ю. М. Управління дебіторською заборгованістю [Текст] / Ю. М. Голубінка // Міжнародна науково-практична конференція молодих науковців, аспірантів, здобувачів і студентів (3 грудня 2010 р.) / відп. Ред. З. В. Герасимчук. – Луцьк: РВВ Луцького національного технічного університету. – 2010. – С. 126–127.
5. Горбачова, О. М. Облік і аналіз дебіторської заборгованості: проблеми та шляхи їх вирішення [Текст] / О. М. Горбачова, Л. В. Лахай // Торгівля і ринок. – 2010. – № 30. – Т. 2. – С. 392–399.

Гезей А. М.

студентка

Університету державної фіскальної служби України

ЕКОНОМІЧНА СУТЬ ТА СВІТОВІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ УНІВЕРСАЛЬНОГО АКЦИЗУ

THE ECONOMIC SENCE AND GLOBAL TRENDS IN EXCISE UNIVERSAL

Н 25 — Налогообложение бизнеса, включая налог с продаж и налог на добавленную стоимость (НДС)
Н 25 — Business Taxes including sales and value-added (VAT)

Анотація. У статті розглянуто сутність та тенденції розвитку універсальних акцизів в Україні та світі. Визначено переваги і недоліки акцизного оподаткування. Описано розвиток оподаткування універсальними акцизами в Україні та світі.

Ключові слова: прями податки, непрямі податки, акцизне оподаткування, універсальні акцизи, специфічні акцизи, ПДВ.

Аннотация. В статье рассматривается суть и тенденции развития универсальных акцизов в Украине и мире. Определены преимущества и недостатки акцизного налогообложения. Описано развитие налогообложение универсальными акцизами в Украине и мире.

Ключевые слова: прямые налоги, непрямые налоги, акцизное налогообложение, универсальные акцизы, специфические акцизы, НДС.

Annotation. This paper describes the point and trends of universal excise taxes in Ukraine and in the world. The benefits and drawbacks of excise taxation are defined. It describe the development of universal excise tax in Ukraine and in the world.

Key words: direct taxes, indirect taxes, excise tax, excise universal, specific excise, VAT.

Актуальність теми. Провідна роль у забезпеченні виконання державою функцій щодо регулювання економічних процесів належить податкам. Податки відіграють важливу роль у регулюванні процесів суспільного відтворення. Проте механізм їх впливу є різним, оскільки вони поділяються на прямі та непрямі податки. Універсальні акцизи відносяться до групи непрямих податків. У податковій практиці існують три форми універсальних акцизів: податок з продажів (купівель) у сфері оптової або роздрібно торгівлі, податок з обороту і податок на додану вартість. Найбільш поширеним універсальним акцизом є податок на додану вартість (далі — ПДВ). ПДВ аргументовано вважають найбільш досконалою сучасною формою непрямого оподаткування, яка виконує визначну функцію у системі державних фінансів більшості розвинених країн світу. Він є ключовим непрямим податком в Україні та країнах-членах ЄС, оскільки частка його надходжень у доходах державних бюджетів країн досягає 45%. Принциповими його перевагами є сталість надходжень, простора база оподаткування, податкове навантаження з ПДВ на кінцевий товар

не залежить від кількості оборотів і стадій створення вартості, ПДВ не впливає на прийняття альтернативного рішення «споживання-заощадження» тощо.

У науковій літературі питанню акцизного оподаткування приділяється досить багато уваги. Зокрема, податок на додану вартість є предметом найбільшої кількості наукових робіт і публікацій, що пов'язано з місцем даного податку у соціально-економічному розвитку. У цілому вказаній проблематиці присвятили свої наукові праці та розробки такі вчені-економісти, як Антонюк Я. М., Васильків Т. Г., Гридчина М. В., Данілов О. Д., Шевченко Є. В., Мельник В. М., Романенко С. І., Осадчий С. О., Онишко С. В. та інші.

Однак література останніх років вказує на загальну для всіх держав тенденцію до повільного, але поступового переходу від прямого оподаткування до непрямого. Міжнародна економічна конкуренція і бажання держав створити найбільш привабливий податковий клімат для іноземних інвесторів призвели до зниження ставок податків, в рамках яких здійснюється прибуткове оподаткування. При цьому виникла необхідність компенсації зниження податкових надходжень до бюджету —

і найбільш часто для цього підвищувалися ставки ПДВ. У сучасному світі ПДВ є одним з найбільш істотних джерел податкових надходжень до бюджетів більшості держав світу: наприклад, в державах — членах ОЕСР надходження від ПДВ становлять майже третину від загального обсягу податкових надходжень [5, 727–728].

Фактично непрямі податки являють собою певну надбавку до вартості товару або послуги, яка лягає на плечі споживача. Непрямі податки можна розділити на 4 групи:

Група 1. Універсальні податки. Сюди відносяться надбавки, які включаються у вартість всіх товарів та послуг (можливо, за деякими винятками). Найтипівішим (і в багатьох країнах єдиним) прикладом універсального непрямого податку є податок на додану вартість (ПДВ). Цей же податок традиційно є найбільш проблемним і спірним: навколо нього постійно виникають різні дискусії і дебати.

Група 2. Індивідуальні податки. До цієї групи відносяться непрямі податки, якими обкладаються тільки окремі види товарів або послуг. Прикладами таких податків можуть служити:

- Акцизний податок;
- Податок на продаж або купівлю нерухомості тощо

Група 3. Фіскальні монополії. До цієї групи непрямих податків відносяться різні платежі, що сплачуються платниками податків за отримання різноманітних дозвільних документів, видача яких монополізована державою. Приклади таких податків:

- Плата за видачу ліцензії;
- Плата за видачу дозволів;
- Збори за оформлення документів і т.д.

Група 4. Мита. Окрему групу непрямих податків складають ввізне і вивізне мита, які сплачують експортери або імпортери товарів і які так само фактично включаються у вартість продукції. Непрямі податки в більшості випадків є основним доходом бюджету держави, лідирують серед них, як правило, ПДВ та акцизи. Від сплати непрямих податків складніше ухилитися, тому вони надходять до бюджету у більш повному обсязі, ніж прямі податки [1, 50–55].

Значна роль в реалізації політики стабілізації державних фінансів належить непрямим податкам. Якщо при економічному спаді зростає роль непрямих податків, що дає можливість закріпити і стабілізувати базу оподаткування, то при економічному зростанні, навпаки, прямі податки набувають домінуючого фіскального впливу.

За економічною сутністю головними видами непрямих податків є податок на додану вартість (ПДВ), акцизний податок і мито, що становлять важливу частину централізованих грошових фондів [2, 77].

Акцизи — це непрямі податки, які встановлюються у вигляді надбавки до ціни. Специфічні акцизи вини-

кли набагато раніше, ніж універсальні. Характерними їх рисами є обмежений перелік товарів, з яких вони стягуються, та диференційовані ставки по окремих групам товарів. Універсальні акцизи відрізняються від специфічних універсальними ставками на всі групи товарів та ширшою базою оподаткування.

Поширення універсальних акцизів зумовлене рядом чинників. Широка база оподаткування забезпечує стійкі надходження до бюджету, які не залежать від змін в уподобаннях споживачів та асортименті реалізованих товарів. Універсальні ставки полегшують контроль податкових органів за правильністю сплати податку. Універсальні акцизи доволі нейтральні до процесів ціноутворення, оскільки податковий тягар рівномірно розподіляється між усіма групами товарів. Такі недоліки непрямих податків, як значний вплив на інфляційні процеси і регресивність в соціальному аспекті виражені в універсальних акцизах яскравіше ніж в інших непрямих податках.

У податковій практиці існують три форми універсальних акцизів: податок з продажів (купівель) у сфері оптової або роздрібної торгівлі, податок з обороту і податок на додану вартість. Об'єктом оподаткування податку з продажу (купівель) у ланках оптової чи роздрібної торгівлі є валовий доход на кінцевому етапі реалізації чи виробництва товарів, тобто оподаткування проводиться лише один раз, на одному ступені руху товарів.

Податок з обороту також стягується з валового обороту, але вже на всіх ступенях руху товарів. Із цим пов'язаний значний недолік податків цієї групи — кумулятивний ефект, який полягає в тому, що в об'єкт оподаткування включаються податки, які були сплачені раніше, на попередніх етапах руху товарів.

Податок на додану вартість сплачується на всіх етапах руху товарів, але об'єктом оподаткування виступає вже не валовий оборот, а додана вартість, що зберігає переваги податку з обороту, але в той же самий час ліквідує його головний недолік — кумулятивний ефект [3, 64].

У роботах вчених П. Геги та Л. Долі зазначається, що сутність ПДВ полягає у сплаті його продавцем (виробником, постачальником) товарів, робіт або послуг з тієї частини вартості, яку він додає до вартості своїх товарів (робіт, послуг) до стадії реалізації. Додана вартість створюється в процесі всього циклу виробництва і обігу товарів, починаючи зі стадії виготовлення їх і закінчуючи реалізацією кінцевому споживачеві.

На нашу думку, ПДВ можна визначити як податок на споживання, який стягується із доданої вартості, що створюється на кожному етапі виробництва, сплачується кінцевим споживачем та вноситься до бюджету продавцем, за винятком випадків здійснення операцій за участі нерезидентів.

Історія непрямого оподаткування налічує не одне століття. Як вказується в літературі, непрямі податки

використовувалися для оподаткування землі в Афінах і Римі ще в античний період, тоді ж вже існували *митні платежі*, які сплачувалися в портах щодо товарів, які доставляли водним транспортом, і на ринках, якщо товари привозилися сухопутним транспортом. У III ст.н.е. римський імператор Діоклетіан обклавав податками монополії, яким було надано право виробництва і продажу товарів [4, 103–107].

В кінці XIII ст. в Англії стягувалися податки на вовну, експортовану італійськими купцями, яким було надано ексклюзивне право на такий експорт. Відповідні митні платежі в подальшому були поширені на експорт усіх товарів з Англії. У Пізньому Середньовіччя в Італії та в інших державах відносно товарів, які виробляли ремісники, податком обкладалися відповідні гільдії, які, у свою чергу, компенсували понесені витрати, стягуючи податки з ремісників.

Істотні зміни в непрямому оподаткуванні товарів відбулися, коли між первинним виробником і кінцевим споживачем стали з'являтися в значній кількості організації, які використовували вироблені первинним виробником товари у своєму власному виробництві або які займалися реалізацією товару виробника. Встановлений у більшості країн Європи податок з обороту (*turnover tax*) при багатостадійному виробництві відрізнявся так званим каскадним ефектом, коли на кожній стадії виробництва стягувався податок з повної вартості товару без урахування податку, сплаченого на попередніх стадіях виробництва, що призводило до істотного збільшення податкового тягаря для кінцевого споживача і призводило до сплати податку з податку.

Ідея вдосконалення податку з обороту була висловлена в Німеччині в 1918 р Вільгельмом фон Сіменсом, який запропонував так званий покращений податок з обороту. Основна ідея вдосконалення існуючого податку полягала в тому, щоб на кожній наступній стадії виробництва зменшити суму сплачуваного податку на суму податку, яка була сплачена на попередній стадії виробництва. Проте відповідне пропозиція не була реалізована.

Незважаючи на висловлені Вільгельмом фон Сіменсом ідеї, розробником податку на додану вартість, в основу якого покладено ідею про розподіл тягаря сплати податку між стадіями виробництва, вважається французький економіст Моріс Лоре, на основі розробок якого ПДВ було введено в порядку експерименту у французькій колонії Кот-д'Івуар в 1954 р, а після того, як експеримент був визнаний вдалим, ПДВ з'явився в 1958 р у Франції.

Податок на додану вартість розглядався як новий, поліпшений варіант податку з продажів, оскільки він дозволяв охоплювати оподаткуванням не одну, а багато або навіть всі стадії виробництва та обігу. Спочатку метою оподаткування податком був великий бізнес,

проте пізніше він поширився і на інші категорії підприємців.

Незважаючи на те що вже в 1960-х рр. ПДВ з'явився в окремих зарубіжних державах, наприклад в Бразилії (1967), Данії (1967), Німеччині (1968), Нідерландах (1969), Швеції (1969), його широке розповсюдження почалося в 1970-х рр. Саме в цей період ПДВ був введений в Австрії (1973), Аргентині (1975), Бельгії (1971), Великобританії (1973), Ізраїлі (1976), Ірландії (1972), Італії (1973), Колумбії (1975), Кореї (1977), Коста-Ріці (1975), Люксембурзі (1970), Норвегії (1970), Панамі (1977), Перу (1973), Чилі (1975).

Податок на додану вартість поширився світом швидше, ніж будь-який інший податок у сучасній історії. Однією з небагатьох держав, які досить довго вводили ПДВ, була Японія, де закон про податок на додану вартість був прийнятий в 1950 р, проте дата його вступу в силу була відкладена на кілька років, а в 1954 р. закон був скасований, і тільки в 1988 р в податковій системі Японії з'явився ПДВ, щоправда, в дещо зміненому вигляді в порівнянні з законом 1950 р.

У сучасному світі у зв'язку з рецесією у світовій економіці і ускладненням бізнес-структур платники податків і податкові органи приділяють все більше уваги податкам на споживання. Поширення ПДВ (також відомого як податок на товари і послуги) в зарубіжних країнах оцінюється як найбільш істотне явище в розвитку оподаткування за останні 50 років. За станом на 2008 р зі 183 держав, досвід яких був досліджений, в 145 в тій чи іншій формі застосовувався ПДВ і лише в 20 використовувалися інші форми оподаткування споживання, а в 18 — взагалі було відсутнє оподаткування на споживання. При цьому реформування правового регулювання даного податку постійно триває: кількість держав, які встановили даний податок, незмінно зростає, і не припиняється вдосконалення діючих систем його функціонування. Станом на 2010 р. аналізований податок був встановлений вже в 156 державах світу [5, 723–725]. Іноді в рамках політичних дискусій звучать заклики про скасування ПДВ, однак шанси реального скасування даного податку в літературі оцінюються як незначні.

Спочатку вважалося, що непряме оподаткування є найбільш ефективним джерелом поповнення бюджету для держав з економікою, що розвивається, оскільки при високому рівні безробіття, низькому рівні доходів населення і значних складнощах з адміністрування прибуткових податків з фізичних осіб ефективність прибуткового оподаткування значно знижується. При цьому для країн з економікою, що розвивається, характерним є те, що значна частина надходжень від непрямих податків пов'язана з оподаткуванням імпорту, а не з реалізацією товарів на внутрішньому ринку.

Однією з причин такого широкого розповсюдження ПДВ (принаймні в європейських державах) є проведена в рамках ЄС гармонізація податків з обороту, акцизних зборів та інших форм непрямого оподаткування, здійснення якої в межах, необхідних для створення та функціонування єдиного ринку, було проголошено ще в Римському договорі 1957 р.

Від європейської моделі значно відрізняється ПДВ, який впроваджено у Канаді, Новій Зеландії, ПАР і Японії. Так, наприклад, в Японії для обчислення суми податку не використовуються традиційні для більшості держав рахунки-фактури: для визначення суми податку враховуються дані не з рахунків-фактур, а з документів бухгалтерського обліку. Основні відмінності правового режиму ПДВ в Новій Зеландії полягають, по-перше, в більш широкому визначенні категорій товарів і послуг, реалізація яких підлягає оподаткуванню цим податком (це проявляється також і в тому, що податком обкладається досить широкий спектр послуг, що надаються органами влади); по-друге, в тому, що податком обкладається будь яка реалізація товарів і послуг, здійснених резидентом Нової Зеландії.

Як вже зазначалося, ПДВ отримав широке розповсюдження в зарубіжних країнах. Одним з небагатьох держав з розвиненою економікою, в якому відсутній аналізований податок, є США, де на рівні штатів і місцевої влади стягується податок з продажів. У зв'язку з глобальним поширенням ПДВ в зарубіжних державах питання про введення в США даного податку піднімається регулярно.

Також відомий як податок з роздрібною торгівлі (sales tax, retail sales tax). Є податком на споживання, що стягується одноразово на стадії продажу товару

кінцевому споживачу товару, а особи, які купують товари для подальшого їх використання у підприємницькій діяльності (і документально підтверджують дану обставину), цей податок не сплачують.

США — єдина держава — член ОЕСР, в якому податок з продажів є основним податком на споживання. У США цей податок встановлений на рівні штатів (і стягується в 46 з 50 штатів), а також на місцевому рівні. Об'єкт оподаткування з місцевого податку з продажів звичайно ідентичний об'єкту оподаткування з відповідного податку з продажів, встановленому на рівні штату. Крім того, місцевий податок адмініструється на рівні штату, а це призводить до того, що місцевий податок з продажів по суті просто збільшує ставку податку з продажів, встановленого в штаті, і забезпечує додаткові надходження до місцевих бюджетів [6].

Висновки

Виходячи з вище сказаного, можна дійти висновку, що європейські країни максимально наблизилися до створення єдиної податкової системи. Цим шляхом прямує також Україна. Проте в процесі запровадження податку на додану вартість вітчизняна економіка пройшла певні етапи, які характеризувалися своїми особливостями його впливу на економічні процеси. При цьому щодо функціонування податку на додану вартість виникає кілька проблем, на яких варто зупинитись більш докладно. До цих проблем слід віднести: розмір та частоту зміни податкових ставок, порядок визначення податку, оподаткування імпортованих товарів. Кожен із перелічених елементів здійснює свій особливий вплив на стан суб'єктів господарювання та характер економічного розвитку загалом.

Література

1. Прямі і непрямі податки [Електронний ресурс]. — 2016. — Режим доступу до ресурсу: <http://invest-program.com.ua/pryamii-i-nepriami-podatku/>.
2. Особливості непрямого оподаткування в Україні. [Електронний ресурс]. — 2014. — Режим доступу до ресурсу: <http://naub.ua.edu.ua/2014/osoblyvosti-nepriamooho-opodatkuvannya-v-ukrajini-6/#comments>.
3. Золотько І. А. Податкова система України / І. А. Золотько, М. Д. Білик. — Київ: КНЕУ, 2000. — 192 с. — (ISBN966-574-178-0)
4. Schenk A., Oldman O. Value Added Tax: A Comparative Approach. Cambridge: Cambridge University Press, 2007. P. 2–5.
5. Lejeune I. Designing VAT / GST Law to be Effective and Efficient: A Global Benchmarking of VAT / GST Systems // The Future of Indirect Taxation: Recent Trends in VAT and GST Systems Around the World. Kluwer Law International, 2012.
6. Кілінкарова Є. В. Податкове право зарубіжних країн / Є. В. Кілінкарова., 2015. — 354 с. — (Бакалавр і магістр. Академічний курс).
7. Caldwell, J.G. (2000). The Value»Added Tax: A New Tax System for the United States. Vista Research Cor»poration. 251 p.
8. Maiburov, I. and Sokolovska, A. (2011), Teoria nalodoobligenia [The Theory of Taxation]. UNITI Dana, Moscow, Russia.
9. Vronska, G. (2012), «VAT: history of development and international practice» [Online], available at: <http://www.vvplawfirm.com/ru/publicationsall/55»pubcat/226»2012»03»15»14»24»52> (Accessed 4 Jan 2015).
10. Excise duty refund in Belgium. [Online], available at: <https://www.remobis.com/en/excise»duty»refund»belgium> (Accessed 14 Jan 2015).

Драгалъчук Тетяна Славівна
Студентка Національного університету ДФС України
Науковий керівник: к.е.н., доцент
Прокопенко Ірина Адольфівна

Драгалъчук Татьяна Славовна
Студентка Национального университета ДФС Украины
Научный руководитель: к.е.н., доцент
Прокопенко Ирина Адольфовна

Drahalchuk T. S.
Student of the National university ДФС Ukraine
Scientific leader: c.e.s., associate professor
Prokopenko I. A.

ЄВРОПЕЙСЬКІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ АДМІНІСТРУВАННЯ ПДВ

ЕВРОПЕЙСКИЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ АДМИНИСТРИРОВАНИЯ НДС

EUROPEAN TRENDS VAT ADMINISTRATION

Анотація. В статті досліджено особливості сучасного етапу формування спільної системи адміністрування ПДВ та проаналізовано напрями подальшої гармонізації цього податку у країнах-членах ЄС. Зроблено оцінку сучасного стану й визначено напрями подальшої еволюції спільної податкової політики ЄС у цій сфері. Доведено, що ПДВ є основним бюджетоутворюючим податком. Визначено можливості реформування та гармонізації ПДВ країн-учасників ЄС відповідно до Шостої, Восьмої, Десятої та Тринадцятої директив ЄС із питань адміністрування ПДВ.

Ключові слова: гармонізація, Європейський Союз, ПДВ, спільна система адміністрування податку на додану вартість, економічна інтеграція, ставка податку.

Аннотация. В статье исследованы особенности современного этапа формирования общей системы администрирования НДС и проанализированы направления дальнейшей гармонизации этого налога в странах-участниках ЕС. Сделана оценка современного состояния и определена направления дальнейшей эволюции общей налоговой политики ЕС в сфере этой. Доказано, что НДС является основным бюджетообразующим налогом. Определены возможности реформирования и гармонизации НДС стран-участников ЕС в соответствии с Шестой, Восьмой, Десятой и Тринадцатой директивами ЕС из вопросов администрирования НДС.

Ключевые слова: гармонизация, Европейский Союз, НДС, общая система администрирования налога на добавленную стоимость, экономическая интеграция, ставка налога.

Abstract. In the article the features of the modern stage of forming of the general system of administration of VAT are investigated and directions of further harmonization of this tax are analysed in the countries-members of EU. The estimation of the modern state is done and certain directions of further evolution of general tax politics of EU in the field of it. It is well-proven that VAT is a basic budget revenues tax. Possibilities of reformation and harmonization of VAT of participating countries of EU are certain in accordance with the Sixth, Eighth, Tenth and Thirteenth directives of TU from the questions of administration of VAT.

Key words: harmonization, EU, VAT, joint administration system of value added tax, economic integration, the tax rate.

В сучасних умовах інтерпретації України до ЄС необхідно удосконалити систему оподаткування, насамперед в частині ПДВ.

Адже найбільш проблемним податком, запозиченим з зарубіжних країн, є податок на додану вартість. Сам факт його запровадження в Україні можна вважати важливим кроком на шляху формування сучасної податкової системи. ПДВ вважають найбільш досконалою сучасною формою непрямого оподаткування, він відіграє важливу роль у формуванні доходів, є найбільш гармонізованим в Європейському Союзі.

Дослідженню різних аспектів ПДВ були присвячені роботи таких зарубіжних вчених, як М. Лоре, Ш. Бланкарт, С. Л. Брю, М. Дауні, Е. Доллан, Х. Есколано, Х. Зи, Б. Кастан'єд, К. Макконнел, Дж. Стігліц, Б. Терра, П. Шом, А. В. Сігіневич, Д. Г. Черник та ін. В Україні все ще залишаються не вирішені проблеми, пов'язані із застосуванням ПДВ, не зважаючи на те, на їх вирішення були спрямовані наукові праці таких вчених, як В. В. Буряковського, В. П. Вишневського, О. Д. Данілова, М. П. Кучерявенка, І. О. Луїної, А. М. Соколовської, В. М. Федосова, Н. П. Фліссак, Л. М. Шаблістої, а також експертів МВФ та Європейського союзу.

Запровадження ПДВ в Україні було обумовлене переходом до ринкової економіки та прагненням нашої держави до інтеграції з країнами ЄС, однією з умов набуття членства в якому є наявність даного податку в податковій системі країни. З часу свого введення він став основним податком, від якого поступають доходи в державний бюджет України. Однак, дотепер не вдалося сформувати оптимальний механізм цього податку, який би при високій фіскальній ефективності забезпечив би максимально позитивний регулюючий вплив на економічні процеси у вітчизняній економіці, а саме: стимулювання економічного розвитку, сприяння більш справедливому розподілу податкового тягаря серед споживачів. Пов'язано це з тим, що у донині ПДВ не підкріплює фінансову стійкість платників податків та не робить пріоритетним розвиток міжнародних економічних відносин. Сума податку обчислюється непрямым методом, вирахування податкового кредиту із суми податкових зобов'язань негативним чинником є часта зміна податкового законодавства, що не дає можливості платникам податків належних чином спланувати свою діяльність в довгостроковій перспективі.

На сучасному етапі розвитку Україна прагне максимально гармонізувати ПДВ відповідно до вимог європейського законодавства. У цьому контексті важливим є врахування сучасних тенденцій розвитку ПДВ в рамках ЄС [10].

На сьогодні ПДВ є основним непрямим податком у державах — членах ЄС. Крім того, фінансові надход-

ження від ПДВ становлять одне з основних джерел формування бюджету ЄС, так наприклад у 2010–2011 ПДВ приніс бюджету Великобританії близько 100 млрд ф.ст.доходу [6, с. 74–79].

ПДВ є достатньо ефективним не лише з точки зору значущості для системи державних фінансів, а також з огляду на існуючі тенденції зростання масштабів глобалізації, міжнародної торгівлі, поглиблення економічної інтеграції різних країн.

Насамперед переваги ПДВ поряд з іншими типами податку з обороту є очевидними зі зростанням транскордонної торгівлі у Західній Європі. Так як в транскордонній торгівлі податок на споживання передбачає оподаткування імпорту, тоді як за експорту податок, сплачений експортером постачальникам, повинен відшкодуватися.

Однак це є практично неможливо за більшості систем непрямого оподаткування, оскільки вимагає точного визначення податкової складової вартості, що підлягає відшкодуванню, що дуже ускладнюється у зв'язку з ефектом каскаду.

Разом з цим, стосовно ПДВ ці проблеми не виникають, оскільки на будь-якій ланці ланцюгу операцій, внаслідок яких товар надходить від виробника до кінцевого споживача, можна точно визначити податкову складову в ціні товару.

Фактичні ставки ПДВ, в країнах-членах ЄС визначені національним законодавством з урахуванням директиви 77/388 в якій системно представлені положення гармонізації ЄС про ПДВ [6, с. 82–91].

На 01 січня 2015 року стандартні ставки становили в межах від 15% в Люксембурзі і Кіпрі до 27% в Угорщині. Поряд зі стандартною, більшість учасників ЄС, застосовують одну-дві зменшені ставки, які також істотно різняться в окремих країнах. Так, наприклад, зменшена ставка ПДВ на найбільш важливі продукти харчування становить: у Великобританії — 0, в країнах Бенілюксу — 3–7%, в Австрії — 10%, а в Фінляндії до всіх продовольчих товарах застосовується стандартна ставка 13% [5, с. 41–45].

Крім того, фахівці в галузі оподаткування називають три основні групи причин, що роблять доцільним введення ПДВ: він забезпечує високі процентні державні доходи, йому властиві нейтральність і, звичайно ж, ефективність. У більшості країн ПДВ забезпечує від 12 до 30% державних доходів, що еквівалентно приблизно 5–10% валового національного продукту [1, с. 30–41].

Світовий досвід свідчить, що податкова система, побудована на базі ПДВ, забезпечує високу стабільність надходжень до бюджету і незначну залежність його від характеру економічної кон'юнктури. Цей вид податку складає стійку і широку базу формування

бюджету, будь-яке незначне підвищення його ставок істотно збільшує надходження до бюджету. ПДВ має такі якості, як універсальність і абсолютна об'єктивність, він практично не впливає на відносні конкурентні позиції секторів економіки.

Основними принципами стягнення ПДВ, що властиві міжнародній торгівлі, є такі принципи: [10].

1. При здійсненні внутрішньої торгівлі. Податок сплачується продавцем, виходячи із суми його продажу. При цьому податок, сплачений постачальником при покупках, підлягає відшкодуванню. Кінцевий споживач права на відшкодування не має.

2. При імпорті товарів імпортер сплачує податок, виходячи з митної вартості товару. Однак він має право на податкове вирахування в тому ж розмірі.

3. Експорт товарів оподатковується за нульовою ставкою. Експортер має право на відшкодування податку, сплаченого при придбанні (виробництві) експортованого товару.

Саме ці принципи забезпечують економічну нейтральність ПДВ. Як неважко зрозуміти, в результаті їх застосування податком обкладається тільки споживання всередині країни, причому вітчизняний виробник опиняється в рівних умовах з іноземним, як в конкуренції з імпортом, так і при експорті своєї продукції.

Також в міжнародні торгівлі існують деякі особливості обчислення ПДВ при реалізації послуг. Якщо операції ведуться виключно всередині країни, оподаткування відбувається в цілому так само, як і при торгівлі товарами. Проблеми можуть виникати у випадку міжнародних операцій.

Слід зазначити, що в цілому в 2015 році середній рівень ставок ПДВ в нових країнах-членах ЄС зріс до 19,9 відсотків порівняно з 18,8 відсотків у 2006 р., тоді як податків на прибуток і на доходи фізичних осіб — зменшився відповідно з 19,5 та 29,8 до 18,9 та 24,4 відсотків [11].

Згідно з останніми офіційними даними європейської комісії зростання податкового навантаження за рахунок збільшення ПДВ відбувається в ЄС вже протягом 5 років. У 2012 р для 28 країн ЄС оподаткування споживання забезпечує 28% всіх податкових надходжень [10].

Це означає, що ПДВ не лише не скасовується, а розглядається в цих країнах в якості основного податкового інструменту.

З огляду на ці обставини, дослідження світового досвіду адміністрування ПДВ, визначення основних тенденцій і змін у цій сфері необхідно конкретизувати саме на практиці ЄС.

Найперше, необхідно звернути увагу на електронну звітність, оскільки з метою спрощення механізму подання електронної звітності відповідно до ст. 213,

250, 263 Директиви Ради ЄС 2006/112/ЄС від 28 листопада 2006 р. [9].

За результатами дослідження економістів в державах-членах ЄС було встановлено, що автоматизація подання звітності може мати значний вплив на рівень адміністративних витрат.

Наприклад у Великобританії податок на додану вартість, що його було запроваджено в 1973 році, справляється з усіх товарів та послуг. В 2016 р. стандартна ставка ПДВ складає 20%, ставку 5% встановлено на деякі харчові продукти і дитячі товари, ставку 0% — на дитячі харчі та одяг [6, с. 75–77].

Серед розвинутих країн, ПДВ немає лише у США, де стягується податок з продажів. Є також і країни, що після певного періоду існування податку на додану вартість, відмовилися від нього.

Найбільш перспективним тут є досвід Бельгії, оскільки він є одним з кращих прикладів того, як можна знизити рівень адміністративних витрат у процесі подання і обробки податкових декларацій та перевірки правильності їх заповнення.

Ключовими у зазначеному контексті є такі характеристики адміністрування ПДВ в Бельгії: [6, с. 33–38].

1) відсутня обов'язкова попередня реєстрація для подання податкових декларацій з ПДВ та надання додаткової інформації про внутрішньо європейські операції;

2) відсутня необхідність у спеціальному програмному забезпеченні. Платнику ПДВ необхідно мати лише доступ до Інтернет-мережі та стандартний браузер, який дозволить працювати на сайті Міністерства фінансів. Коли платник вперше заходить на сайт, він може в автоматичному режим завантажити необхідне програмне забезпечення;

3) з метою забезпечення конфіденційності поданих через Інтернет декларацій відповідна інформація шифрується за допомогою засобів електронного підпису. Тому платники ПДВ мають отримати відповідні сертифікати від органу сертифікації або отримати електронний ID картридер;

4) істотною перевагою бельгійської системи є те, що необхідні дані для податкових органів щодо зобов'язань з ПДВ можуть бути або внесені вручну у необхідних формах, або завантажені в якості окремого файлу з облікового програмного забезпечення;

5) безпосередньо перед початком заповнення (надсилання) податкової декларації та подання іншої інформації за встановленою формою система здійснює певні спеціальні види перевірок, що забезпечує можливість подання лише тих декларацій та інших документів, як не мають аномалій;

6) у випадку правильного подання належної інформації система електронного підтвердження надсилає відповідне повідомлення платнику ПДВ.

Механізм законодавчого закріплення ПДВ у високо розвинених країнах світу являє ілюстрацію оптимального поєднання фіскальної і стимулюючої функції податків. Незважаючи на значний розмір коштів, що поступають до бюджету через важелі ПДВ, він залишається одним з істотних стимулів, що провокують виробничу активність [5, с. 11–14].

Незважаючи на істотний рівень гармонізації правил ПДВ в державах-членах ЄС, все ж на національному рівні уряди мають значні операційні та адміністративні можливості, використання яких призводить до ситуацій, в яких компанії, які функціонують на внутрішньому ринку, зіштовхуються з комплексними і не завжди узгодженими правилами щодо ПДВ в окремих державах-членах ЄС.

Така ситуація, в свою чергу, негативно відображається на розвитку транскордонної торгівлі та обсягах прямих інвестицій у внутрішньому ринку відповідного інтеграційного об'єднання. Крім того, глобальна фінансова криза гостро поставила питання про необхідність перегляду загальноєвропейської системи ПДВ з метою підвищення її узгодженості з внутрішнім ринком та зростання фіскального потенціалу через вдосконалення ефективності і міцності, а також зменшення витрат на її утримання. ПДВ відіграє суттєву роль тому, що завдяки цьому податку реалізується основна мета інтеграції країн — забезпечення вільного переміщення товарів, послуг, праці й капіталу. В ЄС прийнято такі схеми адміністрування ПДВ, які дають змогу здійснювати точне нарахування і відшкодування цього податку на товари й послуги експортного призначення. Адаптація форм та механізму оподаткування до вимог життя відбувається частково методом проб і помилок, а частково — на основі наукового обґрунтування напрямків удосконалення податкової системи для забезпечення, насамперед, необхідних надходжень до бюджету. Податок на додану вартість і податок на прибуток займають провідне місце у бюджеті, (становлять разом у середньому понад 40% надходжень).

Помітні певні спільні характеристики стягнення ПДВ у розвинених країнах. Зокрема, незважаючи на переваги уніфікації, у більшості з них застосовується не одна, а кілька податкових ставок. Крім стандартної, використовуються знижені ставки для товарів і послуг, що мають соціальне й культурно-споживче призначення (це стосується продуктів харчування, громадського транспорту, газет, журналів), а в деяких країнах — і підвищені ставки на предмети розкоші або на так звані некорисні чи шкідливі товари (алкоголь, тютюн). Щодо практики упровадження знижених ставок, зазначимо, що вони застосовуються, але не більше однієї-двох і не нижче за 5%. Зокрема, за зниженою ставкою ПДВ оподатковуються: [5, с. 83–88].

- напрями і сфери діяльності, в яких складно обчислити ПДВ (страхування, фінансова сфера);
- товари, щодо виробництва яких здійснюється політика державного стимулювання (видавнича діяльність, транспорт тощо);
- соціально значущі товари (ліки, продукти харчування, дитячий одяг).

Природно, що в умовах посилення соціальної орієнтованості західноєвропейських країн останні проводять політику, спрямовану на запобігання зниженню добробуту широких верств населення, шляхом обкладання товарів та послуг соціального й культурного призначення за нижчими ставками.

У середньому, у групі розвинених зарубіжних країн, ПДВ формує приблизно 13,5% доходів їхніх бюджетів, хоча частка цього податку регіонально досить варіативно відрізняється. Так, у Франції ПДВ забезпечує 45% податкових бюджетних надходжень, а в Нідерландах — 24%. [10].

Підписання угоди про асоціацію з ЄС є надзвичайно важливим кроком для України в багатьох аспектах: економічному, політичному, соціальному, законодавчому та інших. Вектор розвитку економіки і суспільства нашої країни спрямований на запровадження саме європейських стандартів до реалій нашого життя. Європейські стандарти ведення бізнесу, державного управління, умов та якості життя поза всяким сумнівом можна вважати та запровадженими в законодавство і практику всіх країн — членів ЄС. Угода про асоціацію з ЄС є багатосторонньою. Вигоди, ризики і наслідки її підписання досить ґрунтовно описані і здебільшого досліджені [11].

Зрозуміло, що зміни, які мають відбуватися в нашій державі у зв'язку з підписанням цієї угоди стосуються й сфери оподаткування, оскільки обидві сторони — ЄС та Україна — взяли на себе домовленості співпрацювати також у сфері оподаткування з метою зближення структури податкового законодавства задля підвищення ефективності управління податковою сферою з наголосом на подальше вдосконалення відносин між економічними агентами, розвиток торгівлі, стимулювання інвестицій та забезпечення чесної конкуренції [6, с. 5–11].

Як виявляється, ПДВ і його адміністрування є проблемним не лише в Україні, а також й в ЄС. Раніше зазначалося про значний податковий розрив ПДВ в ЄС [8, с. 118–221].

Тому проблеми з адмініструванням ПДВ в ЄС є аналогічними проблемам, з якими стикаються держава і платники в Україні. Хоча основна відмінність може полягати лише в масштабах явища, а його економічна природа однакова.

Таким чином, податок на додану вартість є одним з найбільш ефективних фіскальних інструментів. По-перше, тому, що забезпечує регулярність

надходження податків. По-друге, має високий ступінь універсальності. По-третє, дає значні надходження до бюджету. Всі ці властивості ПДВ зробили цей вид податку дуже поширеним у світовій практиці. Тому основна проблема, на якій зосереджено на теперішній час увага експертів щодо вдосконалення системи адміністрування ПДВ в ЄС, полягає як в оптимізації сфери дії ставок ПДВ, так і в тому, що поступово при оподаткуванні послуг, які є базою ПДВ, будуть запроваджуватися нові підходи і принципи оподаткування.

Досвід ЄС має стати прикладом для удосконалення на рівень законодавства тому, що саме тут проявляються найбільш наочно як всі переваги, так й недоліки ПДВ. Незважаючи на існуючі недоліки, пов'язані саме з характерними властивостями ЄС (структура ринків, надзвичайно висока мобільність факторів виробництва, необхідність гармонізації податкових систем різних країн), питання про скасування ПДВ не піднімається.

Література

1. Податковий кодекс України № 2755-17 від 02.12.2010 р. — [Електронний ресурс] — Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws>.
2. Білянський Д. Система електронного адміністрування ПДВ: коротко про головне / [Д. Білянський, О. Чорна] // Аудитор України. — № 7–8 (236–237). — 72–73 с.
3. Блакита Г. В. Механізм дії та проблеми відшкодування ПДВ / [Г. В. Блакита, О. М. Дзюба] // Вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту. — 2012. — № 47. — 266–273 с.
4. Войків О. В. Механізм впливу ПДВ на фінансово-господарську діяльність суб'єктів / [О. В. Войків, І. Б. Хома] // Науковий вісник НЛТУ України. — 2010. — 180–186 с.
5. Дем'яненко М. Я. Проблеми адаптації податкової системи до умов агропромислового виробництва / М. Я. Дем'яненко // Економіка АПК — 2008. — № 2. — 17–25 с.
6. Податкові системи зарубіжних країн / [Андрущенко Л. В., Варналій З. С., Прокопенко І. А., Тучак Т. В.] // Навчальний посібник НУДПС України. 2012. № 1 74–80 с. 116–127 с.
7. Офіційна сторінка Міністерства Фінансів України — [Електронний ресурс] — Режим доступу: <http://minfin.gov.ua/>.
8. Паянок Т. М. Ефективність податку на додану вартість та напрямки його реформування в Україні: дис.. канд. екон. наук: 08.00.08. — Т. М. Паянок. — Ірпінь: НАДПСУ, 2009. — 189 с.
9. TaxationtrendsintheEuropeanUnion. Dataforthe EU MemberStates, IcelandandNorway. — [Електронний ресурс] — Режим доступу: http://ec.europa.eu/taxation_customs/taxation/gen_info/economic_analysis/tax_structures/index_en/htm
10. Worldwide VAT, GST andSalesTaxGuide 2014 France — [Електронний ресурс] — Режим доступу: <http://www.ey.com/GL/en/Services/Tax/Worldwide-VAT-GST-and-Sales-Tax-Guide-XMLQS?preview&XmlUrl=/ec1images/taxguides/VAT-2014/VAT-FR.xml>.
11. Держкомстат України. 1998–2015 рр. — [Електронний ресурс]. — Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua.

Дулік Тетяна Олександрівна
кандидат економічних наук, доцент
Дулик Татьяна Александровна
кандидат экономических наук, доцент
Dulik Tetyana Oleksandrivna
PhD in economics, associate professor

Александрюк Тетяна Юріївна
старший викладач
Університет митної справи та фінансів
м. Дніпро, Україна
Александрюк Татьяна Юрьевна
старший преподаватель
Университет таможенного дела и финансов
г. Днепр, Украина
Aleksandriuk Tetyana Yuriivna
senior lecturer
University of Customs and Finance
Dnipro, Ukraine

**ПОДАТКОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ В СИСТЕМІ ЗАХОДІВ ПОЛІТИКИ
ФІСКАЛЬНОЇ КОНСОЛІДАЦІЇ**
**НАЛОГОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ В СИСТЕМЕ МЕРОПРИЯТИЙ
ПОЛИТИКИ ФИСКАЛЬНОЙ КОНСОЛИДАЦИИ**
**TAX REGULATION AS PART OF THE POLICY
OF FISCAL CONSOLIDATION**

Анотація. Розкрито теоретико-прикладні аспекти податкового регулювання в системі заходів політики фінансової консолідації з використанням системного підходу і на цій основі визначено напрями щодо удосконалення нормативно-правових актів у бюджетно-податковій сфері України.

Ключові слова: фінансова консолідація, державні фінанси, державний борг, бюджетні доходи та видатки, податки, податкове регулювання, податкове навантаження, дискреційна фінансова політика.

Аннотация. Раскрыты теоретико-прикладные аспекты налогового регулирования в системе мероприятий политики фискальной консолидации с использованием системного подхода и на этой основе определены направления относительно усовершенствования нормативно-правовых актов в бюджетно-налоговой сфере Украины.

Ключевые слова: фискальная консолидация, государственные финансы, государственный долг, бюджетные доходы и расходы, налоги, налоговое регулирование, налоговая нагрузка, дискреционная фискальная политика.

Summary. Theoretical and practical aspects of tax regulation as a part of an integrated approach aimed at fiscal consolidation were substantiated to identify the ways to improve laws and regulations in the fiscal policy of Ukraine.

Key words: fiscal consolidation, public finances, public debt, budget receipts and outlays, taxes, tax regulation, tax burden, discretionary fiscal policy.

Постановка проблеми. На сьогодні надзвичайно важливу роль у системі державного регулювання національних економік відіграє політика фіскальної консолідації, заходи якої спрямовані на оздоровлення державних фінансів та підвищення їх стійкості, тобто зменшення рівня дефіциту всього державного сектора та скорочення обсягів державного боргу. Гармонізація та підтримка балансу державних фінансів дозволить створити необхідні умови як для вирішення нагальних проблем сьогодення в їх економіках (реалізація необхідних заходів, спрямованих на подолання макроекономічної кризи), так і забезпечення на перспективу сталого економічного зростання, соціальної стабільності в суспільстві та підвищення добробуту населення. Пошук шляхів такої гармонізації є актуальним і викликає інтерес багатьох дослідників.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. У наукових публікаціях досить широко розглянуто проблематику політики фіскальної консолідації та її ефекти, зокрема: теоретичні основи організації та реалізації заходів політики фіскальної консолідації в системі антикризового макроекономічного регулювання [2; 3; 5; 6], особливості застосування її правил, норм та інструментів у зарубіжних країнах та в Україні [1; 2; 7], обґрунтування об'єктивності збільшення частки державних фінансів у ВВП національних економік, необхідності зменшення рівня дефіциту сектора загального державного управління та скорочення обсягів державного боргу шляхом зменшення державних запозичень [6; 7] тощо. Значно менше ця проблема розроблена з точки зору її податкової складової та розглядається, на наш погляд, недостатньо комплексно. В той же час, через невинне збільшення розміру державного боргу України перед МВФ та іншими міжнародними фінансовими інституціями, спостерігаються значні фіскальні суперечності між потребами держави в додаткових бюджетних надходженнях і можливістю їх забезпечення, обумовлених низьким рівнем її економічного розвитку та податкового потенціалу, непомірним зростанням податкового навантаження на бізнес. За таких умов виконання Урядом України боргових зобов'язань стає фактично неможливим. Вирішення цієї вкрай важливої проблеми значною мірою залежить від того наскільки ефективними будуть процеси розподілу і перерозподілу новоствореного в Україні ВВП за рахунок податкових платежів, оскільки у структурі бюджетних доходів саме їх частка є досить суттєвою і, відповідно, вони й забезпечують формування фінансових ресурсів держави. Тому комплексні дослідження проблем, пов'язаних з реалізацією потенціалу податкового регулювання у контексті політики фіскальної консолідації та його роллю у забезпеченні оздоровлення державних фінансів і на

цій основі сталого соціально-економічного розвитку, є, на наш погляд, не тільки своєчасними, але й вкрай необхідними.

Метою статті є дослідження теоретико-прикладних аспектів податкового регулювання в системі заходів політики фіскальної консолідації з використанням системного підходу і на цій основі визначення напрямів щодо удосконалення нормативно-правових актів у бюджетно-податковій сфері України.

Виклад основного матеріалу. За найзагальнішим визначенням, фіскальна консолідація — це комплекс заходів, спрямованих на оптимізацію бюджетних видатків, здійснення структурних реформ, збільшення надходжень до бюджету не тільки шляхом змін у системі оподаткування, а й за рахунок стимулювання економіки та бізнесу [5; 6, с. 32; 7].

Іншими словами, фіскальна консолідація — це складна багатоаспектна система обґрунтованих заходів, пов'язаних із формуванням та використанням фінансових ресурсів держави, практична реалізація яких вимагає комплексного підходу.

Проте забезпечити реалізацію заходів політики фіскальної консолідації можливо лише в разі зростання частки державних доходів у ВВП, як правило, у межах 40–55%. У ряді зарубіжних країн держава акумулює значні обсяги фінансових ресурсів у своє розпорядження і тим самим здійснює ефективне фіскальне регулювання національною економікою, проводить адекватну її об'єктивним умовам соціально-економічну політику, формує значний ринок збуту товарів і послуг, спрямовує значні кошти на розвиток інфраструктури, фундаментальних науково-технічних досліджень тощо.

Зовнішнім проявом реалізації політики фіскальної консолідації є: вплив податків і видатків на стан державних фінансів, ринкової кон'юнктури, перерозподіл ВВП, нагромадження необхідних ресурсів для погашення боргових зобов'язань, фінансування соціальних програм, стимулювання економічного зростання, підтримку високого рівня зайнятості тощо.

Загалом доведено, що зниження державних видатків спричиняє більш позитивний вплив на ймовірність успіху фіскальної консолідації, у той час як консолідація за рахунок підвищення податків вважається менш успішною. Перспективним напрямком скорочення видатків бюджету є зниження зарплат державним службовцям, регулювання зайнятості у сфері державного управління, скорочення обсягів фінансування наукових та соціальних програм [2, с. 29].

Програми фіскальної консолідації розробляються як довго- та середньострокові, водночас вони враховують вплив реформування фіскальної сфери в коротко-строкових періодах. За визначенням науковців ОЕСР,

фіскальна консолідація потребує вибору шляхів досягнення того, якою вона повинна бути та як швидко має виконуватися, а також, які інструменти необхідно при цьому використовувати [7].

Зважаючи на обмеженість державних фінансових ресурсів і нагромаджені бюджетні дефіцити та значні боргові зобов'язання як в Україні, так і в багатьох сучасних зарубіжних країнах світу [2], в основу їх довгострокових стратегічних цілей покладено саме програми фіскальної консолідації. При цьому слід зазначити, що у контексті цих програм сформована нова парадигма застосування її засобів, а саме через проведення дискреційної фіскальної політики, яка спрямована на зменшення рівня дефіциту сектора загального державного управління та скорочення обсягів державного боргу шляхом зменшення державних запозичень та підвищення фіскальної дисципліни на основі оптимізації оподаткування й полегшення умов сплати податків. Комбінація цих фіскальних заходів залежить від фази економічного циклу: кризи, депресії, поживлення, підйому. Іншими словами, у кожній країні застосування та поєднання засобів фіскальної консолідації здійснюється з урахуванням загального стану національної економіки, зокрема рівня її соціально-економічного розвитку та державного дефіциту, обсягів державного боргу та боргового фінансування, податкового потенціалу тощо. Проте для реалізації такої політики вимагається більш тривалий період часу, оскільки вона пов'язана з прийняттям законодавчих рішень.

Дієвим методом непрямого впливу держави на процеси розподілу та перерозподілу обсягів ВВП шляхом зміни норми податкових вилучень до бюджетів за рахунок пониження або підвищення рівня оподаткування є податкове регулювання. Зміна правил оподаткування, параметрів елементів та кількісного складу податків, їх адміністрування дозволяє не лише узгодити поточні фіскальні інтереси держави та платників податків, але й досягти певних стратегічних цілей (обмеження дефіциту сектору загального державного управління, зменшення обсягів і покращення структури державного боргу, стимулювання економічного зростання, забезпечення соціально-економічної стабільності тощо).

Так, впродовж 2006–2016 рр. Уряди зарубіжних країн, реалізуючи заходи політики фіскальної консолідації, проводили реформи, які стосувалися переважно покращення умов для ведення бізнесу (самими активними реформаторами у 2015–2016 рр. у сфері ведення бізнесу були Бруней-Даруссалам, Казахстан, Кенія, Білорусь, Індонезія, Сербія, Грузія, Пакистан, Об'єднані Арабські Емірати та Бахрейн, якими реалізовано 48 нормативно-правових реформ [10; 12]) та полегшення сплати податків та або зменшення витрат

них, а саме: самостійне нарахування податків до сплати запровадили в Аргентині, Єгипті, Канаді, Китаї, Туреччині, Шрі-Ланці, Україні, що суттєво підвищило рівень довіри між платниками податків і фіскальними органами; дозвіл подачі «електронних декларацій» та сплати податків через мережу Інтернет отримали платники податків в Австралії, Індії, Колумбії, Литві, Сінгапурі, Тунісі, Україні, що усунуло проблему втрати часу на «спілкування» з контролюючими органами; спрощена система оподаткування ефективно запровадила у Великобританії, Гонконзі, Китаї, Македонії, Марокко, Україні. Такі активні заходи стали вимушеною мірою на нагромаджені бюджетні дефіцити багатьох країн світу [2, с. 30; 11].

Лише у 2015 році було реалізовано 46 реформ, які полегшили сплату податків або зменшили витрати на них. Найбільш популярною реформою продовжує бути введення або вдосконалення онлайн-системи подання податкової декларації у фіскальний орган та сплати податків [11].

Аналізуючи результати використання засобів податкового регулювання через призму фіскальної політики України протягом останніх років, можна стверджувати, що вона була спрямована на гармонізацію податкової складової в системі державних фінансів, безумовне забезпечення виконання планових показників наповнення бюджетів держави та їх збалансування, удосконалення та спрощення адміністрування платежів та митних процедур, виявлення та руйнування схем мінімізації податкових зобов'язань, запобігання та виявлення кримінальних та інших правопорушень у сфері оподаткування, митній та бюджетній сферах, впровадження нових та забезпечення функціонування діючих електронних сервісів для суб'єктів господарювання тощо [4, с. 108].

Загалом завдяки імплементації заходів фіскальної політики у вітчизняну податкову практику останніми роками, Україна посіла у 2016 році у рейтингу податкових систем, що містить податкові показники 190 країн світу, 84 місце. А в 2015 році – 107 – е, тоді як країни-сусіди України в такому рейтингу посіли наступні місця: Росія – 45, Польща – 47, Угорщина – 77, Грузія – 22, Молдова – 31. Рейтинг Paying Taxes складається щорічно за підсумками попереднього податкового року аудиторською компанією PricewaterhouseCoopers (PwC – Прайсуотерхаускоперс) спільно зі Світовим банком. При його складанні податкові системи різних країн світу оцінюються за чотирма параметрами: сукупною податковою ставкою, часом, що витрачається суб'єктом господарювання на сплату податків, кількістю платежів, простотою відшкодування ПДВ та коригування корпоративного податку (податку на прибуток) [8].

Сьогодні країни у всьому світі продовжують добиватися прогресу в справі спрощення і скорочення тягаря дотримання податкового законодавства компаніями. Так, за даними аналізу Світового банку і PricewaterhouseCoopers податкових режимів у 190 країнах в середньому в 2015 році сукупна податкова ставка (вартість усіх податків, які сплачують, у% від комерційного прибутку) знизилася на 0,1 процентного пункту та складає 40,6%; час, необхідний для сплати основних податків (прибуткових податків, трудових податків і обов'язкових відрахувань, а також податків на споживання) скоротився на 8 годин та становить 251 годину в рік); кількість платежів на рік згідно з правилами оподаткування також знизилася на 0,8 одиниць та містить 25 платежів [11].

Водночас, детальний аналіз зазначених параметрів рейтингу РwС в Україні вказує на відсутність суттєвого поліпшення в адмініструванні податків та зниженні рівня податкового навантаження на бізнес, що не дає змоги у контексті програм фіскальної консолідації покладатися на залучення до бюджетів держави додаткових податкових надходжень. Безумовно, реформування засобів податкового регулювання може сприяти покращенню економічної ситуації, проте наразі в Україні, як і у більшості країн світу дедалі більшого значення має надаватися не лише реформуванню оподаткування та державних витрат, але й всього вітчизняного державного сектора.

Так, на думку голови місії МВФ Рона ван Рудена, зараз Україна повинна сфокусуватися на реформі державного сектора, заходах із поліпшення ділового клімату, а також на досягненні реальних результатів у бо-

ротьбі з корупцією, яка гальмує економічний підйом. «Потрібно довести, що заявлене підвищення зарплат (тобто мінімальної зарплати до 3200 грн. на місяць) буде відповідати зростанню продуктивності праці, збереженню конкурентоспроможності ринку, — цитує Рудена прес-служба МВФ. — Необхідна подальша фіскальна консолідація, проведення пенсійної реформи та поліпшення податкового адміністрування поряд з якісним контролем державних витрат. У монетарній політиці необхідно знижувати інфляцію, відновлювати обсяги держрезервів і оживляти банківське кредитування» [9].

Висновки. Підводячи підсумки здійснених досліджень можемо стверджувати, що на сьогодні в Україні наявні зміни в податках і державних видатках в системі заходів політики фіскальної консолідації хоча й відображають нову реальність та мають стабілізуючий вплив, але не можуть повністю усунути економічну нестабільність в країні, оскільки засоби дискреційної фіскальної політики здатні лише зменшувати, а не зовсім усувати негативний вплив на економіку і відповідно на стан державних фінансів. Базовою основою подальших реформаторських перетворень в Україні могла б бути консолідація нормативно-правових актів у бюджетно-податковій сфері, тобто систематизація податкового та бюджетного законодавства через зведення у єдиний нормативно-правовий документ положень Бюджетного та Податкового кодексів України, що регулюють бюджетно-податкові правовідносини з тим, щоб всі вони викладалися єдиним стилем, норми близького змісту об'єднувалися в одну статтю (пункт), використовувалася уніфікована термінологія, усувалися протиріччя, повторення.

Література

1. Гасанов С. С. Фіскальні правила та їх застосування в межах програм фіскальної консолідації / С. С. Гасанов, Р. Л. Балакін // Модернізація фінансової системи України в процесі євроінтеграції: у 2 т. Т. 1 / Т. І. Єфименко, С. С. Гасанов, В. П. Кудряшов та ін.; за ред. О. В. Шлапака, Т. І. Єфименко; ДННУ «Акад. фін. упр.». — К., 2014. — 760 с.
2. Длугопольський О. В. Фіскальна консолідація як реакція на світову фінансово-економічну кризу: особливості застосування правил і норм у країнах ЄС та Латинської Америки / О. В. Длугопольський // Наукові записки. Серія «Економіка». — Випуск 23. — 2013. — С. 26–37. — [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://ecj.oa.edu.ua/articles/2013/n23/6.pdf>
3. Дрозд Н. Застосування заходів фіскальної консолідації в умовах кризи / Н. Дрозд // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Економіка, 2015. — № 2 (167). — С. 55–60. — [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://papers.univ.kiev.ua/1/ekonomika/articles/drozd-n-applying-the-arrangements-of-fiscal-consolidation-in-crisis_24556.pdf
4. Дулік Т. О. Вектори розвитку сучасної фіскальної політики України / Т. О. Дулік, Т. Ю. Александрюк // Міжнародний науковий журнал. — 2016. — № 2. — С. 107–115. — [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.inter-nauka.com/issues/2016/2/796>
5. Іванова А. М. Теоретичний підхід до визначення змісту фіскальної консолідації / А. М. Іванова. — [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4139>
6. Кудряшов В. П. Фискальная консолидация и ее эффекты / В. П. Кудряшов // Экономика Украины. — 2013. — № 9 (614). — С. 31–46.

7. Лисяк Л. В. Політика фіскальної консолідації в Україні як інструмент стабілізації державних фінансів / Л. В. Лисяк // *Ефективна економіка*. — 2015. — № 8. — [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4239>

8. Україна посіла 84 місце в рейтингу легкості сплати податків. — [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://dt.ua/ECONOMICS/ukrayina-posila-84-misce-v-reytingu-legkosti-splati-podatkov-225420_.html

9. Україна в цифрах: 14–18 листопада. — [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://uaprom.info/article/6166-ukrayina-cifrah-14-18-listopada.html>

10. Doing Business in a More Transparent World: Doing Business 2012 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://doingbusiness.org>

11. OECD [Electronic resource]: Web-site / OECD Statistics portal. — Electronic data and program. — Glossary of statistical terms, 2002–2003. — Mode of access: <http://stats.oecd.org/glossary/detail.asp?ID=3343/>. — Last updated 05–03–2003. (Accessed 20 June 2015).

12. «Fiskal'naya konsolidatsiya: Itogi vizita MVF v Ukrainu» (2010), [Fiscal consolidation: Results of the visit of the IMF to Ukraine]. *Ekonomicheskiye novosti*, available at: <http://economic!ua.com/analitika/25099>(Accessed 20 June 2015).

Дуліна Оксана Василівна

к.ю.н.

*доцент кафедри економічної теорії і економіки підприємства
Одеського державного аграрного університету*

Дулина Оксана Васильевна

к.ю.н.

*доцент кафедры экономической теории и экономики предприятия
Одесского государственного аграрного университета*

Dulina Oksana

Candidate of Juridical Sciences (Ph. D.)

*Docent of economic theory and economics of enterprise chair
Odessa state agricultural University*

ОРГАНІЗАЦІЯ СИСТЕМИ ВНУТРІШНЬОГО КОНТРОЛЮ В ОРГАНАХ ПУБЛІЧНОЇ ВЛАДИ: СУТНІСТЬ ТА СКЛАДОВІ ЕЛЕМЕНТИ

ОРГАНИЗАЦИЯ СИСТЕМЫ ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ В ОРГАНАХ ПУБЛИЧНОЙ ВЛАСТИ: СУЩНОСТЬ И СОСТАВЛЯЮЩИЕ ЭЛЕМЕНТЫ

ORGANIZATION OF THE INTERNAL CONTROL SYSTEM IN PUBLIC AUTHORITIES: ESSENCE AND COMPONENTS

Анотація. У статті обґрунтовано необхідність запровадження внутрішнього контролю в органах публічної влади: переважанням централізованої моделі державного внутрішнього фінансового контролю з елементами децентралізованої; надзвичайно низьким рівнем фінансової дисципліни у бюджетній сфері та в державному секторі економіки. А також потребою встановлення процедури відшкодування втрачених фінансів, оскільки це є однією з важливих ознак готовності країни – кандидата до вступу в ЄС.

Проведено аналіз останніх досліджень та публікацій, який переконливо засвідчив про достатньо широку розробленість даної проблематики і разом з тим, відсутність досліджень щодо сутнісних і змістовних характеристик системи внутрішнього контролю, розходжень у термінологічному визначенні понять.

Встановлено, що контроль є джерелом інформації про соціальні процеси для адаптації програм і моделей або вибору програм і моделей подальшого розвитку. А також одним із основних та найважливіших способів отримання об'єктивної інформації про життєдіяльність суспільства в цілому та про окремі політичні, економічні і соціальні процеси, що відбуваються в державі.

Визначено, що при здійсненні діяльності органів публічної влади в умовах глобалізаційних викликів, перебудови усталених засад функціонування зростає фактор невизначеності, що потребує врахування факторів ризику та викликів сьогодення. Сутнісну характеристику поняття «контроль» складає її розуміння як системи спостереження, оцінювання та моніторингу, аудиту та перевірки стану виконавської дисципліни, якості управління, ефективності використання бюджетних коштів, результативності прийнятих управлінських рішень та якості наданих послуг, реалізації програм, планів, стратегій, відповідності їх результатів встановленим цілям та затраченим ресурсам, а також стану дотримання національного законодавства.

Констатовано, що для створення дієвої системи внутрішнього контролю в органах публічної влади розроблено та затверджено низку нормативно-правових актів, які визначають основні засади його здійснення, завдання із реформування та стратегічні напрями й основні етапи розвитку. Відповідно до зазначених документів сутність внутрішнього контролю складають такі елементи: середовище контролю; оцінка ризиків; контролююча діяльність; інформація та інформаційний обмін; моніторинг.

Вказано на принципову відмінність у поняттях «внутрішній контроль» та «внутрішній аудит». Визначено сутність і змістовні характеристики системи внутрішнього контролю, яка включає: суб'єктів (підрозділи внутрішнього контролю, внутрішнього аудиту та гармонізації внутрішнього аудиту); об'єкти (процеси, ресурси, результати діяльності); предмет;

середовище контролю; систему оцінки ризиків; процедури контролю; систему бухгалтерського обліку; моніторинг; систему санкціонованого доступу до відповідної інформації та комунікацію.

Надано рекомендації щодо організації ефективної системи внутрішнього контролю в органах публічної влади: потрібно створити передбачувану модель процесу, що контролюється, визначити завдання та показники їх вимірювання стосовно кожного процесу, який контролюється та конкретизувати заходи. І, звичайно ж, забезпечити суб'єктам системи внутрішнього контролю безперешкодний доступ до інформації та документів, наділити їх відповідними правами та можливістю оприлюднювати через засоби масової інформації результати контрольних заходів, що сприятиме формуванню особистої відповідальності управлінців.

Ключові слова: органи публічної влади, система внутрішнього контролю, внутрішній контроль, внутрішній аудит, моніторинг, ефективність, управлінські рішення, управління.

Аннотация. В статье обосновывается необходимость внедрения внутреннего контроля в органах публичной власти такими факторами: преобладанием централизованной модели государственного внутреннего финансового контроля с элементами децентрализованной; чрезвычайно низким уровнем финансовой дисциплины в бюджетной сфере и государственном секторе экономики. А также потребностью установления процедуры возмещения утраченных финансов, поскольку это является одним из важных признаков готовности страны – кандидата к вступлению в ЕС.

Проведен анализ последних исследований и публикаций, который убедительно свидетельствует о достаточно широкой разработанности данной проблематики и вместе с тем, отсутствии исследований относительно сущностных и содержательных характеристик системы внутреннего контроля, различий в терминологическом определении понятий.

Установлено, что контроль является источником информации о социальных процессах для адаптации программ и моделей или выбора программ и моделей дальнейшего развития. А также одним из основных и важнейших способов получения объективной информации о жизнедеятельности общества в целом и отдельных политических, экономических и социальных процессах, происходящих в государстве.

Определено, что при осуществлении деятельности органов публичной власти в условиях глобализационных вызовов, перестройки устоявшихся принципов функционирования, возрастает фактор неопределенности, что требует учета рисков и вызовов современности. Сущностную характеристику понятия «контроль» составляет его понимание как системы наблюдения, оценки и мониторинга, аудита и проверки состояния исполнительской дисциплины, качества управления, эффективности использования бюджетных средств, результативности принимаемых управленческих решений и качества предоставляемых услуг, реализации программ, планов, стратегий, соответствие их результатов установленным целям и затраченным ресурсам, а также состояния соблюдения национального законодательства.

Констатировано, что для создания действенной системы внутреннего контроля в органах публичной власти разработаны и утверждены ряд нормативно-правовых актов, которые определяют основные принципы его осуществления, задачи и стратегические направления реформирования, основные этапы развития. Согласно указанных документов сущность внутреннего контроля составляют следующие элементы: среда контроля; оценка рисков; контролирующая деятельность; информация и информационный обмен; мониторинг.

Указано на принципиальное отличие в понятиях «внутренний контроль» и «внутренний аудит». Определена сущность и содержательные характеристики системы внутреннего контроля, которая включает: субъектов (подразделения внутреннего контроля, внутреннего аудита и гармонизации внутреннего аудита); объекты (процессы, ресурсы, результаты деятельности); предмет; среду контроля; систему оценки рисков; процедуры контроля; систему бухгалтерского учета; мониторинг; систему санкционированного доступа к соответствующей информации и коммуникацию.

Даны рекомендации по организации эффективной системы внутреннего контроля в органах публичной власти: нужно создать предполагаемую модель процесса контроля, определить задачи и показатели его измерения и конкретизировать меры. И, конечно же, обеспечить субъектам системы внутреннего контроля беспрепятственный доступ к информации и документам, наделить их соответствующими правами и возможностью обнародовать через средства массовой информации результаты контрольных мероприятий, что будет способствовать формированию личной ответственности управленцев.

Ключевые слова: органы публичной власти, система внутреннего контроля, внутренний контроль, внутренний аудит, мониторинг, эффективность, управленческие решения, управление.

Summary. In the article it is grounded the need of internal control implementation in public authorities: prevalence of centralized model of public internal financial control with elements of decentralized; extremely low level of financial discipline in the budgetary sphere and the public sector of economy. Also the need of procedures for compensation for finances loss establishing, because it is one of the most important features of readiness of the country – a candidate for EU membership.

Recent researches and publications are analyzed, it clearly demonstrates wide enough elaboration of this issue but also lack of researches on the essential and content characteristics of the internal control system, differences in terminology definitions.

It is established that control is the source of information about social processes for programs and models adaptation or programs and models of further development selection. Also, it is one of the most important ways to get objective information about the society livelihoods in general, and on specific political, economic and social processes in the country.

It is determined that in the process of public authorities functions realization in conditions of global challenges, restructuring of established rules for its functioning, uncertainty factor increases, it requires consideration of nowadays risk factors and challenges. The essential characteristic of the concept of «control» is its understanding as the system of observation, evaluation and monitoring, audit and performance discipline verification, administration quality, efficiency of budget funds use, effectiveness of administrative decisions and public services quality, realization of programs, plans, strategies, accordance its results with established goals and spent resources, and also national legislation compliance condition.

It is ascertained that for the creation of the effective internal control system in public authorities a number of regulations, which define the basic principles of its implementation, reforming task, strategic directions and main stages of development are developed and approved. In accordance with these documents the essence of internal control consists of such elements: control environment; risk assessment; controlling activities; information and information exchange; monitoring.

Fundamental difference in terms of «internal control» and «internal audit» is specified. It is determined the essence and content characteristics of the internal control system, which includes: subjects (departments of internal control, internal audit and harmonization of internal audit); objects (processes, resources, results of activities); subject; control environment; risk evaluation system; control procedures; accounting system; monitoring; system of authorized access to appropriate information and communication.

The recommendations for effective internal control system in public authorities' organization are given: it is necessary to create the predictable model of the process, which is controlled, to identify tasks and indicators of its measuring for each process that is controlled and to specify the measures. And, of course, to provide internal control subjects with unrestricted access to the information and documents, to give them appropriate rights and the opportunity to publicize through the media the control activities results, that helps to form personal liability of public officers.

Key words: public authorities, the internal control system, internal control, internal audit, monitoring, efficiency, administrative decision, administration.

Постановка проблеми. Побудова високорозвинутої, демократичної держави неможлива без ефективного контролю в системі державного управління, який є неодмінним атрибутом суспільних відносин та функціонування суспільних систем. В цьому переконує як досвід розвинутих країн світу, так і вітчизняні реалії. Контроль є не тільки повсякденною всеохоплюючою творчою діяльністю, а й одним із основних та найважливіших способів отримання об'єктивної інформації про життя суспільства в цілому та про окремі політичні, економічні і соціальні процеси, що відбуваються в державі. Його призначення контролю полягає у своєчасній фіксації відхилень від норми та внесення коректив у хід роботи на ранньому етапі, коли можна швидко, без особливих витрат виправити помилки, а також вчасно визначити роль зворотного зв'язку із змінами, які мають місце. А з врахуванням того, що за оцінками експертів, дві третини банкрутства обумовлені внутрішніми проблемами підприємства, та лише одна зовнішніми [9, с. 62] — переоцінити необхідність створення та функціонування систем внутрішнього контролю не видається можливим.

На часі ми спостерігаємо відчутний брак відповідальності державних службовців та посадових осіб міс-

цевого самоврядування в органах публічної влади щодо цілеспрямованого, належного і своєчасного здійснення наданої їм влади. Тим більше, що функція контролю набуває надзвичайно актуального звучання особливо в умовах економічної та політичної нестабільності, для якої характерна системна криза законності.

Тим більше, що зростає роль державного управління та регулювання, розширюється сфера застосування новітніх управлінських технологій. Відтак організація спільної та індивідуальної діяльності різних суб'єктів управлінського процесу потребує запровадження саме внутрішнього контролю, який має місце в найрізноманітніших сферах — у державному управлінні, місцевому самоврядуванні, приватному секторі господарювання. Ефективне функціонування системи внутрішнього контролю надає змогу вирішувати низку проблем управлінської діяльності, серед яких — забезпечення прийняття адекватних об'єктивним потребам суспільства державно-управлінських рішень, оптимізація процесів надання послуг населенню, попередження, виявлення та усунення відхилень в інформації, що надається зацікавленим особам.

Для України відсутність системного внутрішнього контролю та децентралізованого внутрішнього

аудиту в органах державного і комунального сектору призводить до їх корумпованості, неефективності використання обмежених ресурсів, і, відповідно, позначається на результатах життєдіяльності населення. Неефективне використання ресурсів, недостатність та підчас викривлення інформації, на підставі якої приймаються державно-управлінські рішення, досить часто призводить до соціальної напруги в суспільстві.

Тобто, необхідність запровадження внутрішнього контролю в органах публічної влади зумовлюється низкою причин: переважанням централізованої моделі державного внутрішнього фінансового контролю з елементами децентралізованої (в частині здійснення попереднього контролю); надзвичайно низьким рівнем фінансової дисципліни у бюджетній сфері та в державному секторі економіки, через що в них переважає інспектування. А також потребою встановлення процедури відшкодування втрачених фінансів, оскільки це є однією з важливих ознак готовності країни — кандидата до вступу в ЄС.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Робота з науковими джерелами показала широку розробленість проблеми контролю та контрольно-наглядової діяльності, як невід'ємною складовою управлінської діяльності, однієї із основних її функцій. Зокрема, фахівцями в галузі науки державного управління, юридичних наук В. Авер'яновим, О. Андрійко, Д. Бахрахом, В. Гаращук, Є. Калюгою, В. Колпаковим, А. Машишевим, Н. Нижник, О. Полінець, Л. Приходченко, І. Стефанюком, М. Студенікіною, Д. Сухініним, О. Сушинським досліджуються проблемні питання створення та функціонування ефективної системи управління як на загальнодержавному, так і на місцевому рівнях. При цьому Т. Маматова фокусує увагу на теоретико-методологічних засадах реалізації функції державного контролю саме стосовно надання публічних послуг, Г. Дмитренко розглядає фінансово-економічні аспекти організації і здійснення державного контролю, В. Стрельцов — питання функціонування фінансово-економічного, державного фінансового контролю.

Стосовно досліджень особливостей організації системи внутрішнього контролю суб'єктів фінансово-господарської діяльності, що функціонують у різних галузях економіки, то вони достатньо широко висвітлені у наукових працях зарубіжних та вітчизняних дослідників. Зокрема, таких як: Е. Аренс, Дж. К. Лоббек, М. Білуха, Р. Бойко, Ю. Великий, Л. Дікань, О. Дорош, С. Ковач, Т. Ковтун, Т. Крючківська, О. Подолянчук, В. Рудницький, І. Сіменко, Л. Черничук, О. Чечуліна, С. Чорнуцький та ін.

Водночас, слід зазначити, що їх аналіз переконливо засвідчив про достатньо широку розробленість даної

проблематики і разом з тим, відсутність досліджень щодо сутнісних і змістовних характеристик системи внутрішнього контролю, розходжень у термінологічному визначенні понять. Навіть більше того, наявність методологічної помилки, коли внутрішній контроль і внутрішній аудит ототожнюються, навіть підчас внутрішній аудит визначається як система внутрішнього контролю. Зважаючи на вищевикладене, існує об'єктивна потреба у визначенні змістовних характеристик системи внутрішнього контролю.

Відтак, **метою** даної публікації є обґрунтування теоретичних засад змістовних характеристик понять «контроль» та «система внутрішнього контролю» в органах публічної влади та наданні рекомендацій щодо ідентифікації їх елементів в умовах децентралізації влади та реформування публічної адміністрації.

Виклад основного матеріалу. Реальність свідчить про те, що управлінці у своїй практичній діяльності постають перед дилемою: як підтримувати контроль над процесом і водночас давати простір для динаміки позитивних змін? Адже в умовах децентралізації влади, що відбувається на часі у державі, контроль набуваючи інформаційно-аналітичного характеру, перетворюється у чинник розвитку та прогресу. Це потребує переосмислення природи управління, формування нового погляду на сутність і призначення контролю, що надавало б можливість отримувати розмаїття та різнобарв'я результатів. Тобто, запровадження такого контролю державні управлінці мають сприймати такі зміни як потенційне джерело позитивних перетворень. Адже для перетворення існуючого потенціалу вдосконалення, який існує в організаціях, в реальний ресурс, потребує застосування нових форм та методів контрольної діяльності (зокрема, аудиту, що надає рекомендації), таких прийомів як аналіз розпорядчих функцій та експертиза відхилень від встановлених цілей.

В процесі управління саме контроль, як один із компонентів цієї системи, виконує роль зв'язуючої ланки між управлінськими циклами, оскільки пронизуючи всі рівні управління, виступає засобом зворотного зв'язку, інформуючи керовану систему про дійсний стан керованого об'єкту. По-суті, це є «управління управлінням», адже саме у спрямуванні управлінського процесу в необхідному (оптимальному) напрямі розвитку, до суспільного прогресу, і проявляється «творча» місія контролю. Поширюючись на всі напрями діяльності органів публічної влади, контроль є джерелом інформації про соціальні процеси для адаптації програм і моделей або вибору програм і моделей подальшого розвитку. А також одним із основних та найважливіших способів отримання об'єктивної інформації про життєдіяльність суспільства в цілому та

про окремі політичні, економічні і соціальні процеси, що відбуваються в державі.

При цьому найважливішим питанням, що постає на даному етапі є, безперечно, усвідомлення доцільності контролю та тієї ролі в державі і суспільстві, як йому відведена. Спроби зведення контролю до порівняння фактичних результатів зі встановленими показниками, до прийняття коригуючих заходів та до звичайної перевірки арифметичних показників відходять у минуле. Це зумовлено тим, що у діяльності органів публічної влади в умовах глобалізаційних викликів, перебудови усталених засад функціонування фактор невизначеності, не встановлення всієї сукупності чинників, а саме: викликів сьогодення, зміни законів, прояв тенденцій та закономірностей, поява нових технологій, зміна умов конкуренції (оточуюче середовище до об'єкта управління); непередбачуваність поведінки людей; проблеми взаємодії та взаємовпливу різних факторів. Що, відповідно, потребує врахування ризиків, всіх цих факторів при розробці, прийнятті та реалізації державно-управлінських рішень, програм та проєктів, в остаточних результатах діяльності, попередження кризових ситуацій та підтримки успіху (виявлення найсприятливіших факторів).

Таким чином, сутність та призначення контролю в системі органів публічної влади місцевого самоврядування в умовах здійснення адміністративно-територіального реформування полягає у запобіганні та усуненні негативних управлінських дій та їх наслідків. В цілому — це система спостереження, оцінювання та моніторингу, аудиту та перевірки стану виконавської дисципліни, якості управління, ефективності використання бюджетних коштів, результативності прийнятих управлінських рішень та якості наданих послуг, реалізації програм, планів, стратегій, відповідності їх результатів встановленим цілям та затracеним ресурсам, а також стану дотримання національного законодавства.

Відтак, повноцінним (в межах компетенції органів публічної влади) є такий контроль, який наділений правами:

- безперешкодного доступу до інформації та документів з метою їх перевірки (вимагати та отримувати у встановлені терміни необхідні відомості та пояснення);
- надавати об'єктам контролю пропозиції та рекомендації для усунення виявлених недоліків і порушень;
- ставити перед компетентними органами питання про призупинення розрахунково-касового обслуговування тих об'єктів контролю, які ігнорують законні вимоги суб'єкта контролю;
- порушувати питання про притягнення до адміністративної відповідальності посадових осіб, вин-

них у порушеннях та невиконанні законних вимог суб'єктів контролю;

- передавати матеріали з ознаками зловживань до правоохоронних органів для кримінального переслідування порушників;
- оприлюднювати через засоби масової інформації результати контрольних заходів, що сприятиме формуванню особистої відповідальності управлінців.

На сьогодні для створення дієвої системи внутрішнього контролю в органах публічної влади розроблено та затверджено низку нормативно-правових актів, які визначають основні засади його здійснення. Так, розвиток ДВФК в Україні визначається низкою прийнятих та ратифікованих нормативно-правових актів. Зокрема, Законом України «Про основні засади здійснення державного фінансового контролю в Україні» [1], ст. 347 Угоди про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами [11], з іншої сторони передбачає подальший розвиток системи державного фінансового внутрішнього контролю (ДФВК) шляхом гармонізації з міжнародно визнаними стандартами та методологіями, найкращою накопиченою практикою функціонування внутрішнього контролю та внутрішнього аудиту в країнах ЄС. А також Концепцією розвитку державного внутрішнього фінансового контролю на період до 2017 року [7], якою визначаються основні завдання із реформування ДВФК, окреслюються стратегічні напрями та основні етапи розвитку.

Крім того, слід назвати і Стратегію розвитку системи управління державними фінансами [10], IX розділ якої у сукупності із Планом заходів із реалізації її положень не тільки визначають існуючі проблеми та ризики, окреслюють завдання, заходи та очікувані результати, але й встановлюють відповідальних виконавців за їх виконання. Базовим документом щодо організації внутрішнього контролю в органах державного сектору є Методичні рекомендації з організації внутрішнього контролю [4], які визначають рекомендовану схему для організації внутрішнього контролю в установі та мають виключно рекомендаційний, роз'яснювальний та інформаційний характер та не є обов'язковими до виконання органами державної влади.

Що стосується аудиторської діяльності, то це Постанови Кабінету міністрів України «Про утворення Державної аудиторської служби України» [6,8] та про утворення структурних підрозділів внутрішнього аудиту та проведення такого аудиту в міністерствах, інших центральних органах виконавчої влади, їх територіальних органах та бюджетних установах, які належать до сфери управління міністерств, інших центральних органів виконавчої влади [5]. А також

низка підзаконних актів, які регулюють діяльність підрозділів внутрішнього аудиту в органах державного сектору, Стандарти внутрішнього аудиту та Кодекс етики внутрішніх аудиторів [2,3]. А методологічну підтримку, а також забезпечення керівників і внутрішніх аудиторів органів державного сектору забезпечено методичними та навчальними посібниками для надання практичної допомоги керівникам і працівникам органів державного сектору в ефективній побудові системи внутрішнього контролю та внутрішнім аудиторам у проведенні ефективного оцінювання системи внутрішнього контролю [12]. При організації внутрішнього контролю в органах публічної влади можуть бути використанні кращі міжнародні практики побудови системи внутрішнього контролю в межах, що не суперечать законодавству України.

Відповідно до зазначених документів сутність внутрішнього контролю складають такі елементи: середовище контролю; оцінка ризиків; контролююча діяльність; інформація та інформаційний обмін; моніторинг. Тобто, його структура базується на європейській моделі внутрішнього контролю COSO. В цілому, ДФВК розглядається як сукупність трьох складових: внутрішнього контролю, який базується на відповідальності та підзвітності керівника; внутрішнього аудиту, що функціонує як незалежний підрозділ; гармонізації внутрішнього контролю та внутрішнього аудиту. При цьому базовим принципом є чітке розмежування внутрішнього контролю та внутрішнього аудиту [10].

Внутрішній контроль і внутрішній аудит — це взаємодоповнюючі, а не тотожні одна одній, процедури, оскільки між ними існує принципова відмінність. Так, процедура внутрішнього контролю спрямована на виявлення помилок та відхилень. Однак, вона потребує своєї ефективності як з точки зору досягнення поставлених цілей, так і з точки зору економічності. Внутрішній контроль забезпечує лише достатню гарантію, оптимальне співвідношення витрат із здійснення внутрішнього контролю з вигодою, що він приносить, запобігає дублюванню або змішуванню функцій і не перешкоджає управлінню.

Щодо внутрішнього аудиту, то він покликаний оцінити вплив допущених помилок існуючих проблемних питань при досягненні поставлених цілей і надати незалежні та об'єктивні рекомендації щодо їх усунення. Крім того, внутрішній аудит оцінює економічність, ефективність та результативність діяльності, в тому числі і організацію та проведення внутрішнього контролю (ознайомлення, документування, оцінка та тестування), незалежна експертиза управлінських функцій.

Завданням централізованого підрозділу гармонізації внутрішнього аудиту є розроблення рекомендацій,

інструкцій, методик проведення внутрішнього аудиту, а також надання внутрішнім аудиторам органів державного і комунального сектору консультацій з питань застосування відповідних стандартів. Крім того, підрозділ забезпечує створення надійної та сталої структури внутрішнього аудиту в органах державного управління.

Система внутрішнього контролю це, певною мірою, своєрідна організація усередині самого органу публічної влади. Ступінь її складності повинен відповідати організаційній структурі, ступеню наданих повноважень та відповідальності.

Система внутрішнього контролю це політика і процедури внутрішнього контролю, які прийняті та застосовуються органами публічної влади для досягнення цілей щодо впорядкованості та забезпечення ефективності управлінської та адміністративної діяльності, що включає в себе не тільки систему спостережень і перевірки за розробкою, прийняттям та реалізацією виважених управлінських рішень, а й надання послуг населенню, контроль за наявністю та використанням, збереженням ресурсів та розвиток потенціалу, забезпечення своєчасної підготовки та оприлюднення достовірної інформації, відкритості та прозорості діяльності.

Система внутрішнього контролю включає: суб'єктів, об'єкти, предмет, середовище контролю, систему оцінки ризиків, технології контролю (засоби і методи), моніторинг, технічні засоби. Розглянемо їх більш детально. Так, зокрема:

- суб'єктами виступають підрозділи: внутрішнього контролю (базується на відповідальності та підзвітності керівника), внутрішнього аудиту та гармонізації внутрішнього аудиту;
- об'єктами є: процеси (організаційна та адміністративна, фінансова діяльність); ресурси (активи і джерела їх формування, зобов'язання); результати діяльності;
- предметом є інформація про управлінський процес, адміністративну, фінансову діяльність органу публічної влади, явища і факти, що є наслідком прийнятих управлінських рішень чи наданих послуг громадянам;
- складовими чинниками середовища контролю є: філософія і стиль управління; етичні цінності; делегування повноважень і прийняття відповідальності (організаційна структура); створення всім без винятку рівних можливостей з виконання функцій контролю у відповідності до встановлених положеннями чи інструкціями обов'язків; принципи і правила управління людськими ресурсами (кадрова політика);
- система оцінки ризиків, яка включає: визначення, аналіз і управління ризиками, які продукує

- внутрішнє та зовнішнє середовище на шляху досягнення поставлених цілей (ідентифікація, оцінка та визначення способів реагування на них з метою мінімізації їх впливу);
- процедури контролю, до яких належать заходи і засоби його здійснення: перевірка та контроль за документами (достовірністю проведених операцій), порівняння внутрішніх даних із зовнішніми джерелами інформації, оцінка результатів діяльності;
 - система бухгалтерського обліку, що має на меті забезпечення визначення, збору, аналізу, обчислення, класифікації та систематизації інформації у первинних документах, облікових реєстрах та у фінансовій звітності, облік та звітність;
 - моніторинг самої системи внутрішнього контролю (постійний моніторинг управлінських, наглядових та інших дій, періодична оцінка);
 - система санкціонованого доступу до відповідної інформації та комунікація: збір, документування, передача та користування інформацією для належного виконання і оцінювання функцій.

Для того, аби контроль було здійснено правильно, успішно та ефективно завчасно, ще до початку самого процесу необхідно виконати наступні умови:

- визначити завдання та показники їх вимірювання стосовно кожного процесу, який контролюється, оскільки без мети або завдання контроль не має сенсу;
- створити передбачувану модель процесу, що контролюється, для того аби причини недосягнення завдань можна було чітко ідентифікувати та оцінити подальші коригувальні дії, оскільки невпевненість та велика кількість залучених до процесу управлінців ускладнюватимуть його;
- конкретизувати заходи, аби можна було зменшити ризик відхилення від поставленої мети.

Висновки. Проведене дослідження надало змогу зробити наступні висновки. Система внутрішнього контролю є тим інструментом, який використовує керівництво для забезпечення цілковитої впевненості у тому, що діяльність органу влади є законною, чесною, відкритою та прозорою, а ресурси використовуються економічно, ефективно і результативно, а інформація є об'єктивною, достовірною і неупередженою. Відповідно, її сутнісне наповнення складає розуміння того, що вона:

- є як елементом системи управління, так і об'єктивно існуючою самостійною системою;
- виступає як механізм формування достовірної контрольної-аналітичної інформації на основі інтеграції аналізу, планування, організації та координації діяльності;
- сприяє не тільки попередженню можливостей відхилень від нормативно-правових актів, запобіганню ризику непередбачуваних витрат та усуненню негативних управлінських дій та їх наслідків, але й є основою для прийняття рішень щодо подальшого удосконалення діяльності;
- є засобом досягнення ефективності діяльності, що покликаний забезпечувати інформаційну прозорість якості процесу управління, сприяти підвищенню рівня культури та зменшенню кількості проблемних питань.

Система внутрішнього контролю включає: суб'єктів (підрозділи внутрішнього контролю, внутрішнього аудиту та гармонізації внутрішнього аудиту); об'єкти (процеси, ресурси, результати діяльності); предмет; середовище контролю; систему оцінки ризиків; процедури контролю; систему бухгалтерського обліку; моніторинг; систему санкціонованого доступу до відповідної інформації та комунікацію.

Для організації ефективної системи внутрішнього контролю в органах публічної влади потрібно створити передбачувану модель процесу, що контролюється, визначити завдання та показники їх вимірювання стосовно кожного процесу, який контролюється та конкретизувати заходи. І, звичайно ж, забезпечити суб'єктам системи внутрішнього контролю безперешкодний доступ до інформації та документів, наділити їх відповідними правами та можливістю оприлюднювати через засоби масової інформації результати контрольних заходів, що сприятиме формуванню особистої відповідальності управлінців. Для цього в Україні створена належна нормативно-правова база, наявним є методологічне забезпечення, однак проблемні питання запровадження та функціонування системи внутрішнього контролю в органах публічної влади, визначення і формалізація критеріїв оцінювання ефективності мають стати предметом подальших наукових пошуків.

Література

1. Закон України «Про основні засади здійснення державного фінансового контролю в Україні» / Назва Закону в редакції Закону N5463-VI від 16.10.2012: Відомості Верховної Ради України (ВВР), 1993, N13, ст. 110.
2. Наказ Міністерства фінансів України від 04.10.2011 N1247 «Про затвердження Стандартів внутрішнього аудиту» — [Електронний ресурс] — Режим доступу: <http://www.minfin.gov.ua/> — Заголовок з екрана.
3. Наказ Міністерства фінансів України від 29.09.2011 N1217 «Про затвердження Кодексу етики працівників підрозділу внутрішнього аудиту» — [Електронний ресурс] — Режим доступу: <http://www.minfin.gov.ua/> — Заголовок з екрана.
4. Наказ Міністерства фінансів України від 14.09.2012 N1200 «Про затвердження Методичних рекомендацій з організації внутрішнього контролю розпорядниками бюджетних коштів у своїх закладах та у підвідомчих бюджетних установах» — [Електронний ресурс] — Режим доступу: <http://www.dkrs.gov.ua/kru/uk/publish/article/app1> — Заголовок з екрана.
5. Постанова Кабінету Міністрів України від 28 вересня 2011 р. № 1001 «Деякі питання утворення структурних підрозділів внутрішнього аудиту та проведення такого аудиту в міністерствах, інших центральних органах виконавчої влади, їх територіальних органах та бюджетних установах, які належать до сфери управління міністерств, інших центральних органів виконавчої влади» — [Електронний ресурс] — Режим доступу: <http://www.kmu.gov.ua> — Заголовок з екрана.
6. Про затвердження Положення про Державну аудиторську службу України / Постанова Кабінету міністрів України від 3 лютого 2016 р. N43— [Електронний ресурс] — Режим доступу: <http://www.kmu.gov.ua> — Заголовок з екрана.
7. Про схвалення Концепції розвитку державного внутрішнього фінансового контролю на період до 2017 року / Розпорядження Кабінету Міністрів України від 24 травня 2005 р. N158-р.
8. Про утворення Державної аудиторської служби України/ Постанова Кабінету міністрів України від 28 жовтня 2015 р. N868 — [Електронний ресурс] — Режим доступу: <http://www.kmu.gov.ua> — Заголовок з екрана.
9. Сіменко І. В. Якість системи управління підприємствами: методологія, організація, практика: [монографія] / І. В. Сіменко; М-во освіти і науки України, Донецьк. нац. ун. економіки і торгівлі ім. Михайла Туган-Барановського. — Донецьк: [ДонНУЕТ], 2009. — 394 с.
10. Стратегія розвитку системи управління державними фінансами /Розпорядження Кабінету міністрів України від 1 серпня 2013 р. N774-р — [Електронний ресурс] — Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/774-2013-%D1%80> — Заголовок з екрана.
11. Угода про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони — [Електронний ресурс] — Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/984_011/para2820#n2820 — Заголовок з екрана.
12. Державна аудиторська служба — офіційний сайт: <http://dkrs.kmu.gov.ua/kru/uk/publish/category/132379>

Зверук Людмила Анатоліївна

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів банківської справи та страхування
Київського кооперативного інституту бізнесу і права*

Зверук Людмила Анатольевна

*кандидат экономических наук,
доцент кафедры финансов банковского дела и страхования
Киевского кооперативного института бизнеса и права*

Zveruk Lyudmila

*PhD, Associate Professor
of Finance Banking and Insurance Cooperative
Kiev Institute of Business and Law*

Давиденко Надія Михайлівна

магістр Київського кооперативного інституту бізнесу і права

Давыденко Надежда Михайловна

магістр Киевского кооперативного института бизнеса и права

Davydenko Nadia

Master Kiev Cooperative Institute of Business and Law

**АНТИКРИЗОВЕ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ
В УМОВАХ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ
АНТИКРИЗИСНОЕ УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЕМ
В УСЛОВИЯХ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ
ANTI-CRISIS MANAGEMENT COMPANY
IN TERMS OF INNOVATIVE DEVELOPMENT**

Анотація. В статті вказано на необхідність впровадження новітніх науково – обґрунтованих методів управління підприємством та реалізацію концепції антикризового управління підприємством на основі застосування інноваційних заходів управління.

Розкрито сутність антикризового фінансового управління як складової загального менеджменту підприємства та як цілісної системи, яка складається з принципів, методів розробки й реалізації комплексу спеціальних управлінських рішень. Виокремлено мету антикризового управління, завдання, які допоможуть її досягти та принципи, які лежать в основі здійснення антикризових заходів. Виділені такі принципи: принцип постійної превентивності гії та готовності до реагування, терміновості та адекватності реагування, комплексності рішень, альтернативності гій та адаптивності управління, пріоритетності використання внутрішніх ресурсів, оптимізації зовнішньої санації та принцип ефективності. Найважливішим принципом стратегії антикризового управління є принцип превентивності гії та готовності до реагування, для чого виникає необхідність здійснення моніторингу внутрішнього і зовнішнього середовища з метою раннього виявлення загрози кризи. Основним інструментарієм при цьому виступає діагностика. Представлено дві основні системи діагностики, а саме: експрес – діагностика і фундаментальна діагностика. Охарактеризовано об'єкти моніторингу поточної фінансової діяльності підприємства та представлені індикатори, за допомогою яких можна оцінити загрозу виникнення фінансової кризи. Виділена група факторів, необхідних для проведення фундаментальної діагностики, а саме: зовнішні (екзогенні) та внутрішні (ендогенні).

В дослідженні представлений авторський погляд на механізм антикризового управління, визначено його суть та складові, описано послідовність етапів здійснення антикризового управління на підприємстві.

Важливого значення сьогодні набуває інноваційна діяльність підприємства, особливо щодо стратегічного управління нововведеннями. В дослідженні означено, що на систему антикризового управління найбільший вплив мають

динамічні інновації, а саме: процесні, продуктові, реорганізаційні. Зроблено висновок, що найважливішим завданням антикризової політики підприємства стає стратегічне управління нововведеннями, виконання якого багато в чому залежить від якості інноваційних рішень, можливості знаходити рішення, які організаційно й економічно зможуть забезпечити досягнення поставленої мети.

Ключові слова: антикризове фінансове управління, превентивні заходи, механізмом антикризового управління, діагностика фінансової кризи, експрес – діагностика, фундаментальна діагностика, інноваційна діяльність.

Аннотация. В статье указано на необходимость внедрения новейших научно – обоснованных методов управления предприятием и реализацию концепции антикризисного управления предприятием на основе применения инновационных мероприятий управления.

Раскрыта сущность антикризисного финансового управления как составляющей общего менеджмента предприятия и как целостной системы, которая состоит из принципов, методов разработки и реализации комплекса специальных управленческих решений. Выделены цель антикризисного управления, задания, которые помогут ее достичь и принципы, которые лежат в основе осуществления антикризисных мер. Выделенные такие принципы: принцип постоянной превентивности действия и готовности к реагированию, срочности и адекватности реагирования, комплексности решений, альтернативности действий и адаптивности управления, приоритетности использования внутренних ресурсов, оптимизации внешней санации и принцип эффективности. Важнейшим принципом стратегии антикризисного управления является принцип превентивности действия и готовности к реагированию, для чего возникает необходимость осуществления мониторинга внутренней и внешней среды с целью раннего выявления угрозы кризиса. Основным инструментарием при этом выступает диагностика. Представлены две основные системы диагностики, а именно: экспрес – диагностика и фундаментальная диагностика. Охарактеризованы объекты мониторинга текущей финансовой деятельности предприятия и представлены индикаторы, с помощью которых можно оценить угрозу возникновения финансового кризиса. Выделенная группа факторов, необходимых для проведения фундаментальной диагностики, а именно: внешние (экзогенные) и внутренние (эндогенные).

В исследовании представлен авторский взгляд на механизм антикризисного управления, определены его суть и составляющие, описано последовательность этапов осуществления антикризисного управления на предприятии.

Важное значение сегодня приобретает инновационная деятельность предприятия, особенно в отношении стратегического управления нововведениями. В исследовании отмечено, что на систему антикризисного управления наибольшее влияние имеют динамические инновации, а именно: процессные, продуктовые, реорганизационные. Сделан вывод, что важнейшей задачей антикризисной политики предприятия становится стратегическое управление нововведениями, выполнение которого во многом зависит от качества инновационных решений, возможности находить решения, которые организационно и экономически смогут опеспечить достижения поставленной цели.

Ключевые слова: антикризисное финансовое управление, превентивные меры, механизм антикризисного управления, диагностика финансового кризиса, экспрес – диагностика, фундаментальная диагностика, инновационная деятельность.

Annotation. The article indicates the need for the introduction of new evidence – based enterprise management and implementation of the concept of crisis management firm on the basis of innovative management activities.

The essence of the crisis of financial management as a component of the overall management of the company and as an integrated system, which consists of principles, methods development and implementation of a set of special management decisions. Obtained goal of crisis management tasks, which will help to achieve it and the principles that underpin the implementation of anti-crisis measures. Dedicated principles such as the principle of preventive action, and constant readiness to respond, urgency and adequacy of response, a comprehensive solution that alternative courses of action and management adaptability, prioritizing the use of internal resources, optimization of external rehabilitation and the principle of effectiveness. The most important principle of crisis management strategy is the principle of preventive action and response preparedness, for which there is a need to monitor the internal and external environment for early detection of threats to the crisis. The main tools at the same time performs diagnostics. It presents two major diagnostic systems, namely: express – diagnostics and basic diagnostics. We characterize the objects of monitoring the current financial performance of the enterprise and presented the indicators by which to assess the threat of financial crisis. The selected group of factors required for the fundamental diagnostics, namely: external (exogenous) and internal (endogenous).

The study presents the author's view of the mechanism of crisis management, it defined its essence and components, described the sequence of phases of crisis management in the enterprise.

The importance of today becomes the innovative activity of the enterprise, especially with respect to strategic innovation management. The study noted that in the crisis management system have the greatest impact dynamic innovations, namely:

process engineering, food, reorganization. It was concluded that the most important task of the anti-crisis policy of the enterprise becomes a strategic management of innovation, implementation of which depends largely on the quality innovation solutions possible to find solutions that will be able to economically and organizationally to achieve this goal.

Key words: *anti-crisis financial management, preventativni action mechanism of crisis management, diagnostics of the financial crisis, the express train – diagnostics, fundamental diagnostics, innovation.*

Постановка проблеми. Сучасний рівень нестабільності економічного розвитку та зростання внутрішніх та зовнішніх загроз, що провокують дестабілізацію фінансового стану підприємства, вимагають від менеджменту впроваджувати екстрені заходи, які спрямовані на недопущення або вихід з кризи. Критична фінансова ситуація, яка склалась на багатьох вітчизняних підприємства засвідчує неможливість їх існування без належної системи управління і в першу чергу антикризового. Тому, реалізація сучасної концепції антикризового управління залишається досить актуальною.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Питання антикризового управління фінансовою діяльністю підприємств висвітлено у працях І. О. Бланка, Т. А. Васильєвої, О. Т. Євтух, А. Г. Грязнової, А. П. Коваленко, В. В. Лігоненко, О. О. Терещенко, Е. А. О. І. Школьник та ін. Проте у науковому полі недостатньо уваги звертається на розкриття механізму антикризового фінансового управління, особливо в умовах інноваційного розвитку підприємства.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою дослідження є визначення сутності та характеристика складових системи антикризового фінансового управління в умовах інноваційних зрушень.

Виклад основного матеріалу дослідження. Актуальність розгляду проблематики антикризового управління підприємством визначається потребою у новітніх науково-обґрунтованих методах управління економічними процесами. Сьогодні відзначається падіння конкурентоспроможності багатьох вітчизняних підприємств, поглиблення довгострокової системної кризи, погіршення умов існування у глобальному фінансовому середовищі. Тому реалізація сучасної концепції антикризового управління дозволить підприємствам зменшити розмір можливого збитку, знизити ймовірність виникнення нових кризових ситуацій, активізувати потенціал протидії кризовим явищам, покращити адаптаційні можливості підприємств і зміцнити їх конкурентні позиції на ринку.

Сучасна фінансова криза спонукає підприємства особливу увагу звертати на розробку інноваційних заходів системи антикризового фінансового управління. На думку авторів Євтух О. Т., Євтух О. О. суть антикризового фінансового управління полягає у за-

стосуванні різних фінансових інструментів (методів) та механізмів з метою подолання кризового стану підприємства: відродження довіри до нього, його платоспроможності та конкурентоздатності (здатності задовольнити потребу певного сегменту ринку). Антикризове фінансове управління можна класифікувати залежно від виду кризи: антикризове управління системною або несистемною кризою, технологічною або енергетичною кризою тощо. Антикризове фінансове управління можна здійснювати як на етапі попередження кризи, так і під час кризи [1, с. 187].

Антикризове управління, в тому числі фінансове антикризове управління розглядають як складову загального менеджменту підприємства. Антикризове фінансове управління логічно розглядати як підсистему загальної системи управління суб'єктами економічної діяльності, головним завданням якого є своєчасне діагностування передкризового фінансового стану суб'єктів економічної діяльності і прийняття необхідних превентативних заходів щодо попередження фінансової кризи, стверджують дослідники В. В. Коваленко, М. В. Суганяка, В. І. Фучеджи [2, с. 27]. Антикризове фінансове управління як складову управлінського процесу на підприємстві розглядають автори Школьник І. О. та Кремень В. М., які визначають, що антикризове фінансове управління підприємством — це частина загальної фінансової стратегії підприємства та комплекс взаємозумовлених і взаємопов'язаних складових управлінського процесу, спрямованих на запобігання, попередження та подолання фінансових криз або усунення їх негативних наслідків для підприємства за допомогою використання всього потенціалу управління фінансовим підрозділом підприємства. [3, с. 423]. Як цілісну систему, яка складається з принципів, методів розробки й реалізації комплексу спеціальних управлінських рішень, спрямованих на попередження й подолання фінансових криз підприємства та мінімізацію їх негативних фінансових наслідків, розглядає антикризове фінансове управління професор Бланк І. А. [4, 652].

Системність процесу антикризового фінансового управління вимагає взаємоузгодженості дій всіх учасників даного процесу, які повинні ґрунтуватись на певних принципах при вирішенні завдань по досягненню головної мети — відновлення фінансової рівноваги та ринкової вартості підприємства. Вирішення

основних завдань антикризового фінансового управління зводиться до наступного:

- діагностики передкризового фінансового стану підприємства та вживання превентивних заходів попередження фінансової кризи;
- подолання неплатоспроможності підприємства, що дозволить зупинити поглиблення фінансової кризи;
- проведення фінансової реструктуризації підприємства через оптимізацію структури капіталу, оборотних коштів і грошових потоків, що допоможе відновити фінансову стійкість підприємства;
- запобігання банкрутству і навіть ліквідації підприємства в умовах глибокої системної кризи;
- оцінки заходів подолання негативних наслідків фінансової кризи та рівня втрат ринкової вартості підприємства порівняно з його до кризовим рівнем.

Ефективність роботи в процесі антикризового управління забезпечується дотриманням принципів антикризового фінансового управління, основними з яких є: принцип постійної превентивності дії та готовності до реагування, терміновості та адекватності реагування, комплексності рішень, альтернативності дій та адаптивності управління, пріоритетності використання внутрішніх ресурсів, оптимізації зовнішньої санації та принцип ефективності. Найважливішим принципом стратегії антикризового управління є принцип превентивності дії та готовності до реагування, дія якого проявляється через постійний моніторинг зовнішнього і внутрішнього середовища підприємства з метою раннього виявлення загрози кризи. Фактично антикризове управління починається з моменту вибору місії підприємства, а надалі – в своєчасному розпізнанні сигналів, що свідчать про можливе погіршення стану фірми, її конкурентного статусу[5].

Для оцінки кризових симптомів застосовується діагностика. Діагностика фінансової кризи – це система цільового фінансового аналізу, спрямованого на виявлення можливих тенденцій і негативних наслідків кризового розвитку підприємства[4]. Залежно від цілей і методів, діагностика фінансової кризи поділяється на: систему експрес – діагностики та систему фундаментальної діагностики фінансової кризи. Експрес – діагностика направлена на раннє виявлення ознак й попередню оцінку масштабів кризового стану підприємства. Для цього застосовують систему моніторингу його поточної фінансової діяльності. Основними об'єктами такого моніторингу являються: чистий грошовий потік підприємства, структура капіталу підприємства, активи підприємства, фінансові зобов'язання підприємства щодо строків погашення, поточні витрати підприємства, ринкова вартість підприємства, рівень концентрації фінансових операцій у зонах підвищеного ризику.

Оцінити загрозу виникнення фінансової кризи за об'єктами моніторингу допомагає система індикаторів, яка розробляється на підприємстві і може включати: коефіцієнт ліквідності грошового потоку, коефіцієнт капіталізації прибутку, коефіцієнт автономії, коефіцієнт співвідношення довгострокових і короткострокових фінансових зобов'язань, коефіцієнт маневреності активів, коефіцієнт поточної платоспроможності, коефіцієнт операційного левериджу, коефіцієнт критичного ризику та інші.

Фундаментальна діагностика фінансової кризи представляє систему оцінки параметрів кризового фінансового розвитку на основі факторного аналізу і прогнозування. За допомогою фундаментальної діагностики поглиблюються результати експрес – діагностики, підтверджується попередня оцінка масштабів кризового фінансового стану, прогнозується розвиток окремих загрозових факторів та їх негативних наслідків та оцінюється спроможність підприємства до нейтралізації фінансової кризи. Першочергова увага повинна приділятися систематизації факторів, намічених для дослідження. Фактори поділяються на дві основні групи:

- зовнішні (екзогенні) фактори, які не залежать від діяльності підприємства;
- внутрішні (ендогенні) фактори, які залежать від діяльності підприємства.

Визначивши мету, завдання та принципи антикризового фінансового управління необхідно побудувати сам процес антикризового управління, розподіливши його на етапи (рис. 1).

Отже, системність підходу до визначення сутності антикризового управління вимагає розробки і реалізації його дієвого механізму. Під механізмом антикризового управління розуміємо систему цілеспрямованого впливу на фінансово-господарську діяльність підприємства, що дозволяє попередити, подолати та знизити ймовірності виникнення фінансової кризи і одночасно утримувати фінансову стійкість та стабільний розвиток підприємства. Реалізація механізму антикризового управління підприємства покликана стабілізувати процес діяльності суб'єкта господарювання, збільшити гнучкість, адаптивність та стійкість до змін зовнішнього середовища й дії негативних факторів, забезпечити більшу високу ефективність використання наявних фінансових ресурсів[6]. Складовими механізму антикризового управління являються принципи, мета і завдання, суб'єкти і об'єкт та етапи здійснення антикризового управління (рис. 2.).

Об'єктом антикризового управління фінансами є сукупність усіх фінансово-економічних ризиків, активи, капітал, фінансові потоки та вартість підприємства, яке перебуває у режимі антикризового управління. Суб'єкти антикризового управління

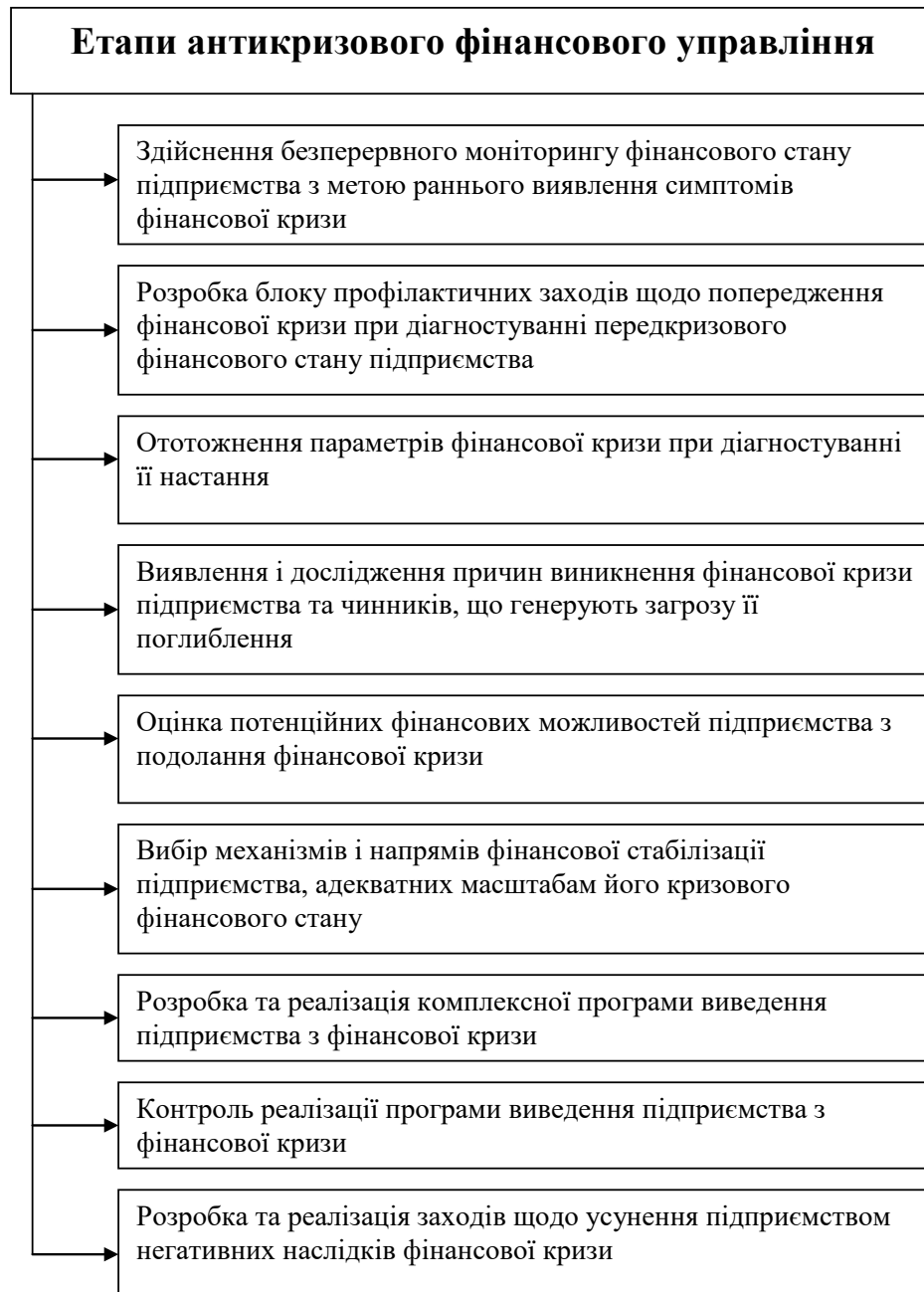


Рис. 1. Основні етапи антикризового фінансового управління підприємством
Складено авторами за джерелом: [4]

фінансами — фізичні чи юридичні особи, які за рішенням уповноважених органів (власників, суду, держави) здійснюють комплекс робіт з антикризового управління фінансами. До суб'єктів антикризового управління підприємством як керуючої підсистеми належать: власник підприємства, економіст-фінансист (фінансовий директор), функціональний антикризовий менеджер (співробітник підприємства), функціональний антикризовий менеджер (співробітник консалтингової служби), представник санатора, представник кредиторів, фахівці Агентства з питань банкрутства та інших державних органів [7].

Отже, система антикризового фінансового управління представляє собою комплекс взаємозалежних елементів, які реалізують управлінську діяльність на основі антикризового механізму управління за допомогою фахового персоналу, сучасних зв'язків між суб'єктами та об'єктами управління і зовнішнім середовищем, а також використання інновацій.

В умовах прискорення науково-технічного прогресу, переходу виробництва та управління на нові технологічні рівні, загострення конкуренції, що супроводжується скороченням термінів дії конкурентних переваг і необхідністю розподілення ринку на сектори

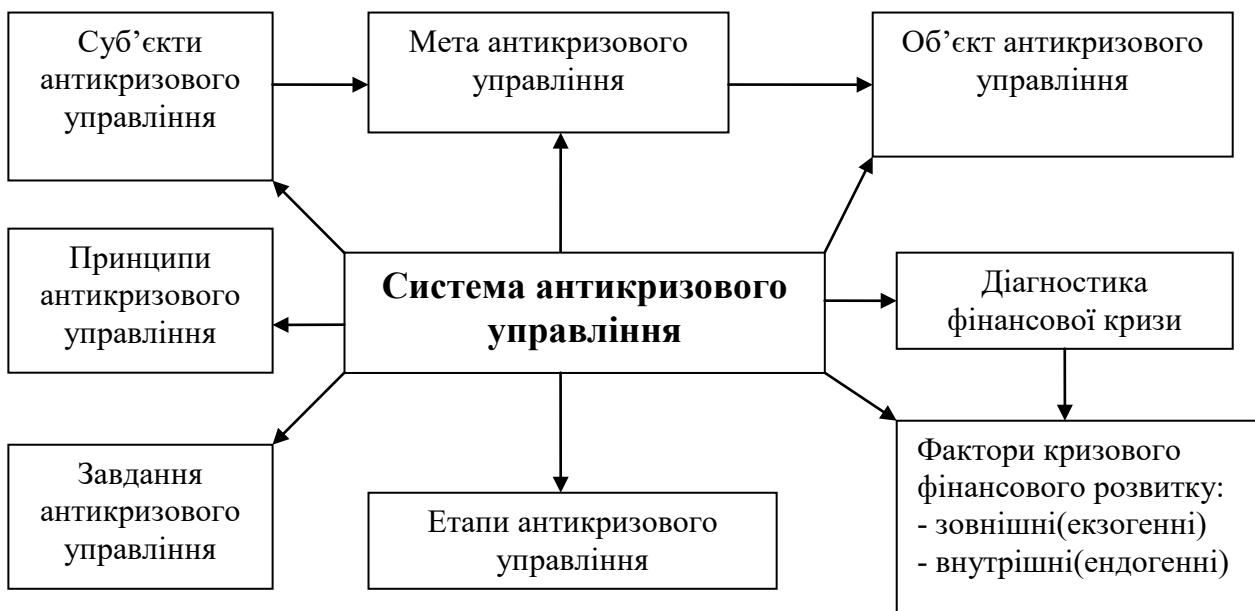


Рис. 2. Складові механізму антикризисного управління
Складено авторами за джерелами: [4, 6]

та ніші, саме інноваційна діяльність стає ключовим чинником успіху. За таких умов найважливішим завданням антикризової політики підприємства стає стратегічне управління нововведеннями, виконання якого багато в чому залежить від якості інноваційних рішень, можливості знаходити рішення, які організаційно й економічно зможуть забезпечити досягнення поставленої мети зі створення конкурентоспроможної продукції [8].

На систему антикризового управління найбільший вплив мають динамічні інновації, що змінюють всі процеси функціонування підприємства. До динамічних інновацій відносяться: процесні інновації, які впливають та змінюють усі ланки що функціонують на підприємстві, продуктові інновації, які є матеріальним втіленням та результатом інноваційних трансформацій та освоєння нових видів діяльності, та алокаційні інновації (реорганізаційні), які полягають у характері перерозподілу ресурсів підприємств. Процесні інновації представляють собою нововведення та зміни у результаті взаємозв'язку із чинниками макросередовища, планування матеріально-технічного забезпечення процесів на підприємстві, управління грошовими та матеріальними потоками, персоналом підприємства, організаційні та структурні перетворення, створення інноваційних процесів у виробництві продукції. Продуктові інновації передбачають створення на підприємстві системи технологічних процесів з метою виробництва продукції нової якості. Алокаційні інновації являють собою реструктуризацію або реорганізацію підприємства з метою перероз-

поділу ресурсів підприємства та постійної взаємодії всіх підрозділів, відділу виробництва, відділів технічного контролю, матеріально-технічного постачання, маркетингу, а також взаємодії між працівниками підприємства [9, с. 121].

Про ефективність впровадження інноваційної діяльності свідчить її рівень новизни, виробничої перспективності та ймовірності комерційного успіху. Для зростання ефективності етапу комерціалізації необхідна методична база, яка повинна будуватися з урахуванням особливостей комерціалізації саме за рахунок інноваційної діяльності. Сьогодні не існує єдиної методики оцінки комерційної успішності інноваційної діяльності, але таку оцінку можна здійснювати за допомогою таких показників, як: приріст доходу за рахунок нової продукції, приріст продуктивності праці, приріст фондоозброєності праці, приріст фондівіддачі, частка економії від впровадження технологічних інновацій, приріст рентабельності виробництва, рентабельність інвестицій[10].

Отже, робимо висновок, що антикризове фінансове управління є необхідною складовою системи корпоративного управління й дозволяє реалізувати інноваційну моделі розвитку підприємства із застосуванням специфічних методів та прийомів управління фінансами, які дають змогу забезпечити безперервну діяльність підприємств на основі управління зовнішніми та внутрішніми ризиками профілактики та нейтралізації фінансової кризи. Успіх стратегії антикризового управління залежить від ефективності створеної системи, яка б дозволяла керівництву

фірми одержувати можливість кількісного та якісного аналізу виникаючих загроз, що можуть зумовити настання кризового стану. Сучасне нестійке ринкове середовище формує об'єктивну необхідність розглядати антикризове управління як постійно діючу систему, пов'язану з управлінням фінансово-господарською діяльністю підприємства, його фінансовою стійкістю та платоспроможністю. Сучасний рівень антикризового управління вимагає необхідності прийняття інноваційних рішень, висока креативність яких визначає тип поведінки в кризовій ситуації та дає можливість пошуку шляхів виходу з неї.

Література

1. Євтух О. Т., Євтух О. О. Фінансовий менеджмент для магістрів і не тільки. Навч. посіб. — К.: Центр учбової літератури, 2011. — 456 с.
2. Коваленко, В.В., Суганяка М. В., Фучеджи В. І. К Антикризове фінансове управління в системі суб'єктів економічної діяльності: методи та інструменти оцінювання [Текст]: монографія/ В. В. Коваленко, М. В. Суганяка, В. І. Фучеджи. — Одеса; 2013. — 381 с.
3. Фінансовий менеджмент [текст] навч. пос. / За заг. ред. І. О. Школьник, В. М. Кремень [І. О. Школьник, В. М. Кремень, С. М. Козьменко та ін.]. — К.: «Центр учбової літератури», 2015. — 488 с.
4. Бланк І. О. Фінансовий менеджмент: Навчальний посібник. — К.: Ельга, 2008. — 724 с.
5. Коваленко О. В., Галь С. В. Методи антикризового управління підприємством. / Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії. — Вип. 8. — 2014. — С. 107–114.
6. Тимошенко, О. В. Антикризове управління як передумова підвищення ефективності діяльності підприємства [Текст] / О. В. Тимошенко, О. Ю. Буцька, Ф. Х. Сафарі // Економічний аналіз: зб. наук. праць / ТНЕУ, Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр ТНЕУ «Економічна думка», 2016. — Том 23. — № 2. — С. 187–192.
7. Єпіфанова І. Ю. Сутність антикризового управління підприємства [Електронний ресурс] / Єпіфанова І. Ю., Оранська Н. О. // Економіка і суспільство. — 2016. — Вип. 2. — С. 265–269. — Режим доступу: <https://economyandsociety.in.ua/>
8. Камнева А. В. Дослідження існуючих інструментів та моделей антикризового управління на підприємстві / Економіка та управління підприємствами машинобудівної галузі. — 2014. — № 4. — С. 15–27.
9. Васильєва Т. А. Держава, підприємства та банки в системі антикризового управління: монографія / Т. А. Васильєва, О. Б. Афанасьєва — Суми: Вид. «Ярославна», 2013. — 488 с.
10. Мокряк К. В. Інноваційна діяльність в концепції системи антикризового фінансового управління підприємством / Мокряк К. В. // Молодий вчений / Економічні науки. ОНЕУ. — 2016. — № 4 (31). — С. 142–146.

References

1. Evtuh O. T., Evtuh O. O. Financial management for master and not only. Tutorial. — K.: Center educational literature, 2011. — 456 p.
2. Kovalenko V. V., Suganyaka M. V., Fuchedzhi V. I. Anti-crisis finance management in system of subject economical activity: methods and instrument of evaluation [Text]: monograph / V. V. Kovalenko, M. V. Suganyaka, V. I. Fuchedzhi. — Odessa, 2013. — 381 p.
3. The financial management [text] Tutorial / For ed. I. O. Shkolnik, V. M. Flint [I. O. Shkolnik, V. M. Kremen, S. M. Kozmenko and other]. — K.: «Center educational literature», 2015. — 488 p.
4. Blank I. O. Financial management: The teaching book. — K.: Elga, 2008. — 724 p.
5. Kovalenko O. V., Gal S. V. The methods of anti-crisis management of company. / Economic bulletin of Zaporizhye government engineering Academy. — Edit. 8. — 2014. — P. 107–114.
6. Timoshenko O. V. Anti-crisis management as a condition of increase of efficiency of activity of the enterprise [Text] / O. V. Timoshenko, O. Butska, F. H. Safari // Economic analysis: collection of scientific works / TNEU, Ternopil: Publishing and Printing center of TNEU «Economic thought», 2016. — Issue 23. — № 2. — P. 187–192.
7. Epifanova I. Y. The essence of the crisis management of the company [Electronic resource] / Epifanova I. Y., Oranska N. O. // Economy and Society. — 2016. — Issue 2. — S. 265–269. — Access mode: <http://economyandsociety.in.ua/>
8. Kamneva A. V. A study of existing tools and models of crisis management in the enterprise / Economics and management of enterprises of engineering industry. — 2014. — № 4. — S. 15–27.
9. Vasileva T. A. Government, enterprises and banks in the crisis management system: monograph / Vasileva T. A., Afanaseva O. B. — Sumy: Issue. «Yaroslavna», 2013. — 488 p.
10. Mocryak K. V. Innovative activity in the financial system of the concept of crisis management of the enterprise / Mocryak K. V. // Young scientist / Economic science. ONEU. — 2016. — № 4 (31). — P. 142–146.

Какодей А. О.

*к.е.н., доцент кафедри маркетингу
Одеський національний політехнічний університет*

Какодей А. А.

*к.э.н., доцент кафедры маркетинга
Одесский национальный политехнический университет*

Kakodey A.

*Candidate of Economic Sciences
Odessa National Polytechnic University*

ФОРМУВАННЯ БРЕНДУ В СУЧАСНИХ УМОВАХ ТОВАРНОГО РИНКУ

ФОРМИРОВАНИЕ БРЕНДА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ ТОВАРНОГО РЫНКА

BRAND CREATING IN MODERN CONDITIONS OF COMMODITY MARKET

Анотація. В статті розглянуто складові сучасного бренду, сформовано основні фактори, що необхідно врахувати при створенні бренду, які впливають на успішність бренду на товарному ринку.

Ключові слова: бренд, маркетингові послуги, споживач.

Аннотация. В статье рассмотрены составляющие современного бренда, сформулированы основные факторы, которые необходимо учитывать при создании бренда, и которые влияют на успешность бренда на товарном рынке.

Ключевые слова: бренд, маркетинговые услуги, потребитель.

Annotation. Modern brand components reviewed in the article. The main factors of creating brand are formulated. Factors that affect the success of the brand on the commodities market are listed.

Key words: brand, marketing services, consumers.

Постановка проблеми. Висококонкурентний ринок споживчих товарів та послуг, постійна боротьба за прихильність покупців, насиченість інформаційних та рекламних каналів зумовлює гостру необхідність відрізнятись від конкурентів. Бренд та процес його створення набуває все більш професійних підходів, українські виробники починають усвідомлювати велику роль нематеріальних активів у вартості компанії. Економічні кризи демонструють важливість наявності сильного бренду, що дає можливість його володарям утриматися на ринку та зберегти свою цільову аудиторію прихильників. Аналіз сучасних тенденцій свідчить про те, що все частіше за допомогою у формуванні бренду вітчизняні виробники звертаються до сторонніх маркетингових агенцій, які мають досвід у брендингу та можуть незалежно оцінити стан та перспективи розвитку компанії.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Бренд та процес його формування досліджували у своїх працях такі вітчизняні на закордонні науковці як В. В. Ге-

расименко, Ж-Н Капферер, А. В. Крилов, М. В. Лео, О. В. Морозов, М. С. Очковська, Е. Райс, М. Саатчи, Л. М. Шульгіна та ін. Важливість бренду у структурі активів підприємства не викликає сумнівів у вітчизняних виробників. Але технології та принципи формування брендів потребують вивчення, систематизації та постійного вдосконалення.

Формулювання цілей статті. Метою статті є визначення сучасних тенденцій та особливостей створення брендів, що використовують агенції при наданні послуг з брендоутворення.

Виклад основного матеріалу. Згідно з [1] сутність маркетингу полягає у втіленні в психологію споживача чітких уявлень про бренд. В основі добре продуманої програми брендингу лежить концепція унікальності, неповторності, що формує у потенційного споживача переконання, що іншого подібного товару на ринку не існує. Але в сучасних умовах жорсткої конкуренції на ринку споживчих товарів та послуг необхідно докласти особливих зусиль для того щоб

у нескінченному потоці рекламної інформації пригорнути увагу до свого бренду.

Сучасні дослідники поняття «бренд» визначають його як [2, С. 12] маркетинговий інструмент підприємства, який одночасно є цінним фінансовим активом, оскільки спонукає споживачів здійснювати купівлі, під впливом сформованого у них сильного асоціативного сприйняття сутності товару/підприємства. Однак, сильне асоціативне сприйняття у споживачів не виникає спонтанно, а цілеспрямовано формується підприємством, і цей процес отримав назву брендинг.

В своєму ставленні брендинг пройшов на думку [3] три основні етапи розвитку:

1. Доіндустріальний. Перший етап потенційного життя брендів у звичайних товарах, був відзначений наступними рисами аграрного суспільства: регіональна автономія, роздробленість невеликих адміністративних суб'єктів, культурна монополія правлячого класу, вертикальна інтеграція та членство у суспільстві відповідно родині, касті, релігії. Товари ще не були визначені та пов'язані з споживачем психологічно чи емоційно, не було утворено їх індивідуально-особистий характер. Продукти у доіндустріальному суспільстві виконували виключно утилітарні функції. Таким чином, товари обслуговували лише нагальні матеріальні потреби.

2. На другому, індустріальному етапі, зі становленням промисловості, та її ростом, зникненням ремісничого виробництва товари стають все більш стандартними, уніфікованими та технологічними. Виробництво поступово стає масовим та більш дешевим, звідси виникає та починає складатися масове споживання, як необхідне для збуту масових товарів з допомогою маркетингу. Товарам схожим за ціною та якістю не залишається нічого іншого як поступово заміщувати свої фізичні атрибути на емоційні, соціальні, естетичні. Володіння брендинговим продуктом стає невід'ємною частиною вже не стільки задоволення фізичного, скільки соціального та психологічного комфорту. Під впливом ідей сильних брендів та ідей індустріального споживчого суспільства виникає зміна моральних норм людини-споживача. Тепер цінності починають більшою мірою реалізовуватися через споживчу культуру та особливі цінності бренду.

3. Важливими характеристиками третього етапу — інформаційного суспільства є збільшення ритму та швидкості життя. Інформаційні технології дозволяють ліквідувати масштабні виробництва, диверсифікувати їх. З'являється велика кількість різних товарів, відмінних один від одного, принаймні на перший погляд. Змінюється й спосіб життя людини, головне — людина перестає мати сталість на все життя, все може змінюватися надзвичайно швидко. Бренд подається комп-

лексно на великій кількості рівнім піраміди О. Маслоу. Торгівельні марки починають об'єднувати все більше товарних категорій. Споживач починає бачити в брендах можливість до самоповаги, самовираження та самореалізації. Все комунікації бренду не стільки інформують споживача про властивості та атрибути товару, скільки викликають емоції та долучають споживача до того стилю життя, який у найбільшій мірі відповідає вибудованому бренду. Стосовно сучасного стану вітчизняного процесу створення брендів можна вважати, що ми знаходимося у перехідному становищі між індустріальним та інформаційним періодами.

Згідно з рейтингом «UkrBrand 2015 — ТОП 100 українських брендів» [4] в першу десятку за капіталізацією брендів входять: Моршинська, Оболонь, Рошен, Немиров, Сандора, ПриватБанк, Хдібний дар, Life, Наша Ряба, Хортиці. За винятком банку та оператора зв'язку все бренди представляють сегмент продуктів харчування. Для цього є вагомі підстави, що полягають у високих темпах розвитку ринків споживчих товарів та їх насиченню у порівнянні з іншими ринками; постійне збільшення маркетингових витрат; значна частка витрат українських споживачів припадає на продукти харчування та товари для дому.

Всі бренди-лідери створювались із залученням рекламних та брендингових агенцій. Поява даного виду маркетингових послуг також стимулює розвиток якості брендів та їх швидке просування на ринку. На ринку України існує велика кількість агенцій, що займаються формуванням брендів, саме вони є носіями сучасних технологій та світоглядних тенденцій, використання яких наближує українських виробників до третього етапу розвитку брендів — інформаційного.

Сучасний бренд формується з п'яти елементів, які створюють набір послідовних рівнів. [5, С. 52–58]. Кожному рівню відповідає питання, на яке необхідно відповісти. Всі елементи разом формують «Колесо бренду»:

Перший елемент — це сутність бренду. На етапі його формування необхідно відповісти на питання «Що таке бренд?». Це є концентрація головної стратегії бренду, що складається не більше ніж з п'яти слів та передає основну ідею.

Другий елемент — це особистість. Відповідає на питання «Хто такий бренд?», «Який бренд?». Надає бренду людських рис. Для рекламної компанії бренду запрошують відомих людей, що стають обличчям бренду. Відчуття причетності до зірки, що рекламує товар, стає однією з причин бажання володіти цим товаром.

Третій елемент — це цінність. На цьому етапі необхідно відповісти на питання «Які емоції викликає використання даного бренду?». Від тонкості розуміння

емоційної складової бренду залежить успішність на ринку.

Четвертий елемент — вигоди. Необхідно відповісти «Які фізичні результати використання бренду?». Саме на цьому рівні необхідно сформувані які саме проблеми вирішує бренд, надати споживачу раціональні підтвердження вибору.

П'ятий елемент — це атрибути, що можуть бути безпосередньо пов'язані з товаром (логотип, упаковка, зовнішній вигляд, технології виробництва) та відноситися до стратегій просування, рекламної компанії та ціноутворення. На етапі формування атрибутів необхідно відповісти на питання «Що є товар?», «Яке його описання?». У сукупності всіх рівнів можливо побудувати сильний та довгостроковий бренд.

Основними факторами, що впливають на формування сучасного бренду, практики брендотворення вважають:

1. Нерозривний зв'язок між стратегією бренду та ідеєю рекламної кампанії. Стратегія у сучасних умовах повинна вкладатися в одне слово, яке зможе передати всю сутність бренду. Споживач не може охопити велику кількість інформації, і чим менше слів використовує виробник для подачі свого бренду, чим більш сфокусованими є ці слова, тим більше шансів пригорнути увагу. Засновник міжнародної рекламної агенції Saatchi&Saatchi Моріса Саатчі вважає, що в маркетингу настає ера монополізації слів. І добра стратегія бренду повинна складатися з одного слова. [6] Але за цим словом повинна бути побудована унікальна система втілені.

2. Метою будь-якого бренду повинно бути створення емоції. У конкурентному середовищі не може будуватися бренд на неякісному товарі тому всі функціональні, технічні особливості, що формують раціональну складову бренду є невід'ємною його частиною. Але саме за емоцію, що викликає бренд, споживач готовий платити гроші. А. Федорів, засновник брендингового агентства Fedoriv [7] наводить наступну рівність: «Раціо = Ціна = Собівартість; Емоція = Маржа = Прибуток». Бренд, що апелює до емоційних переживань може бути максимально економічно ефективним.

3. Для створення ефективного бренду необхідно досконально знати свою аудиторію. Для розуміння бажань та проблем споживача, стереотипів, що існують стосовно бренду, недостатньо знати його соціально-демографічні характеристики. У компанії повинно бути бачення однієї «реальної» людини, що уособлює собою основні якості споживача. Необхідно постійно спілкуватися з представниками цільової аудиторії. Чим більше часу буде цьому присвячено, тим глибше буде розуміння тонкощів, з якими стискаються представники цільової аудиторії під час вибору та користування товарами певної категорії. Для того щоб зібрати інформацію про споживачів недостатньо проводити традиційні дослідження. Під час опитувань респонденти мають схильність прикрашувати себе та умови свого життя. Для збору інформації про оточення цільової аудиторії та її інтереси можна використовувати наступні джерела інформації: безпосереднє спілкування з різними представниками аудиторії; соціальні мережі; сучасне мистецтво; телевізійні шоу, що демонструє реальне життя; спостереження за процесом покупки.

4. Загальна стратегія бренду повинна бути незмінною. Для того щоб охопити певну аудиторію бренд повинен зі всіх джерел виголошувати один й той же посил. Рекламна компанія, що супроводжує просування бренду повинна відрізнятися від аналогів. Зараз ринок реклами сповнений сірою та однаковою продукцією. Мало як геніальної так і відверто провальної реклами. Але в майбутньому будуть спрацьовувати лише радикальні рішення, що відрізняються і за формою, і за змістом. [8]

Висновки. Сучасний бренд повинен відповідати принципу клієнтоорієнтованості на практиці. Виробникам необхідно досконально розуміти свого споживача, постійно з ним спілкуватися та відверто бажати зробити життя своїх клієнтів краще. Бренд повинен змінювати бізнес для максимального привабливості аудиторії. Такий підхід може допомогти українським виробникам зайняти місце у свідомості споживача та викликати асоціативний, емоційний зв'язок під час споживання.

Література

1. Райс Л., Райс Э. 22 закона бренда / Лора и Эл Райс; Пер. с англ. Ю.Г. Кирьяка. — М.: ООО «Издательство АСТ», 2004. — 149 с.
2. Шульгіна, Л.М., Лео, М. В. Брендінг: теорія та практика (на прикладі об'єктів комерційної нерухомості): монографія / Л. М. Шульгіна, М. В. Лео; Нац. техн. ун-т України «КПІ», Київ. нац. торг.-екон. ун-т, Європейський ун-т. — Київ-Тернопіль: Астон, 2011. — 266 с.
3. Крылов А. В. Бренд и общество — разделение ценностей // Энциклопедия маркетинга / А. В. Крылов [Электронный ресурс] Режим доступа — http://www.marketing.spb.ru/lib-comm/brand/brand_differ.htm (Дата обращения 15.11.16).
4. TOP 100 Ukrainian Brands / Агентство MPP Consulting [Электронный ресурс] Режим доступа — <http://www.mppconsulting.com.ua/ukrbrand/ukrbrand2015.pdf> (Дата обращения 20.12.16).
5. Герасименко В. В., Очковская М. С. Бренд-менеджмент / В. В. Герасименко, М. С. Очковская. — М.: Экономический факультет МГУ имени М. В. Ломоносова, 2016. — 100 с.
6. Саатчи М. Дерзкая простота мысли / М. Саатчи. Пер. с англ. Е. Луцкая. — М.: Издательство «МИФ», 2013. — 128 с.
7. Брендінгове агенство Fedoriv [Электронный ресурс] Режим доступа — <http://ru.fedoriv.com>
8. Федоров А. Стратегия — это все то, что делаете вы, и чего не делают другие / А. Федоров // Marketing Media Review [Электронный ресурс] Режим доступа — <http://mmr.ua/show/andrej-fedorov-fedorivcom-strategija-eto-vse-to-chto-delaete-vy-i-chego-ne-delaют-dругие/37660> (Дата обращения 16.11.16).
9. Мороз О. В. Теорія сучасного брендінгу: [монографія] / О. В. Мороз, О. В. Пашенко. — Вінниця: УНІВЕР-СУМ, 2003. — 104 с.

Кириленко Катерина Вікторівна

магістрант

Харківський національний університет міського господарства ім. О.М. Бекетова

Кириленко Екатерина Викторовна

магистрант

Харьковский национальный университет городского хозяйства им. А.Н. Бекетова

Kyrylenko K. V.

Master's degree student

O.M. Beketov National University of Urban Economy in Kharkiv

Погасій Сергій Олександрович

кандидат технічних наук, доцент,

доцент кафедри туризму і готельного господарства

Харківський національний університет міського господарства ім. О.М. Бекетова

Погасий Сергей Александрович

кандидат технических наук, доцент,

доцент кафедры туризма и гостиничного хозяйства

Харьковский национальный университет городского хозяйства им. А.Н. Бекетова

Pogasiy S. O.

candidate of technical sciences, associate professor,

associate professor of Department of Tourism and Hotel Economy

O.M. Beketov National University of Urban Economy in Kharkiv

НЕОБХІДНІСТЬ СТРАТЕГІЧНОГО РОЗВИТКУ РЕКРЕАЦІЙНИХ ЗОН НАВКОЛО ВЕЛИКИХ МІСТ

НЕОБХОДИМОСТЬ СТРАТЕГИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕКРЕАЦИОННЫХ ЗОН ВОКРУГ БОЛЬШИХ ГОРОДОВ

NECESSITY OF STRATEGIC DEVELOPMENT OF RECREATION AREAS AROUND CITIES

Анотація. Розглянута необхідність стратегічного розвитку рекреаційних зон навколо великих міст. Визначена роль територіальної громади для розвитку рекреації. Запропоновані основні види туризму для стратегічного розвитку таких рекреаційних зон.

Ключові слова: стратегічний розвиток рекреаційних зон, територіальна громада, рекреація, соціально-економічне значення приміських зон.

Аннотация. Рассмотрена необходимость стратегического развития рекреационных зон вокруг больших городов. Определена роль территориальной громады для развития рекреации. Предложены основные виды туризма для стратегического развития таких рекреационных зон.

Ключевые слова: стратегическое развитие рекреационных зон, территориальная громада, рекреация, социально-экономическое значение пригородных зон.

Summary. Necessity of strategic development of recreation areas around cities was examined. The role of territorial community for recreation development was determined. Different types of tourism for strategic development of such recreation areas were suggested.

Key words: strategic development of recreation areas, territorial community, recreation, socioeconomic importance of suburban zone.

Постановка проблеми. Сучасне життя мешканців великих міст неможливо уявити без періодичного відпочинку, що обумовлено необхідністю відновлення фізичних і духовних сил, які неминуче втрачаються в наслідок інтенсивної праці і впливу особливостей життя у великому місті. Подорожі на курорти України та інших країн вирішують дане завдання. Однак, враховуючи сучасні тенденції в економіці країни, слід зазначити, що для більшості населення такі подорожі стають лише потенційно можливими або зовсім неможливими з економічних міркувань.

Тому організація короткострокового відпочинку в приміських зонах великих міст набуває надзвичайної актуальності.

Разом з тим використання рекреаційних ресурсів навколо великих міст в Україні стримується недостатнім рівнем розвитку інфраструктури, малим обсягом пропозицій з надання туристських послуг та низькою якістю туристського сервісу в приміських зонах.

Реформування державного управління країною передбачає створення територіальних громад і передачі їм повноважень з самоврядування закріпленими територіями. Такі територіальні громади можуть мати декілька джерел фінансування своєї життєдіяльності, одним з яких є доходи від реалізації продукції та послуг, що виробляються на території громади. У багатьох випадках для територіальних громад, які знаходяться навколо великих міст, розвиток туристських послуг, пов'язаних з рекреацією є майже єдиним видом діяльності, який може приносити суттєвий дохід. Розвиток таких видів діяльності потребує перш за все стратегічного планування і розробки концепції розвитку територіальних громад, які мають рекреаційні ресурси. Однак при виконанні подібних робіт виникають певні проблеми теоретичного та практичного характеру.

Питання стратегічного розвитку посідає важливе місце у сьогоднішній. Проте положення відносно стратегічного розвитку підприємств набули достатньої теоретичної та практичної розробки на відміну від територій. Теорія стосується в більшій мірі організації роботи підприємства, визначення його стратегічних цілей, розробки альтернативних варіантів стратегій. Стратегічний розвиток територій має багато особливостей, що зумовлено складністю територіальної організації.

Літературний огляд. Стратегічний розвиток та стратегія знайшли своє відображення в роботах зарубіжних та вітчизняних авторів: І. Ансоффа, П. Друкера, Г. Мінцберга, М. Портера, А. Томпсона та А. Стрикленда, В. А. Вінокурова, З. Є. Шершньової, О. С. Віханського, В. Г. Герасимчука, В. Л. Диканя. Ці автори розглядають підходи до визначення та форму-

лювання стратегії розвитку підприємства, зазначають принципи, етапи створення стратегій, проте стратегічному розвитку територій приділяється менше уваги.

Постановка завдання. Мета статті полягає у визначенні необхідності стратегічного розвитку рекреаційних зон навколо великих міст в Україні в сучасних умовах.

Виклад основного матеріалу. У зв'язку з проведенням реорганізації реформи державного управління повноваження й здійснення управлінських дій передаються територіальним громадам та їх об'єднанням. Про це наголошує ст. 6 Закону України «Про місцеве самоврядування в Україні»: «Первинним суб'єктом місцевого самоврядування, основним носієм його функцій і повноважень є територіальна громада села, селища, міста» [1].

Територіальні громади мають декілька джерел фінансування: державний бюджет, іноземні інвестиції, доходи від діяльності самої громади та ін. На початковій стадії становлення територіальних громад найбільш суттєвим джерелом фінансування є кошти, що виділяються з державного бюджету. Територіальні громади отримують фінансові кошти з державного бюджету та мають право самостійно їх розподіляти, тобто, при наявності значних рекреаційних ресурсів, є можливість для розвитку діяльності з надання туристських послуг з метою відпочинку мешканців міст. Про це свідчить ст. 10 Закону України «Про добровільне об'єднання територіальних громад»: «Держава здійснює фінансову підтримку добровільного об'єднання територіальних громад сіл, селищ, міст шляхом надання об'єднаній територіальній громаді коштів у вигляді субвенцій на формування відповідної інфраструктури згідно з планом соціально-економічного розвитку такої територіальної громади у разі, якщо її межі повністю відповідають межах, визначеним перспективним планом формування територій громад Автономної Республіки Крим, області» [2].

Створення умов для відпочинку сприятиме вирішенню багатьох проблем для більшості громад, особливо біля великих міст. Це стосується збільшення кількості робочих місць, поповнення місцевого бюджету, надходження інвестицій, розвитку інфраструктури.

Рекреаційна сфера має бути окреслена як одна з пріоритетних на всіх рівнях управління територіальним розвитком. Вона може стати джерелом надходжень до місцевого бюджету, поштовхом розвитку матеріальної та нематеріальної інфраструктури, прийомом певних зрушень в економіці. Рекреаційний фактор прискорить становлення інших галузей господарства та розширить сферу докладання праці. Рекреаційна діяльність відіграє велику роль у поліпшенні

умов життєдіяльності людей та в задоволенні духовних та культурних потреб. Рекреація суттєво впливає на структуру грошових потоків, які включають в себе доходи та витрати, а також стимулює притік валюти. Для ефективної діяльності у сфері рекреаційного природокористування є наявність рекреаційних ресурсів, проте дуже важливими є інституційні перетворення, впровадження ринкових механізмів функціонування. Рекреаційна діяльність стає вагомим стимулом регіонального розвитку в наш час. Ефективність використання туристсько-рекреаційного потенціалу навколо великих міст залежить від раціонального поєднання самоуправління господарських структур з управлінською діяльністю на регіональному та державному рівнях.

Формування стратегічного розвитку рекреаційних зон навколо великих міст є актуальною проблемою через необхідність оздоровлення та відновлення сил населення, також це основа для взаємодії органів влади та громадськості стосовно створення сприятливих умов використання природно-рекреаційних ресурсів і їхнього потенціалу. Більш того, попит на рекреацію та туризм щороку зростає. Це пов'язано з великою зайнятістю населення, оскільки люди все більше і більше часу проводять на роботі. Можливості для відпочинку бракує. Виникає потреба в короткостроковій рекреації, туризмі та в активних видах відпочинку недалеко від своєї домівки. Вихідні дні можуть бути присвячені саме таким заняттям, що надасть змогу відволіктися від важких трудових буднів, насолодитися природою, приділити увагу сім'ї або відпочити з друзями, швидко відновити і покращити працездатність. Зовсім непотрібно їхати кудись далеко, адже є шанс відпочити поруч з рідним містом, але не відчуваючи міську метушню та не витрачаючи багато коштів.

На жаль, у наш час існує проблема стратегічного розвитку рекреаційних зон. Чомусь не приділяється належна увага його важливості та необхідності. Стратегічний розвиток рекреаційних зон залишається осторонь, проте це може бути комплексом, програмою дій, що поєднують в собі плани, відповідні заходи щодо їх реалізації, ефективне та раціональне використання ресурсів. Вдалий стратегічний розвиток рекреаційної зони здатний поліпшити умови життєдіяльності людей, стати основою для задоволення духовних, культурних та матеріальних потреб. Його запорукою повинна стати державна підтримка, оскільки такий розвиток сприяє економічному піднесенню регіону та країни в цілому.

Стратегії розвитку територій охоплюють заходи, що взаємопов'язують загальнонаціональні пріоритети, положення генеральних схем планування відповідних територій, прогнози та програми розвитку

окремих галузей господарства країни, міжрегіональні інтереси тощо з власними пріоритетами розвитку конкретної території[3].

Стратегічний розвиток рекреаційних зон надасть поштовх до становлення рекреації та туризму, що, в свою чергу, є одним із пріоритетів соціально-економічного зростання території. Інвестування та фінансування проектів, що направлені на рекреацію та туризм, в подальшому можуть наповнювати державну скарбницю. Стратегічний розвиток також дуже важливий для формування сприятливого підприємницького середовища, забезпечення соціальних потреб населення та підвищення рівня їх життя. Такий розвиток повинен містити визначені та чітко сформовані цілі, підтримувати громадську ініціативу, передбачати реакцію на зміни для використання мінімуму ресурсів та отримання максимального результату, окреслити конкретний порядок дій та забезпечувати ресурсами.

Вдалий стратегічний розвиток можливий за допомогою успішно сформованої та розробленої стратегії.

М. Портер надає таке визначення стратегії: «Спосіб реакції на зовнішні можливості й загрози, внутрішні сильні і слабкі сторони» [4].

Стратегії та щорічні програми місцевого розвитку спрямовані на формування сприятливого середовища для розвитку підприємницького сектору, залучення інвестицій, забезпечення соціальних потреб населення, підвищення рівня його життя[5].

Стратегія розвитку рекреаційної зони повинна враховувати умови зовнішнього середовища та вірогідний характер їх змін, також важливо сформулювати глобальну мету та пов'язані з нею цілі, визначити ресурси, які необхідні для їх досягнення та ефективне використання останніх.

Стратегічний розвиток рекреаційних зон сприятиме становленню декількох видів туризму. Це стосується зеленого туризму, який може стати найбільш пріоритетним напрямом розвитку туристсько-рекреаційної діяльності, сільського туризму та інших видів активного відпочинку. Мисливський та рибальський види туризму можливо поєднати з названими видами туризму, оскільки для них в багатьох місцевостях є також значний природний потенціал; збирання грибів, ягід та лікарських рослин — це дієві заходи для розвитку рекреаційної зони. Слід також приділяти увагу турам вихідного дня, які надають можливість людині на два три дні змінити звичайне міське середовище, побути в приміській зоні і отримати можливості для повноцінного відпочинку, так як періодичний короткостроковий відпочинок декілька разів є більш ефективним ніж один великий на протязі року.

Для розвитку рекреаційних зон навколо великих міст слід подбати про удосконалення транспортної

інфраструктури, розроблення схеми руху транспорту, враховуючи розміщення туристських об'єктів. Слід також подбати про покращення якості послуг в існуючих готелях за допомогою стандартів; приділити увагу громадському харчуванню шляхом відкриття ресторанів з унікальним меню для гостей та ресторанів місцевої кухні, кав'ярень та інших закладів. Привабливості таким територіям надасть відкриття центрів розваг, що будуть орієнтовані на туристський та рекреаційний потоки. Слід також приділити увагу створенню єдиної відповідальної служби, яка б контролювала все, що пов'язано з туристсько-рекреаційною галузю, та служби інформування рекреантів з будь-яких питань (природні перешкоди, небезпечні ділянки на маршруті, рекомендована поведінка на маршруті, дані щодо історико-культурних пам'яток та об'єктів культурного обслуговування та інше). Дуже велику роль відіграє безпека перебування у рекреаційній зоні, тому слід створювати спеціальні інструкції та засоби безпеки, служби супроводу та можливість звернення до правоохоронних органів.

Важлива роль в стратегії розвитку рекреаційних зон належить сучасним інформаційним технологіям. Залучення нових інформаційних технологій для розвитку рекреаційних зон навколо великих міст — це передумова створення нових місць рекреаційного призначення, існування та реалізації туристського продукту. Його розробка, створення та продаж відбувається в вигляді інформації, яка повинна бути об'єктивною, повною, оперативною, з можливістю інтерактивного замовлення і оплатою послуг. Сучасна інформаційна мережа дозволяє зробити роботу суб'єктів туристської та рекреаційної діяльності автоматизованою, проводити аналіз, планування та моніторинг за здійснюваною роботою, проводити рекламу рекреаційних можливостей. Уся довідкова та рекламна інформація має бути представлена на серверах та сайтах в мережі Інтернет, вона повинна постійно поновлюватися та містити дані про організації, що надають послуги, а також дані про всі види туристських послуг, різноманітних турів, історичні та культурні об'єкти з зазначенням можливості їхнього відвідання; надання інформації щодо засобів розміщення, розваг, транспортно-сполучення.

Стратегічний розвиток рекреаційних зон виступатиме основою для створення умов щодо реалізації інвестиційних проектів, підвищення ефективності використання природно-рекреаційних ресурсів та об'єк-

тів історико-культурного значення. Слід виявляти ті території, які можуть бути придатні для внутрішнього туризму, визначати землі історико-культурного призначення, цінні джерела мінеральних вод, озера, ландшафти, інші важливі природні багатства та об'єкти, встановлювати та забезпечувати необхідні режими їхнього використання. Також потрібно збільшувати систему приміських природоохоронних територій, що будуть виконувати роль «легенів» міста та короткочасного відпочинку. Необхідно дотримуватися раціонального використання природно-ландшафтних комплексів приміських територій та дбати про їхнє збереження й відтворення. Ефективне використання існуючого рекреаційного та туристського потенціалу призведе до значного зростання його ролі в соціально-економічному житті регіону, що також забезпечить патріотичне виховання молоді.

Висновки. Таким чином, стратегічний розвиток рекреаційної зони навколо великих міст має поєднувати в собі багато аспектів та заходів щодо її реалізації. Перш за все потрібно оцінити природні ресурси для використання у туристсько-рекреаційній діяльності, зрозуміти стійкість території до рекреаційних навантажень, оцінити інфраструктуру, визначити потужність підприємств транспорту, побутового обслуговування, розважальних об'єктів і заходів. Важливим напрямом діяльності є створення інвестиційної привабливості. Для досягнення поставлених цілей потрібно вжити заходи щодо розробки оперативного моніторингу та контролю здійснюваних дій.

Стратегічний розвиток рекреаційних зон навколо великих міст матиме позитивний вплив на території, їхнє соціально-економічне становище, покращить інфраструктуру, надасть змогу працевлаштуватися місцевому населенню, наповнить скарбницю державних бюджетів, стане засобом розвитку державно-приватного партнерства, розширить зв'язок та співпрацю з установами, що організують активний відпочинок. Він також розкриє нові можливості для розробки проєктів, які сприятимуть задоволенню різноманітних потреб відпочиваючих.

Отже, стратегічний розвиток рекреаційних зон навколо великих міст є вкрай необхідним для соціально-економічного піднесення певної території. Він забезпечить ефективне використання рекреаційних ресурсів подолання проблем, які виникають у результаті рекреаційної діяльності, та своєчасну реакцію на зміни навколишнього середовища.

Література

1. Про місцеве самоврядування в Україні: Закон України від 21 травня 1997 р. № 280/97–ВР [Електронний ресурс]. – Режим доступу: – <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/280/97-%D0%B2%D1%80>
2. Про добровільне об'єднання територіальних громад: Закон України від 5 лютого 2015 р. № 157-VIII [Електронний ресурс]. – Режим доступу: – <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/157-19>
3. Розроблення та впровадження стратегічного плану розвитку регіону: практичний посібник / [Б. Боврон, А. Вігода, Г. Девідсон, В. Мамонова, І. Федів, І. Санжаровський]; за заг. ред. І. Санжаровського – К.: Вид-во К.І.С., 2008. – 214 с.
4. Портер М. Конкурентная стратегия: Методика анализа отраслей и конкурентов: пер. с англ. / М. Портер. – М.: Альбина Бизнес Бук, 2006. – 454 с.
5. Берданова О. Стратегічне планування місцевого розвитку: практичний посібник / О. Берданова, В. Вакуленко; Швейцарсько-український проект «Підтримка децентралізації в Україні – DESPRO. – К.: ТОВ «Софія-А». – 2012. – 88 с.

Котковець Віталій Анатолійович

студент

Київський національний університет технологій та дизайну

Котковець Віталій Анатольевич

студент

Киевский национальный университет технологий и дизайна

Kotkovets V.

student

Kyiv National University of Technologies and Design

КЛАСИФІКАЦІЯ ЗАГРОЗ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНІЙ БЕЗПЕЦІ ПІДПРИЄМСТВА

КЛАССИФИКАЦИЯ УГРОЗ ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

CLASSIFICATION OF FINANCIAL AND ECONOMIC THREATS FOR SECURITY OF ENTERPRISES

Анотація. Досліджено та систематизовано основні загрози фінансово-економічній безпеці підприємств та зроблено висновок, що управління фінансово-економічною безпекою повинно здійснюватися на засадах системного підходу.

Ключові слова: фінансово-економічна безпека підприємства, складові фінансово-економічної безпеки, система управління фінансово-економічною безпекою.

Аннотация. Исследованы и систематизированы основные угрозы финансово-экономической безопасности предприятия и сделан вывод, что управление финансово-экономической безопасностью должно осуществляться на основе системного подхода.

Ключевые слова: финансово-экономическая безопасность предприятия, составляющие финансово-экономической безопасности, система управления финансово-экономической безопасностью.

Abstract. Researched and systematized major threats of financial and economic security of enterprises and concluded that the management of financial and economic security must be based on a systematic approach.

Key words: financial and economic security, elements of financial and economic security, system management of financial and economic security.

Розробка дієвої системи управління фінансово-економічною безпекою підприємства на сучасному етапі розвитку ринкової економіки є важливим завданням, що потребує першочергового вирішення. Дана проблема особливо актуалізувалася в умовах політичної та економічної нестабільності в Україні, трансформаційних процесів в усіх сферах. Питання забезпечення економічної безпеки підприємства розглядаються в багатьох наукових працях сучасних вітчизняних і зарубіжних вчених. Огляд наукових праць, оприлюднених протягом останніх років, показав, що проблеми економічної безпеки належать до кола інтересів не тільки економістів, юристів, технологів, а й соціологів, психологів, філософів.

Теоретичні основи розробки засад управління фінансово-економічною безпекою (ФЕБ) підприємства відображено в наукових працях вітчизняних та зарубіжних авторів, серед яких: Т. Васильців, О. Барановський, І. Бланк, К. Горячева, Т. Гладченко, О. Грунін, М. Єрмошенко, Р. Кириченко, Т. Клебанова, Г. Клейнер, Г. Козаченко, А. Ляшенко, А. Могильний, Є. Олейников, В. Ортинський, Р. Руденський, В. Тамбовцев, А. Шеремет, В. Шлемко, В. Шликов та ін. Однак, залишаються дискусійними питання вибору методів та розроблення загального механізму управління ФЕБ. Однак єдиної методологічної бази визначення результативності методів управління фінансово-економічною безпекою підприємства до цих

пiр не вироблено. До недолiкiв iснуючих методик [1, 2], необхідно вiднести те, що вони унеможливають всебiчний аналіз всiх аспектів процесу управління фiнансово-економічною безпекою підприємства, дають можливість здiйснити лише ретроспективну оцiнку, або ж є досить складними для практичного використання на сучасних підприємствах.

Вивчення теоретичних аспектів проблеми забезпечення ФЕБ підприємства дозволяє констатувати плюралiзм поглядів на дане явище. Під фiнансово-економічною безпекою одні автори розуміють поєднання економічних, правових та інших умов, що забезпечують стале функціонування і розвиток підприємства, інші — захищеність від негативного впливу дестабілізуючих факторів з метою реалізації цілей статутної діяльності і комерційних інтересів суб'єктів господарювання. Слід вiдзначити, що бiльшiсть дослідників розглядають фiнансово-економічну безпеку як бажаний стан підприємства — результат, а не процес [3].

Результати опитування керівників підприємств дозволяють стверджувати, що ніхто повною мірою не задоволений рівнем ФЕБ свого підприємства. До неї постійно висувуються нові вимоги, а, значить, констатуються і нові загрози, які раніше, імовірно також мали місце, але їх не вважали за потрібне враховувати. Тому до ФЕБ підприємства некоректно ставитися як до статичного явища. Керівництво підприємства починає відчувати необхідність у розробці нової концепції безпеки або вдосконаленні існуючої за умови досягнення бажаного рівня або в міру зміни стратегічних цілей розвитку [4].

Як показало експертне опитування фахівців, для будь-якого підприємства важливою умовою його успішного функціонування є збереження своєї цілісності, а також цілісності окремих елементів (складових) — персоналу, інформації, матеріальних та нематеріальних активів, фінансів, клієнтів, а також перспектив розвитку. З огляду на це, загрози фiнансово-економічній безпеці підприємства в праці [4] класифікують таким чином: системні ризики (для цілісності підприємства як системи) — фiнансова неспроможність, некомпетентний менеджмент або втрата репутації (що разом призводить до втрати фiнансової стійкості та платоспроможності); кадрові ризики — плінність висококваліфікованих кадрів; інформаційні ризики — витік стратегічно важливих відомостей, які належать до інформації обмеженого доступу; майнові ризики — фізична втрата (знищення або втрата) та псування матеріальних активів; ліквідація нематеріальних активів (наприклад, відкликання

ліцензії, не продовження сертифікату та ін.); фiнансові ризики — знецінення активів внаслідок інфляції, здороження кредитних ресурсів, зміна податкової політики та інші; комерційні ризики — зменшення кількості споживачів, їх неплатоспроможність; ринкові ризики, які загрожують перспективам розвитку — несприятлива ринкова кон'юнктура.

За таких умов, успішний розвиток та функціонування будь-якого суб'єкта підприємницької діяльності значною мірою залежить від надійної, якісної та ґрунтовної системи управління, особливо системи фiнансового менеджменту, що відображає рівень фiнансово-економічної безпеки підприємства. Всі управлінські рішення у сфері забезпечення захисту фiнансових інтересів підприємства від зовнішніх і внутрішніх загроз найтіснішим чином взаємопов'язані та здiйснюють прямий або опосередкований вплив на результати його фiнансової діяльності.

Формування системи фiнансової безпеки підприємства, метою якої є захист його фiнансових інтересів в процесі розвитку, потребує комплексного підходу та обумовлює необхідність її виділення в самостійний об'єкт управління в загальній системі фiнансового менеджменту.

В системі фiнансового менеджменту доцільно виокремити підсистему управління ФЕБ підприємства, основними цільовими орієнтирами якої є: (1) забезпечення стратегічного розвитку підприємства та досягнення необхідного рівня основних цільових показників ліквідності та фiнансової незалежності; (2) нейтралізація негативного впливу кризових явищ в економіці, навмисних дій конкурентів та інших «недружніх» структур; (3) формування системи обліку фiнансових потоків і підвищення ефективності системи контролю, адекватних зовнішнім та внутрішнім умовам функціонування підприємства; (4) залучення і використання кредитних ресурсів за оптимальною вартістю; контроль прийнятного рівня боргового навантаження; (5) запобігання випадкам умисних дій персоналу у відносинах з контрагентами, а також іншим фiнансовим порушенням, які призводять до погіршення фiнансового стану підприємства; (6) розробка та впровадження системи постійного моніторингу фiнансового стану підприємства з метою раннього діагностування кризових явищ та ознак банкрутства.

Реалізація програмних заходів за переліченими напрямками є основою створення необхідного запасу стійкості фiнансової системи підприємства, запорукою його фiнансової стійкості та перспектив розвитку в довгостроковому періоді.

Література

1. Економічна енциклопедія. В 3 т. Т. 2 / За ред. С. В. Мочерного. — К.: Видавничий центр «Академія», 2001. — 848 с.
2. Андреева Т. Є. Аналіз економічної безпеки діяльності підприємства як економічної категорії / Т. Є. Андреева, Т. Е. Петровська, І. Г. Грицькова // Коммунальное хозяйство городов: научно-технический сборник. — 2009. — № 87. — С. 219–224.
3. Кириллов Н. П. Безопасность предпринимательской деятельности в современной России. — М.: Элит, 2008. 408 с.
4. Гадышев В. А. Классификация угроз экономической безопасности предприятия / В. А. Гадышев, О. Г. Поскочина // Электронный ресурс: <http://vestnik.igps.ru/wp-content/uploads/V32/6.pdf>

Криклій Олена Анатоліївна

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування
Сумський державний університет*

Криклий Елена Анатольевна

*кандидат экономических наук,
доцент кафедры финансов, банковского дела и страхования
Сумской государственной университет*

Krikley E.

*PhD, docent
Sumy State University*

Середа Василь Сергійович

*студент кафедри фінансів, банківської справи та страхування
Сумський державний університет*

Середа Василий Сергеевич

*студент кафедры финансов, банковского дела и страхования
Сумской государственной университет*

Sereda V.

*student
Sumy State University*

**МЕТОДОЛОГІЧНІ ПІДХОДИ ДО УПРАВЛІННЯ
КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ БАНКІВСЬКИХ ПРОДУКТІВ
МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К УПРАВЛЕНИЮ
КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬЮ БАНКОВСКИХ ПРОДУКТОВ
METHODOLOGICAL APPROACHES TO MANAGEMENT OF
COMPETITIVENESS OF BANKING PRODUCTS**

Анотація. Досліджено основні підходи сутності поняття «конкурентоспроможність банківського продукту» та основні положення формування системи управління конкурентоспроможністю банківських продуктів.

Ключові слова: банківський продукт, конкурентоспроможність банківського продукту, управління конкурентоспроможності банківського продукту.

Аннотация. Исследованы основные подходы к сущности понятия «конкурентоспособность банковского продукта» и основные положения формирования системы управления конкурентоспособностью банковских продуктов.

Ключевые слова: банковский продукт, конкурентоспособность банковского продукта, управления конкурентоспособности банковского продукта.

Summary. The basic approaches to essence of concept «competitiveness of the banking product» and the basic provisions of formation of the system of management of competitiveness of banking products.

Key words: banking product, banking product competitiveness, management competitiveness of banking product.



Рисунок 1. Основні положення формування системи управління конкурентоспроможністю банківських продуктів [складено автором на основі 3–4]

В умовах кризових явищ для забезпечення необхідного рівня операційної ефективності банків особливого значення набуває вдосконалення системи забезпечення конкурентоспроможності банківського продукту. Незважаючи на значні напруження у цій сфері, сучасна економічна наука не сформувала єдиного підходу як до трактування понять «банківський продукт», «конкурентоспро-

можність банківського продукту», так і до системи управління нею.

Узагальнивши наявні підходи та концепції, що стосуються сутності поняття «банківський продукт», пропонуємо визначити його з точки зору об'єкта конкурентної боротьби як фактор, що чинить безсумнівний вплив на рівень конкурентоспроможності банку, і являє собою сукупність якісних та вартісних

характеристик, що задовольняють певні економічні та неекономічні потреби клієнта та користуються внаслідок цього стійким попитом.

Виходячи з загальних положень теорії управління, управління конкурентоспроможністю банківського продукту — це комплекс методів, заходів та інструментів, що формують управлінські важелі та використовуються суб'єктами управління з метою забезпечення цільового рівня конкурентоспроможності банківського продукту у невизначеному середовищі.

Серед науковців відсутнє єдина думка щодо оптимальної моделі структури системи управління конкурентоспроможності банківських продуктів, що зумовлено різними підходами до розуміння таких понять, як «конкурентоспроможність банківського продукту» та «конкурентоспроможність банку».

Основними завданнями суб'єктів управління конкурентоспроможністю банківських продуктів є фор-

мування взаємопов'язаних та взаємодіючих між собою управлінських важелів, що діють на підвищення конкурентоспроможності кожного окремого банківського продукту та враховують потреби всіх споживачів.

Виходячи з вище наведеного, концептуальні засади формування системи управління конкурентоспроможністю банківських продуктів наведені на рисунку 1.

Метою системи управління є отримання певних переваг банківським продуктом шляхом задоволення як економічних, так і неекономічних потреб споживачів.

Отже, нами було вивчено поняття «банківський продукт», «конкурентоспроможність банківського продукту», досліджено та сформовано основні положення системи управління конкурентоспроможності банківських продуктів. Це дає нам потужну інформаційну базу для подальшої апробації системи на комерційних банках.

Література

1. Фатхутдинов Р. А. Конкурентоспособность: экономика, стратегия, управление: учебное пособие [Текст] / Р. А. Фатхутдинов. — М.: ИНФРА-М, 2000. — 312 с.
2. Трубилин А. Конкурентоспособность — главный фактор эффективного производства [Текст] / А. Трубилин // АПК: экономика, управление. — 2002. — № 12. — С. 39–46.
3. Фатхутдинов Р. А. Конкурентоспособность: экономика, стратегия, управление: учебное пособие [Текст] / Р. А. Фатхутдинов. — М.: ИНФРА-М, 2000. — 312 с.
4. 7. 39. Заруба Ю. О. Конкурентоспроможність комерційного банку / [Текст] Ю. О. Заруба // Фінанси України. — 2001. — № 2. — С. 119–124.
5. Мищенко Л. Я. Оценка конкурентоспособности национальной экономики: теоретические и методические аспекты [Текст] / Л. Я. Мищенко, А. И. Хомутова // Научный журнал Кубанского государственного аграрного университета — 2006. — № 20 (04) [Электронный ресурс] — Режим доступа: <http://ej.kubagro.ru/2006/04/02/>

Левченко Ю. Г.

кандидат економічних наук, доцент

Національний університет харчових технологій

Левченко Ю. Г.

кандидат экономических наук, доцент

Национальный университет пищевых технологий

Levchenko J. G.

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor

National University of Food Technologies

Москаленко А. В.

студент

Національний університет харчових технологій

Москаленко А. В.

студент

Национальный университет пищевых технологий

Moskalenko A. V.

student

National University of Food Technologies

КОНКУРЕНТНІ ПЕРЕВАГИ УПРАВЛІНСЬКОГО ПЕРСОНАЛУ, ЯК ФАКТОР УДОСКОНАЛЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

КОНКУРЕНТНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА УПРАВЛЕНЧЕСКОГО ПЕРСОНАЛА, КАК ФАКТОР СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

COMPETITIVE ADVANTAGES MANAGEMENT PERSONNEL AS A FACTOR IN THE IMPROVEMENT OF THE COMPANY

Анотація. Стаття присвячена професійному розвитку персоналу як важливий напрям удосконалення придбаних конкурентних переваг. Неперервний професійний розвиток розглядається як довгострокові інвестиції в конкурентоспроможність персоналу підприємства.

Прег'явлення нових вимог до управлінського персоналу, і збільшення їх кількості свідчить про те, що останнім часом виникає потреба в професіоналах-управлінців, які мають високий рівень розвитку професійних і особистісних якостей.

Ключові слова: конкурентоспроможність, управлінський персонал, професійний розвиток, конкурентні переваги, компетенція.

Аннотация. Статья посвящена профессиональному развитию персонала как важное направление совершенствования приобретенных конкурентных преимуществ. Непрерывный профессиональный рост рассматривается как долгосрочные инвестиции в конкурентоспособность персонала предприятия.

Прег'явление новых требований к управленческому персоналу, и увеличение их количества свидетельствует о том, что в последнее время возникает потребность в профессионалах-управленцев, которые имеют высокий уровень развития профессиональных и личностных качеств.

Ключевые слова: конкурентоспособность, управленческий персонал, профессиональноеразвитие, конкурентные-преимущества, компетенция.

Summary. The article is devoted to professional development as an important area of improvement acquired competitive advantage. Continuous professional development is seen as long-term investments in competitiveness personnel.

Presentation of new requirements for management, and increase their number indicates that recently there is a need for professional managers who have a high level of professional and personal qualities.

Key words: competitiveness, management, professionaldevelopment, competitiveadvantage, competence.

Постановка проблеми у загальному вигляді

Вданий час для того, щоб компаніям успішно конкурувати в ринковому середовищі, адаптуватися до постійно змінюваних умов ринкової кон'юнктури, мати переваги в швидкості і гнучкості надання своїх послуг необхідно шукати нові джерела підвищення прибутку. Основним з таких джерел можна з упевненістю назвати використання людського капіталу, кадрового резерву компаній.

Кадри є головним чинником конкурентоспроможності, економічного зростання та ефективності підприємства, галузі і регіону в цілому, тому використання персоналу є одним з найважливіших чинників в діяльності підприємства, у міру розвитку конкурентних переваг багато в чому визначається роллю працівника, його здібностями, знаннями і кваліфікацій. Питання використання кадрів є одними з найважливіших в діяльності підприємства, оскільки розвиток конкурентних переваг багато в чому визначається роллю працівника, його здібностями, рівнем знань і кваліфікації.

Аналіз останніх досліджень

Проблеми конкурентоспроможності персоналу постійно в центрі уваги вітчизняних і закордонних учених-економістів.

Аспекти конкурентоспроможності персоналу на ринку праці досліджувалися в працях Я. Базилюк, Д. Богині, Н. Глевацкой, О. Грішнова, Н. Дудіна, Г. Крисина, Е. Лібанової, Л. Лісогор, М. Семікіної, Е. Славгородській, Г. Фатхутдінова, Т. Хлопова, А. Цимбала, С. Цимбалюк, В. Шаповал та інших.

Питанням управління розвитком персоналу (в т.ч. управлінського), є досить новою проблематикою вітчизняної науки присвячені роботи: Л. Байерса, Д. Бодді, Н. Брауна, М. Вальонести, В. Вебера, П. Друкера, Дж. Иванцевич, Дж. Коула, Г. Кунца, Л. Ллойда, М. Педлера, Д. Пірса, Р. Реванс, Д. Саттона, Ф. Соле-Пареллади, Дж. Ханта, а також російських: А.П. Антропова, А.І. Беляєва, Е.В. Галінської, О.І. Зеленова, А.П. Егоршина, А.А. Іващенко, А.Я. Кибанова, А.Н. Леснікова, В.А. Лapidуса, А.С. Ліфшиця, Е. Магури, Д.А. Новікова, В.Д. Орехова, В.С. Паршіной, В.П. Пугачова, С.Д. Резников, С.В. Шекшня, В.В. Щербіні і ін.

Більшість з них розглядають навчання і розвиток персоналу з точки зору підприємства та його інтересів, не розглядаючи принципову множинність суб'єктів розвитку персоналу: сама людина, його референтна група, сім'я, регіон, держава та ін. Крім того, в економічній науці відсутня цілісна теорія розвитку управлінського персоналу, що представляє фундаментальну основу для побудови системи управління персоналом підприємства з урахуванням динаміки розвитку підприємства і впливу на неї вищевказаних суб'єктів розвитку персоналу.

Постановка завдання. Метою статті є поглиблення теоретичних основ щодо розвитку управлінського персоналу як основи формування і реалізації програми його розкриття, застосування і розвитку в системі управління персоналом підприємством з метою підвищення конкурентоспроможності підприємства.

Виклад основного матеріалу. Управлінський персонал як один з факторів істотних конкурентних переваг є найважливішим фактором сталого розвитку підприємства. Наявність певної структури і якісного складу управлінського персоналу гарантує стабільність функціонування підприємства. Професійні знання, досвід, творчі та підприємницькі здібності управлінців забезпечують отримання економічних вигод підприємства у поточний момент і на майбутню перспективу.

Система забезпечення конкурентоспроможності промислового підприємства складається з перегляду традиційного погляду на персонал, його нової класифікації враховуючи мінливість зовнішнього середовища.

Конкурентоспроможність персоналу ми розглядаємо як сукупність джерел конкурентних переваг і самих переваг у персоналу підприємства та здатність персоналу реалізувати власні конкурентні переваги, що задовольняє одночасно потреби суспільства, підприємства і працівника. По-перше, дозволяє забезпечити достатній рівень конкурентоспроможності підприємства для виробництва конкурентоспроможної продукції, по-друге, стає найкращою формою соціального захисту працівника на ринку праці. Саме завдяки наявності конкурентних переваг і можливості їх реалізувати в сучасних ринкових умовах господарювання — персонал забезпечує конкурентоспроможності продукції та підприємства в цілому.

Конкурентна перевага працівника передбачає наявність професійно-кваліфікаційних характеристик, особистісних, психофізіологічних, що забезпечують йому перевагу над іншими конкурентами на цільовому ринку праці. Це означає, що управлінський персонал підприємства, який володіє відмінними споживчими і вартісними характеристиками формує особливу властивість їх носія витримувати конкуренцію на зовнішньому і внутрішньому ринку праці, відповідати вимогам навколишнього середовища, а сам носій стає володарем властивості конкурентоспроможності.

Прояв конкурентних переваг визначається зовнішніми і внутрішніми умовами. Фахівець, який працює в конкурентному середовищі, буде і сам прагнути бути конкурентоспроможними. Однак, в якій мірі він буде конкурентоспроможним у відповідному середовищі визначається цінностями самого фахівця.

Сучасні підходи до розуміння конкурентоспроможності управлінського персоналу [7, с. 18] ґрунтуються

на врахуванні того, що вона є вирішальним фактором, який формує конкурентоспроможність підприємства та товару; а також здатності конкурувати на ринку праці та реалізовувати свій потенціал на конкретному підприємстві.

Дедалі більше значення професійного розвитку для підприємства та розширення потреб у ньому в останні роки призвели до того, що для провідних компаній організація розвитку своїх співробітників стала однією з основних функцій управління персоналом, а його бюджет – найбільшою (після заробітної плати) статтею багатьох компаній. [9, с. 145]

Розвиток – процес закономірної зміни, переходу з одного стану в інший, більш досконалий; перехід від старого якісного стану до нового, від кращого до вищого. Професійний розвиток являє собою процес підготовки співробітника до виконання нових посад, вирішення нових завдань, тобто розвитку нових компетенцій.

Система управління розвитком управлінського персоналу підприємства являє величезну цінність, тому що є якісним станом його управлінського персоналу, оскільки для поточної стадії розвитку підприємства визначає досягнення цілей підприємства. Управлінський персонал є активною частиною системи управління підприємства, рушійною силою його розвитку і вдосконаленням. Він виступає у ролях суб'єкта та об'єкта управління, і суб'єкта саморозвитку. Система управління розвитком управлінського персоналу досить складна, складається з безлічі ланок і елементів.

Розвиток керівника вищої ланки для кожного підприємства є важливим напрямком інвестицій. Пріоритетність інвестицій в розвиток керівництва визначається необхідністю підвищення ділової активності кожного працівника з метою подальшого успішного розвитку підприємства, упровадження нових технологій, зростання продуктивності праці тощо. Тому важливим засобом професійного розвитку керівників

вищої ланки є професійне навчання – процес безпосереднього засвоєння нових професійних навичок або знань працівником підприємства спрямованих на підвищення рівня кваліфікації, необхідного для призначення на певну посаду. На підприємствах необхідно розробляти плани підвищення кваліфікації співробітників, з можливістю відвідування професійних тренінгів та обміну досвідом з урахуванням вимог, що ставляться до функцій управління.

Кожна посада має свій унікальний перелік особистісних якостей. Посада визначається переліком завдань, функцій, операцій, яку виконує співробітник. Можна побачити, що всі посади керівників мають певний і однаковий набір якостей, що відрізняється від набору посад рівня фахівців. Такий набір якостей для керівників називають лідерськими компетенціями.

Компетенція – коло проблем, сфера діяльності, в якій дана людина має знання та досвід; сукупність повноважень, прав і обов'язків посадової особи. [8, с. 31].

Рівень знань в різних областях є одним з основних вимог до професіонала. Такі знання отримуються поетапно, починаючи зі шкільної лави, потім в середньо-спеціальному або вищому закладі, вже потім численні курси підвищення кваліфікації і т.д. Також необхідно пам'ятати, що однією з характеристик сучасного суспільства є швидке старіння інформації, і як наслідок, важливою метою навчання управлінців виступає створення нового знання та інтелектуального капіталу, які могли б бути успішно використані в перспективі.

Особливе місце займають і особистісні якості керівника, які представляють собою індивідуальні особливості мислення, характеру, темпераменту, особливі характеристики мотиваційної сфери особистості, її ціннісних уявлень і практично-ціннісних орієнтацій.

Потреба в розвитку керівника визначається через порівняння знань і вмінь його з майбутніми завданнями і вимогами. При цьому повинен враховувати



Рис. 1. Модель професіоналізму управлінців [1, с. 10]

інтереси і побажання працівників, а також його потенціал. Керівник зацікавлений в пристосуванні своєї кваліфікації до вимог робочого місця, в гарантіях кар'єрного зростання: підвищення особистої мобільності на ринку робочої сили; забезпечення умов самореалізації на робочому місці.

У сучасних умовах необхідний управлінський персонал нового типу. Звідси впливає важливе значення професійної підготовки у вузах, а також у спеціалізованих навчальних закладах з підготовки управлінських кадрів. За оцінкою Р.Г. Фолсона, старіння знань у зв'язку з технічним прогресом складає близько 5% річних. Це значить, що якщо керівник, займаючись своєю діяльністю, не проходить курсів підвищення кваліфікації, то через 10 років він матиме тільки половину тих знань, що необхідні [3, с. 10].

Керівники в наш час стають все більш компетентними в тій сфері діяльності, в якій їм доводиться працювати. Однак високий професіоналізм керівників — це не тільки питання засвоєння відповідних знань, це в певній мірі і підготовка до ролі керівника, що вимагає високої відповідальності до справи. Навчання — це не просто отримання нових знань, знайомство з новими можливостями і новими рішеннями, результатом навчання має стати також здатність і готовність керівників знаходити більш ефективні рішення в своїй повсякденній практиці.

Виділено такі основні види розвитку управлінського персоналу [4, с. 157]:

1) самостійне систематичне навчання, але таке, що здійснюється за індивідуальним планом, затвердженим його безпосереднім керівником. Самоосвіта може здійснюватися як у робочий час, так за його межами;

2) підвищення кваліфікації на виробничо-економічних семінарах і в школах бізнесу. До підвищення кваліфікації відноситься будь-яке навчання, направлене на розвиток знань, умінь і навичок у конкретному виді діяльності, обумовлене постійною зміною змісту праці, вдосконаленням техніки, технології, організації виробництва і посадовими переміщеннями;

3) короткострокове навчання — здійснюється за необхідністю, не рідше одного разу на рік, з метою підвищення ефективності трудової діяльності;

4) тривале періодичне навчання. Управлінський персонал зобов'язаний поглиблювати спеціальні знання за фахом трудової діяльності у навчальних закладах системи підвищення кваліфікації і перепідготовки кадрів;

5) стажування управлінського персоналу проводиться на провідних вітчизняних і зарубіжних підприємствах з метою засвоєння і впровадження кращого високоєфективного досвіду роботи за певним видом спеціальної діяльності;

6) цільова аспірантура і докторантура, що сприятиме вирішенню економічних, психологічних, правових та інших проблем, які стоять перед підприємством;

7) перепідготовка, яка передбачає необхідність нової спеціальної освіти (професії, спеціальності) з метою оперативного забезпечення персоналом нових напрямів науково-технічного і соціального прогресу, а також переміщення кадрів із застарілих сфер діяльності в сучасні [5, с. 79].

Усі ці види підготовки управлінського персоналу передбачають, головним чином, забезпечення їх необхідним комплектом теоретичних і практичних знань, умінь і навичок, нових компетенцій, які сприятимуть підвищенню конкурентоспроможності підприємства загалом.

Навчання керівників повинно враховувати три найважливіші характеристики цієї категорії.

1. Розглядаючи проблему навчання керівників, в першу чергу необхідно враховувати, що мова йде про навчання дорослих людей, які вже отримали освіту (зазвичай технічна або економічна) і які мають великий досвід роботи, у тому числі на керівній посаді. Це, як правило, вже сформовані особистості з певним колом професійних знань, умінь і навичок.

2. Це лідери, тобто люди, які мають високий рівень відповідальності не тільки за власні дії, а й за дії своїх підлеглих, схильні до прийняття самостійних рішень, що мають високий рівень незалежності.

3. Це практики. Керівників відрізняє більшою мірою орієнтація на конкретні результати, на практику, ніж на загальні міркування, принципи і теорії.

4. Це найчастіше досить успішні керівники, які мають чималий життєвий і професійний досвід, тому завдання, що стоїть перед викладачем, складається не в тому, щоб довести недостатню ефективність звичних методів роботи або їх невідповідність новим умовам і завданням розвитку виробництва, а знайти додаткові можливості поліпшення роботи, підвищення її ефективності за рахунок виявлення невикористаних резервів.

Розвиваючи управлінський персонал, необхідно враховувати принципи навчання дорослих людей, для того, щоб найбільш ефективно впливати на дану групу і досягти високих результатів [9, с. 156–157].

Таких принципів чотири:

1. Актуальність. Те, про що говориться під час навчання, повинно мати відношення до професійної або приватного життя слухача.

2. Участь. Ті, що навчаються повинні брати активну участь в навчальному процесі і використовувати нові знання і навички вже в ході навчання.

3. Повторення. Воно допомагає новому матеріалу закріпитися у пам'яті і перетворює набуті навички у звичку.

4. Зворотній зв'язок. Навчаючи потрібно розуміти, наскільки слухачі за своїли та використовують новий матеріал своїй професійній діяльності. Це дозволяє їм скорегувати форми, зміст подання інформації для досягнення високих результатів.

Процес розвитку управлінського персоналу є складним, оскільки система цінностей і пріоритетів створюється у людини в процесі всього його життя, і перебудувати її тільки за допомогою лекцій, тренінгів, курсів практично неможливо.

Великий досвід, накопичений у сфері бізнес-освіти, дозволяє виділити основні вимоги до навчання керівників, виконання яких дозволяє домогтися стабільно високих результатів. Серед них основними є наступні.

Активність. Мінімізація використання в ході навчання лекційної подачі матеріалу і максимально широке використання методів активного навчання, що вимагають високого ступеня активності слухачів у навчальний процес, тобто нові знання слухач отримує не в готовому вигляді від викладача, а в результаті власної активної пізнавальної діяльності. Вони є його особистим відкриттям, продуктом його власних узагальнень і висновків; це дозволяє навіть за той короткий час, який займає навчання, зруйнувати невірні стереотипи і сформувати необхідні установки.

Орієнтація на практичне використання отриманих знань, тісний зв'язок змісту занять з щоденною управлінською практикою. Цій меті служать групові обговорення та завдання, які керівники в ході навчання опрацьовують в малих групах.

Командна робота. Основне завдання керівника створювати сприятливий клімат у колективі з метою досягнення поставлених цілей підприємства, тому оволодіння навичками командної роботи має особливе значення для керівників.

Обмін досвідом. Створення максимально широких можливостей для того, щоб слухачі ділилися один з одним своїми вдалими знахідками, підходами, рішеннями в сфері управлінської діяльності. Це надає їм можливість збагатити свій досвід і переконатися у правильності власних підходів і дій. Те, чого керів-

ники можуть навчити один в одного, обмінюючись знаннями і досвідом, часто не менш важливо, ніж знання, які вони отримують від викладача. Коли слухачам доводиться висловлювати свою думку, переконувати інших, то це, крім усього іншого, актуалізує потребу в більш грамотному оволодінні такими важливими комунікативними навичками і вміннями, як вміння слухати, вміння переконувати, вміння впливати на інших людей, розвиває навички командної роботи і т.п. Крім того, процес обміну досвідом сприяє більш ясному розумінню політики і стратегії підприємства та усвідомлення того вкладу, який керівник вносить у досягнення спільної мети.

Проектна робота. Після проведеного навчання слід провести перевірку засвоєних знань. Слухачі у складі проектної групи в 4–6 осіб, отримують певне завдання, визначене на підставі проведеного аналізу, яку повинні за відведений час (від декількох годин до декількох місяців) опрацювати та надати пропозиції щодо її вирішення.

Висновки

Отже, розвиток управлінського персоналу сприяє набуттю його конкурентних переваг, а також підвищенню конкурентоспроможності підприємства, що є умовою його життєздатності та успішності на ринку.

Розвиток управлінського персоналу має здійснюватися з урахуванням їх вікових, соціально психологічних, національних та інших особливостей. Причому розвиток, навчання має бути безперервним і адаптивним.

Оскільки, підприємства крім технічного оснащення та кваліфікованого персоналу повинна мати керівників, що володіють високим рівнем професіоналізму для успішної діяльності необхідно встановлювати цілі, підходи, способи, методи навчання, що відносяться до кожного рівня управління.

Нові вимоги до управлінського персоналу, і збільшення їх кількості свідчить про те, що останнім часом виникає потреба в професіоналах-управлінців, які мають високий рівень розвитку професійних і особистісних якостей.

Література

1. Герасимов Б. Н., Чумак В. Г., Яковлева Н. Г. Менеджмент персонала: Учебное пособие. — Ростов н/Д: «Феникс», 2003. — 448 с.
2. Греф, Г. Топ-модель управления: материалы конференции «Изменения в ведущих российских компаниях как адаптация к конкуренции в глобальной экономике» / Г. Греф // Прямые инвестиции, 2012. — № 1. — С. 43.
3. Егоршин А. П. Управление персоналом: учебник для вузов / А. П. Егоршин. — 7-е изд., доп. и перераб. — Н. Новгород: НИМБ, 2010. — 1100 с.
4. Дроздова О. П. Об особенностях обучения руководящих работников и специалистов в системе повышения квалификации / О. П. Дроздова, С. В. Кутузов // Актуальные проблемы совершенствования высшей школы: науч. метод. сб. — СПб.: Изд-во СПбУЭФ, 2002. — С. 79–83.
5. Дуракова И. Б. Управление персоналом: отбор и найм. Исследование зарубежного опыта / И. Б. Дуракова. — М.: Центр, 1998. — 416 с.
6. Папонова Н. Е. Значение компетенций персонала в современных условиях / Кадры предприятия. — 2005. — № 11. — С. 31–35.
7. Цимбалюк С. О. Конкурентоспроможність управлінського персоналу підприємств: методологія і методика оцінювання: Автореф. дис. канд. екон. наук (08.06.01) / Київський національний економічний ун-т. — К., 2000. — 18 с.
8. Шабурова А. В. Механизм воспроизводства трудового потенциала и его влияние на конкурентоспособность работника: Автореф. ... дис.к.э.н / ГОУ ВПО «Новосибирский государственный технический университет» МОН РФ. — Новосибирск, 2005. — 20 с.
9. Шекшня С. В. Управление персоналом современной организации: Учебно-практическое пособие. — М.: Бизнес-школа «Интел-синтез», 2000. — 4-е изд., перераб. и доп. — 368 с.

Навроцький Назар Олегович

Студент

Національний технічний університет України

«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»

Навроцкий Назар Олегович

студент

Национальный технический университет Украины

«Киевский политехнический институт имени Игоря Сикорского»

Navrotskyi Nazar

Student

National Technical University of Ukraine

«Igor Sikorsky Kyiv Polytechnic Institute»

ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ

THE INDICIES OF EVALUATION OF EFFECTIVENESS OF ELEMENTS OF THE RESOURCE POTENTIAL OF THE ENTERPRISE

Анотація. У статті розглянуто основні показники, що використовуються для оцінки ефективності використання матеріально-технічної, трудової та фінансової складових ресурсного потенціалу.

Ключові слова: ресурсний потенціал підприємства, методи оцінки ресурсного потенціалу, показники ефективності використання ресурсів підприємства.

Аннотация. В статье рассмотрены основные показатели, используемые для оценки эффективности использования материально-технической, трудовой и финансовой составляющих ресурсного потенциала.

Ключевые слова: ресурсный потенциал предприятия, методы оценки ресурсного потенциала, показатели эффективности использования ресурсов предприятия.

Summary. Theoretical substantiation and practical development of tools for structural reproduction of resource potential. Researched and analyzed methods of evaluating the effectiveness of using resource potential at enterprises. Considers performance indicators and parameters for quality evaluation of components of resource potential of the enterprise.

Key words: resource potential, methods for assessing resource potential, resource efficiency indicators of the company.

Вступ. Сучасні умови господарювання, які ґрунтуються на дії законів ринку, тобто законів попиту і пропозицій та конкурентної боротьби, примушують українські підприємства швидко адаптуватись до змін ринкового середовища та уникати небезпечного ризику. При цьому вони мають забезпечити ефективне використання всіх наявних ресурсів. Господарюючий суб'єкт завжди буде стверджувати, що він досяг високого рівня ефективності використання ресурсного потенціалу, адже має стабільність у функціонуванні, отримує прибуток. Проте отримання позитивного

економічного результату діяльності не завжди вказує на високу ефективність використання ресурсного потенціалу. Досить часто, фірма має змогу покращити свої економічні результати, достатньо лише почати використовувати власні ресурси більш ефективно. Тому актуальним стає питання оцінки ефективності використання матеріально-технічних, трудових, фінансових ресурсів підприємства.

На сьогоднішній день існує безліч методів та способів, що використовуються для оцінки ресурсного потенціалу підприємства. Більшість з них науково

обґрунтовані та описані в економічній науковій літературі. Кожен з них розрізняється глибиною, напрямом дослідження, ступенем узагальнення результуючих показників тощо. В даній статті хотілося б звернути увагу саме на показники ефективності використання основних складових ресурсного

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання дослідження методів оцінки використання ресурсного потенціалу розглядаються у працях вчених, таких як А. В. Артёмова, І. В. Артёмов, Н. С. Краснокутська, І. В. Заблодська, Н. В. Касьянюк, С. В. Касьянюк, Є. В. Лапін, О. І. Олексюк, В. В. Пастухова, Л. Д. Ревуцкий, І. М. Рєпіна, В. В. Россоха, В. Ф. Савченко, та багато інших.

Мета статті. Метою статті є ознайомлення з показниками, що показують ефективність використання фінансової, трудової та матеріально-технічної складових ресурсного потенціалу підприємства.

Результати дослідження. В сучасній економічній літературі існує значна кількість визначень поняття «ресурсний потенціал». В загальному розумінні, ресурсний потенціал підприємства — це сукупність ресурсів, що забезпечують неперервну та ефективну діяльність господарюючого суб'єкта. Тобто, ресурсний потенціал підприємства являє собою сукупність наявних видів ресурсів, пов'язаних між собою, використання яких сприяє досягнення стійкого розвитку підприємства.

Для зручності розділимо ресурсний потенціал на матеріальні (явні) та нематеріальні (неявні) складові (рис. 1).



Рис. 1. Структура ресурсного потенціалу [розробка автора]

Такий поділ ресурсного потенціалу на окремі складові є основою при оцінці ефективності використання ресурсного потенціалу. Оскільки, поділивши ресурсний потенціал на окремі складові, далі можливо поетапно оцінювати ефективність використання кожної з них, потім, на основі отриманих результатів, аналізувати ефективність використання ресурсного потенціалу в цілому.

Більшість економістів пропонують поділяти методи, що використовуються для оцінки ефективності

Таблиця 1

Методи оцінки ресурсного потенціалу підприємства [1–4]

Група методів	Характеристика групи	Показники, що характеризують вид методу	Економічний сенс показника
Витратні методи	Методи засновані на одному показнику, що враховує витрати підприємства	1. Затратовіддача 2. Затратоемкість 3. Рентабельність витрат	Показники ефективності використання ресурсного потенціалу на основі двох результативних показників обороту і прибутку
Ресурсні методи	Методи засновані на показнику, що враховує оборот роздрібної торгівлі і прибутку	4. Ресурсовіддача	
Результативні методи	Методи оцінки використання ресурсного потенціалу за складом основних економічних показників	1. Узагальнюючий показник ефективності використання ресурсного потенціалу 2. Узагальнюючий показник ефективності виробництва 3. Показник ефективності конкретного ресурсного потенціалу	Показники кількісної оцінки діяльності підприємства
Комплексні системні методи	Методи визначають різні види ефективності використання ресурсного потенціалу	1. Узагальнюючий показник динаміки ефективності використання ресурсного потенціалу 2. Показник економічної ефективності використання ресурсного потенціалу підприємства 3. Зведені показники ефективності ресурсного потенціалу підприємства	Дозволяють більш глибоко і детально вивчити діяльність підприємства, що веде як до ефективного використання наявних ресурсів, так і до виявлення ресурсів

використання ресурсного потенціалу на витратні, ресурсні, результативні та комплексні (табл. 1).

Крім того, на практиці досить часто для оцінки ефективності використання ресурсного потенціалу підприємства або окремих його складових користуються такими методами як експертний, бальний, рейтинговий, порівняльний, економіко-математичне моделювання, машинне імітаційне моделювання [5].

Серед такої великої кількості методів досить важко зорієнтуватися та обрати потрібний. Тому далі в статті пропоную розглянути показники, що характеризують ефективність використання фінансових, трудових та матеріально-технічних (виробничих) ресурсів.

В таблиці 2 представлено основні показники, за допомогою яких можливо оцінити ефективність використання матеріально-технічної складової ресурсного потенціалу.

Коефіцієнти оновлення та вибуття характеризують динаміку руху основних засобів. Тут важливо, щоб коефіцієнт вибуття не перевищував коефіцієнт оновлення. Коефіцієнт придатності основних засобів та коефіцієнт зносу характеризують технічний стан основних засобів. Нормативне значення коефіцієнта зносу основних засобів залежить від галузей та видів діяльності, проте в більшості випадків вважається, що його значення не має перевищувати 50%. Фондоозброєність характеризує рівень інтенсивності виробництва та впровадження прогресивних технологій у сучасних

умовах. Значення даного показника має зростати, проте воно не повинно зростати більш швидкими темпами ніж продуктивність праці. Показник фондівдачі характеризує ефективність використання підприємством наявних основних засобів. Значення даного показника значно відрізняється в різних галузях. Проте даний показник слід також оцінювати в динаміці і він має збільшуватись. Фондомісткість є величиною зворотною до фондівдачі. За нормальних умов фондомісткість повинна мати тенденцію до зменшення.

Щодо оцінки ефективності використання матеріальних ресурсів, то тут важливими показниками є матеріалівдача та матеріаломісткість. Збільшення матеріалівдачі та зменшення матеріаломісткості доходу характеризують ефективне використання складової ресурсного потенціалу.

Таким чином, згідно з проведеними розрахунками коефіцієнтів, що представлені у таблиці 1, можна зробити висновок щодо ефективності використання матеріально-технічної складової ресурсного потенціалу.

Щодо оцінки ефективності використання трудових ресурсів, як складової ресурсного потенціалу підприємства, то її можливо оцінити за допомогою показників продуктивності праці (табл. 3).

Вартісний показник продуктивності праці показує суму чистого доходу підприємства, що припадає на одного працівника. Чим вищий даний показник, тим вища вартісна продуктивність праці кожного

Таблиця 2

Показники, що характеризують ефективність використання матеріально-технічних ресурсів

Показники	Формула обрахунку	Нормат. з-ння
Оцінка майнового стану підприємства		
Коефіцієнт придатності	Залишкова вартість основних засобів / Первісну вартість основних засобів	збільш.
Коефіцієнт оновлення	Вартість основних засобів, що надійшли за рік / Первісна вартість основних засобів	збільш.
Коефіцієнт вибуття	Вартість основних засобів, що вибули за рік / Первісна вартість основних засобів	менший ніж коеф. онов.
Коефіцієнт зносу	Знос основних засобів / Первісна вартість основних засобів	не більше 50%
Фондоозброєність	Середньорічна вартість основних засобів / Середньорічна чисельність виробничого персоналу	Зростати
Фондовіддача	Дохід / Середньорічна вартість основних засобів	збільш.
Фондомісткість	Середньорічна вартість основних засобів / Дохід	зменш.
Рентабельність основних засобів	Прибуток (чистий прибуток) / Середньорічна вартість основних засобів	збільш.
Оцінка ефективності використання матеріальних ресурсів		
Прибуток на грн мат. витрат	Прибуток / Матеріальні витрати	збільш.
Матеріалівдача	Дохід / Матеріальні витрати	збільш.
Матеріаломісткість	Матеріальні витрати / Дохід	зменш.
Питома вага мат. витрат у собівартості	Матеріальні витрати / Собівартість	залежить від галузі

Таблиця 3

Показники, що характеризують ефективність використання трудових ресурсів

Показники	Формула обрахунку	Нормат. з-ня
Вартісний показник продуктивності праці	Дохід/ Середньорічна чисельність виробничого персоналу	збільш.
Трудомісткість одиниці продукції	Фонд робочого часу/Дохід	зменш.

з працівників. Трудомісткість одиниці продукції характеризує затрати часу на одиницю продукції. Чим більший виробіток продукції за одиницю часу або чим менші затрати часу на одиницю продукції, тим вищий рівень продуктивності праці.

При аналізі ефективності використання трудових ресурсів, якщо для фірми важливим є вивчення руху робочої сили, то з цією метою можливо розрахувати коефіцієнти обороту по прийому, вибуттю кадрів. Коефіцієнт обороту по прийому визначається як відно-

шення прийнятих працівників до середньооблікової чисельності працюючих. Коефіцієнт обороту з вибуття розраховується як відношення кількості працівників, що вибули, до середньооблікової чисельності працюючих.

Оцінку ефективності використання фінансових ресурсів підприємства можливо проводити за декількома групами показників: фінансової стійкості, ліквідності, платоспроможності, рентабельності, ділової активності тощо (табл. 4).

Таблиця 4

Показники, що характеризують ефективність використання фінансових ресурсів

Показники	Формула обрахунку	Норм. з-ня
Показники фінансової стійкості		
Коефіцієнт фінансової незалежності (автономії)	Власний капітал / Баланс (Активи)	0,5–0,8
Коефіцієнт концентрації залученого капіталу	Запозичений капітал / Баланс (Активи)	0,2–0,5
Коефіцієнт співвідношення залученого і власного капіталу	Запозичений капітал / Власний капітал	0,25–1
Коефіцієнт фінансової залежності	Баланс / Власний капітал	1,25–2,0
Коефіцієнт маневреності власного капіталу	(Власний капітал – Оборотні активи) / Власний капітал	0,05–0,10
Коефіцієнт структури залученого капіталу	Довгострокові зобов'язання / Запозичений капітал	-
Коефіцієнт інвестування	Власний капітал / Необоротні активи	>1,0
Коефіцієнт покриття запасів і затрат власними оборотними коштами	(Власний капітал – Необоротні активи) / Виробничі запаси	0,6–0,8
Коефіцієнт прогнозу банкрутства	(Оборотні активи+Витрати майбутніх періодів – Поточні зобов'язання – Доходи майбутніх періодів) / Баланс	в динам.
Коефіцієнт фінансової стійкості	Власний капітал / (Поточні зобов'язання + Доходи майбутніх періодів)	-
Показники ліквідності та платоспроможності		
Власний оборотний (функціонуючий) капітал (ВОК)	Власний капітал+Довгост.зобов'язання -Необоротні активи	> 0
Коефіцієнт оборотності оборотного капіталу	Дохід/ВОК	-
Коефіцієнт покриття (загальної ліквідності)	(Оборотні активи+Витр.майб.періодів) / (Поточ.зобов'язання+Дох.майб.періодів)	2,0–2,5
Коефіцієнт швидкої ліквідності	(Обор.активи-Запаси+Витрати майб.періодів) / (Поточні зобов'язання + Дох.майб.п.)	0,8–1,5
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	Грошові кошти / (Поточні зобов'язання + Дох.майб.п.)	0,25–0,3
Частка оборотних активів в активах п/ва	Оборотні активи./Баланс	-
Частка власних оборотних коштів в оборотних активах	ВОК/Оборотні активи	-
Частка виробничих запасів в оборотних активах	Виробничі запаси/Оборотні активи	-
Частка власних оборотних коштів у покритті запасів і затрат	ВОК/Виробничі запаси	-

Основними показниками, які характеризують фінансову стійкість підприємства, його незалежність від позикових коштів, є коефіцієнти автономії, фінансової стабільності (власних та позикових коштів), фінансового лівериджу (залежно від довгострокових зобов'язань), забезпеченості власними коштами, фінансової залежності, відношення позикових і власних коштів, маневреності робочого та власного капіталу, тощо. Коефіцієнт автономії показує, яку частину у загальних вкладеннях у підприємство складає власний капітал. Він характеризує фінансову незалежність підприємства від зовнішніх джерел фінансування його діяльності. Коефіцієнт концентрації позикового капіталу свідчить про те, скільки зобов'язань припадає на сукупний обсяг пасивів. До 50% пасивів сформованих за рахунок запозиченого капіталу, вважається такими, що не загрожує фінансовій стійкості підприємства. Коефіцієнт фінансової залежності зворотний показнику автономії. Коефіцієнт маневреності власного капіталу свідчить про частку власних оборотних коштів у власному капіталі. Показник фінансової стабільності свідчить про забезпеченість заборгованості власними засобами. Перевищення власними коштами позикових свідчить про фінансову стійкість підприємства. Коефіцієнт фінансової стійкості враховує не тільки власний капітал, але і довгострокові зобов'язання і характеризує рівень фінансової стабільності в перспективі більше 1 року. Показники ліквідності показують чи підприємство здатне погасити свої зобов'язання і як швидко.

Окрім вище наведених показників оцінки ефективності використання ресурсів підприємством, слід також звернути увагу на показники рентабельності. Загалом у систему показників рентабельності найчастіше включають рентабельність активів (майна),

рентабельність власного капіталу, рентабельність реалізації продукції, рентабельність інвестованого капіталу, рентабельність виробництва, рентабельність поточних витрат. Рентабельність — це інтегральний показник, що відображає ефективність роботи підприємства, тобто ефективність використання власних ресурсів. Різні показники рентабельності можуть свідчити про ефективність використання різних ресурсів фірми. В загальному вигляді рентабельність являє собою співвідношення корисного результату (загальний прибуток; операційний прибуток; чистий прибуток; тощо) і затрат факторів виробничого процесу (собівартість продукції; середньорічна сума основних засобів, власного капіталу; інвестиції; тощо).

Висновки. Отже, оцінка ефективності використання ресурсного потенціалу має складатись з таких етапів: по-перше, слід відібрати найбільш пріоритетні (важливі) види ресурсів для фірми, діяльність якої аналізується; по-друге, оцінити ефективність використання кожної складової ресурсного потенціалу (групи ресурсів); по-третє, на основі отриманих розрахунків, дати оцінку ефективності використання ресурсного потенціалу в цілому.

За допомогою показників, що описані в таблицях 2–4 можливо оцінити ефективність використання окремих складових ресурсного потенціалу підприємства. За результатами такого аналізу, можна зробити висновок щодо найбільших проблем на підприємстві, що знижують ефективність використання ресурсного потенціалу. Таким чином, перевагою такого поетапного аналізу є те, що можливо виявити, які із ресурсів — виробничі, трудові, фінансові — використовуються найменш ефективно, тобто слабкі місця фірми. І тоді прийняти рішення щодо підвищення ефективності використання саме їх.

Література

1. Артьома А. В., Артьомов І. В. Процедура оцінювання ресурсного потенціалу підприємства / [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?21DBN=LINK&P21DBN=UJRN&Z21ID=21REF=10&S21CNR=20&S21STN=1oi_2016_7_36.
2. Бадриева Л. Д. Современные тенденции и закономерности эффективного использования ресурсного потенциала / Российское предпринимательство. — 2011. — № 12.
3. Клычева Р. А. Совершенствование управления ресурсным потенциалом предприятий гостиничного хозяйства: автореферат дисс. ... канд. экон. наук: 08.00.05 / Клычева Равза Арсевдиновна. — Махачкала, 2010. — 25 с.
4. Хамидуллин Ф. Ф., Давлетшина А. Р. Методы оценки эффективного использования ресурсного потенциала предприятия / [Електронний ресурс] — Режим доступу: <http://www.tisbi.ru/assets/Site/Science/Documents/413/khamidullin410.pdf>
5. Попов Е. В. Рыночный потенциал предприятия. — М.: Экономика, 2014.

Оболенцева Лариса Володимирівна

кандидат економічних наук,

доцент кафедри Туризму і готельного господарства

Харківський національний університет міського господарства імені О.М. Бекетова

Оболенцева Лариса Владимировна

кандидат экономических наук, доцент кафедры

Туризма и гостиничного хозяйства

Харьковский национальный университет городского хозяйства имени А.Н. Бекетова

Obolentseva Larysa

PhD in economics,

associate professor of the Department of Tourism and Hospitality

O.M. Beketov National University of Urban Economy

Коломейцева Анастасія Миколаївна

магістр

Харківський національний університет міського господарства імені О.М. Бекетова

Коломейцева Анастасия Николаевна

магистр

Харьковский национальный университет городского хозяйства имени А.Н. Бекетова

Kolomeitseva Anastasiia

master

O.M. Beketov National University of Urban Economy

**ДОСЛІДЖЕННЯ СТРАТЕГІЧНИХ ПРІОРИТЕТІВ РОЗВИТКУ
СОЦІАЛЬНОГО ТУРИЗМУ В УКРАЇНІ
ИССЛЕДОВАНИЕ СТРАТЕГИЧЕСКИХ ПРИОРИТЕТОВ РАЗВИТИЯ
СОЦИАЛЬНОГО ТУРИЗМА В УКРАИНЕ
RESEARCHING STRATEGIC PRIORITIES DEVELOPMENT
OF SOCIAL TOURISM IN UKRAINE**

Анотація. В статті виявлено стримуючі фактори розвитку соціального туризму та досліджено ставлення населення до нього. Визначено передумови виникнення соціального туризму в Україні та доведено необхідність його розвитку.

Ключові слова: туризм, туристична індустрія, соціальний туризм, туристичний потік.

Аннотация. В статье выявлены сдерживающие факторы развития социального туризма и исследовано отношение населения к нему. Определены предпосылки возникновения социального туризма в Украине и доказана необходимость его развития.

Ключевые слова: туризм, туристическая индустрия, социальный туризм, туристический поток.

Summary. In the article were identified constraining factors development of social tourism and investigated attitude of population to social tourism. Defined prerequisite occurrence social tourism in Ukraine and proved necessity for its development.

Key words: tourism, tourism industry, social tourism, tourist flow.

Відродження соціального туризму в Україні — необхідний виток у розвитку національної економіки, який зможе повернути усі категорії населення України до нормальної життєдіяльності. Кожний громадянин,

як забезпечений, так і незаможний, має право на відпочинок, оздоровлення, знайомство з культурою та виховання особистості за допомогою впливу туризму. Саме завдяки цьому туризм матиме соціальну спрямованість.

Станом на 2016 рік туристична галузь в Україні знаходиться у кризовому становищі. На це вплинуло безліч факторів: анексія АР Крим, бойові дії на сході країни, дії Національного Банку України, спрямовані на проведення девальвації стосовно гривні, що призвело до відчутної інфляції, відтік інвестицій з українських підприємств, дестабілізація банківської системи, яка сприяла ліквідації та банкрутству багатьох підприємств, неефективна податкова система та непрозоре законодавство. Відповідно, це вплинуло на статок українців, і процент туристів, особливо виїзних, швидко скоротився.

Внутрішній туризм здатний зробити значний вклад в стабілізацію української економіки, тому так важливо зробити його одним із стратегічних пріоритетів розвитку національної туристичної індустрії. Оскільки населення стало неплатоспроможним, відродження соціального туризму стане рятівним кроком для внутрішнього туризму у його кризовому становищі.

Саме масовий туризм зможе збільшити попит на туристичні послуги, і скористатися ним мають право як багаті, так і бідні та середнього статку громадяни. Тобто, туристичними послугами повинні користуватися громадяни усіх верств населення, різного віку, як малі, так дорослі і старі.

Однією з головних проблем розвитку соціального туризму в Україні є недостатнє фінансування всієї галузі туризму, а точніше повна відсутність фінансування з держбюджету. Варто зазначити, що Міністерство фінансів України вже на протязі декількох років відмовляється надавати кошти на розвиток туризму в країні. Міністерство фінансів України вважає, що туризм повинен фінансуватися приватним сектором та завдяки отриманню міжнародних грантів. Усі запити Управління туризму і курортів з запропонованою Стратегією розвитку туризму на 2016–2020 роки до Міністерства фінансів було відхилено — воно акцентує увагу на тому, що відсутня необхідність фінансово-економічних розрахунків з боку держави. Державна влада ігнорує наявну проблему і не намагається почати сприймати її правильно. Наразі вплив держави на розвиток туризму закінчується лише на рівні декларацій.

Щоб розвивати соціальний туризм, потрібно не лише фінансування всієї галузі. Цей вид туризму законодавчо не закріплений, тому він, навіть, не може претендувати на мінімальну увагу з боку держави, суспільства та інвесторів. Без закону є неможливою прозора успішна політика.

Інфраструктура відіграє не меншу роль у розвитку соціального туризму, бо соціальний — це доступний. Неможливо організувати тури для людей

з обмеженими можливостями, якщо місця прийому та розміщення не мають спеціального обладнання та кваліфікованого персоналу. Малорозвинена залізнична транспортна система та знос основної частини дорожнього покриття у межах всієї країни обмежують доступність до більшості населених пунктів, особливо коли йдеться мова про сільський зелений туризм. До багатьох селищ дорога повністю відсутня, а на деяких ділянках навіть небезпечна, а соціальний туризм — це, перш за все, безпека туристів у всіх частинах організації подорожі.

Наступною проблемою виявився менталітет українців. Населення хоче лише отримувати допомогу держави тощо і, в той же час, не робити нічого натомість. Люди не завжди хочуть працювати на благо, на майбутнє. У багатьох українців споживче відношення до світу, а матеріальні цінності перевищують моральні, отже вони не готові до сталого розвитку, а, тим паче, до соціальної відповідальності.

Цей психологічний аспект — дуже складна перешкода для розвитку соціального туризму. Поки не буде зламано бар'єр між психологією потребуючих та психологією творців, усі дії щодо розвитку соціального туризму будуть марними.

Інша проблема — недосконала податкова система, яка пригнічує ситуацію в умовах відсутності фінансування та підтримки з боку держави.

Важко розробляти та інтегрувати стратегію розвитку соціального туризму, розпочинати нові проекти, коли оподаткуванню підлягають усі сфери діяльності, усі інвестиції та внески, в тому числі від іноземних осіб, земля, і все це в симбіозі з відсутністю фахівців соціального туризму. Жоден навчальний заклад України не готує відповідних фахівців та, навіть, не пропонують заходи з підвищення кваліфікації кадрів сфери туризму.

Але, в той же час, стримуючі фактори існують не лише на державному рівні, але й на самому рівні соціальному. Так, для визначення ставлення населення до соціального туризму було проведено опитування, в якому взяли участь 102 респонденти [1]. Дане дослідження показало, що лише 50% опитуваних розуміють, що таке соціальний туризм, 32,4% взагалі не мають уявлення про цей вид туризму, 17,6% дотримуються традиційного визначення соціального туризму.

Таку ситуацію можна пояснити рядом причин. Перш за все, принциповим фактором є задоволеність відпочинком населення. Опитування показало, що половина респондентів фінансово не спроможна отримати належний та бажаний відпочинок. 35,3% відповіли, що їх фінансові можливості дозволяють лише частково задовольнити потребу у відпочинку. Така незадовільність відпочинком пояснюється тим, що

64,7% опитуваних отримують кошти від роботодавця у вигляді відпускних та коштів на оздоровлення, але жодний респондент не отримує підтримку від держави, і лише 2,9% отримують кошти на відпочинок від спеціальних фондів, асоціацій. Це спостереження доводить, що соціальна політика в Україні на надто низькому рівні, а соціальний туризм у контексті виділення дотацій з боку держави або відсутній, або непомітний на тлі загальної картини фінансування відпочинку, коли у Європейських державах це є звичайною практикою. Треба відзначити, що у більшості країн світу оплачувана відпустка законодавчо закріплена, тому таке фінансування не може відноситись до соціального туризму.

Дане дослідження також засвідчило, що населення України має велику потребу у відпочинку і це доводить, що існує великий потенціальний ринок для становлення соціального туризму. Можна зробити висновок, що цей фактор є позитивним для розвитку соціального туризму, оскільки надає поле для повноцінної роботи. Але це лише одна з ключових передумов активізації розвитку соціального туризму в Україні.

За останні декілька століть туризм став економічно- та соціалнотворчим чинником. В економіках провідних країн світу він відіграє важливу роль та позиціонується як один з основних напрямків економіки. Існує ряд країн, які пропагандують галузь туризму як пріоритетний важіль стабілізації економіки та її розвитку, а також є країни, які існують завдяки туризму, оскільки він є чи не єдиним джерелом прибутку.

Це іще раз доводить, що саме туристична галузь виконує таку важливу функцію. Окрім прибутку від наданих послуг, туріндустрія створює й інші вигоди. Доречним буде відзначити, що туризм є «магнітом» для внутрішніх та іноземних інвестицій, причому в побудові як готелів, так і оздоровчих та розважальних комплексів. В той же час, варто підкреслити, що зараз в Україні майже неможливо вести туристичну діяльність без видимих збитків, а рентабельність туристичних об'єктів іноді досягає критичної межі. Така ситуація виникла через низьку завантаженості колективних засобів розміщення. Наприклад, у 2015 році готелі та аналогічні засоби розміщення (юридичні особи) були завантажені лише на 23%, готелі та аналогічні засоби розміщення (фізичні особи-підприємці) на 18%. Спеціалізовані засоби розміщення (юридичні особи) були завантаженими лише на 39% зі 100% можливих, і спеціалізовані засоби розміщення (фізичні особи-підприємці) — на 29% [2]. Ці показники є наднизькими, та ніяк не можуть бути привабливими для інвестицій. Реіновація таких об'єктів також є економічно неефективною. Така ситуація говорить

про те, що у більшості засобів розміщення відбувається часткове використання наявних потужностей, що призводить до масштабних простоїв. Виникнення простоїв створює поле нераціонального використання потенціалу. Та оскільки, всі ці засоби є діючими, можна зробити висновок, що вони рентабельні, хоча і біля критичної межі. Адже, абсолютно нерентабельне підприємство не зможе покривати свої видатки, тому такий низький коефіцієнт завантаженості дозволяє існувати засобам розміщення, але без отримання суттєвого прибутку.

Розвиток соціального туризму залежить від економічної кон'юнктури в країні, і прогалини в економіці стимулюють виникнення такого виду туризму як соціальний. Отже, у даній ситуації, що склалася на ринку послуг гостинності, залучення механізмів соціального туризму є ефективним рішенням, що посприє вирішенню існуючої проблеми. Таким рішенням повинна стати реалізація путівок та ліжко-діб за собівартістю, або іншими словами, за вартістю, яка включає лише прямі видатки, у низькі сезони та на територіях непопулярних туристичних об'єктів. Це дозволить створити стійке підґрунтя для залучення інвестицій, розбудови туристичної інфраструктури, зробить вагомий внесок в розвиток національної туристичної індустрії та покладе початок розвитку соціального туризму.

Інша проблема, яку вирішить активізація розвитку механізму соціального туризму — низька зайнятість місцевого населення, особливо в курортних зонах та зонах лікувально-оздоровчого напрямку, оскільки там відсутні підприємства, які забезпечують робочими місцями. Але якщо засоби розміщення будуть цілодобово працювати, то це посприятиме створенню нових робочих місць. Як факт, вільні місця з'являться й для приїжджих людей та запрошених спеціалістів. Все це допоможе знизити загальнодержавний рівень безробіття, та підвести Україну на щабель вище в рейтингу держав з економікою, що розвивається.

Таким чином, соціальний туризм — це платформа для розвитку внутрішнього туризму в Україні, а за умови високого рівня внутрішнього туристичного потоку національна індустрія туризму почне набирати оберти та вийде на новий етап свого розвитку, коли зможе бути орієнтована як на внутрішніх туристів, так і на іноземних. Лише тоді туристичний механізм буде повноцінно функціонувати та стане важливою частиною економіки України.

Соціальний туризм пришвидшить досягнення цієї мети за рахунок гуманізації, тобто об'єднання людей різного віку, різних прошарків суспільства та фізичних можливостей, адже соціальний туризм має важливу місію в сталому розвитку туризму та сталому розвитку світу в цілому.

Література

1. Опитування «Відношення населення до впровадження і розвитку соціального туризму в Україні» / А. М. Коломєйцева [Електронний ресурс]. — Режим доступу: https://docs.google.com/forms/d/e/1FAIpQLScV_5nujTA2NQlo_WwVfgFStCfCP9mKUXaYS1o7dJl8bP7pfQ/viewform
2. Статистичний бюлетень за 2015 рік «Колективні засоби розміщування в Україні» [Електронний ресурс] / Держ. служба статистики України. — Київ. — 2016 — Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>

Полчанінова Ірина Леонідівна

к.е.н., доцент кафедри туризму і готельного господарства

Харківський національний університет міського господарства імені О.М. Бекетова

Полчанинова Ирина Леонидовна

к.э.н., доцент кафедры туризма и гостиничного хозяйства

Харьковский национальный университет городского хозяйства имени А.Н. Бекетова

Polchaninova Irina L.

PhD, Associate professor of Department

of Tourism and Hospitality Management

O.M. Beketov National University of Urban Economy

Куклінова Ірина Сергіївна

магістрант

Харківський національний університет міського господарства імені О.М. Бекетова

Куклинова Ирина Сергеевна

магистрант

Харьковский национальный университет городского хозяйства имени А.Н. Бекетова

Kuklinova Irina S.

graduate student

O.M. Beketov National University of Urban Economy

ДОСЛІДЖЕННЯ ОСОБЛИВОСТЕЙ ВПЛИВУ ФАКТОРІВ НА РОЗВИТОК ЕКСКУРСІЙНИХ ПІДПРИЄМСТВ

ИССЛЕДОВАНИЕ ОСОБЕННОСТЕЙ ВЛИЯНИЯ ФАКТОРОВ НА РАЗВИТИЕ ЭКСКУРСИОННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

RESEARCH OF FEATURES OF INFLUENCE OF FACTORS ON THE DEVELOPMENT OF EXCURSION COMPANIES

Анотація. У статті класифіковано фактори впливу на розвиток екскурсійних підприємств. Розроблена концептуальна схема визначення найбільш впливових факторів. Сформульовано основні особливості впливу на прикладі екскурсійних підприємств декількох типів.

Ключові слова: екскурсійна справа, екскурсійне підприємство, фактори впливу, розвиток, диверсифікація.

Аннотация. В статье классифицированы факторы влияния на развитие экскурсионных предприятий. Разработана концептуальная схема определения наиболее влиятельных факторов. Сформулированы основные особенности влияния на примере экскурсионных предприятий нескольких типов.

Ключевые слова: экскурсионное дело, экскурсионное предприятие, факторы влияния, развитие, диверсификация.

Summary. In the article factors of influence to the development of excursion companies is classified. Conceptual diagram of determination of the most influential factors is developed. The basic features of influence by the example of excursion companies of several types is formulated.

Key words: excursion business, excursion company, influential factors development, diversification.

Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями.

Екскурсійна справа є однією з складних багатофункціональних систем в економіці України. Стабільність функціонування даної галузі в значній мірі визначає ефективність функціонування всієї туристичної галузі України [1]. Регіональна екскурсійна система, що дісталася в спадщину від періоду планової економіки є неефективною й вимагає якнайшвидшого реформування як на загальному державному рівні так і на рівні регіонів.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. У науковій літературі чимало робіт областях географії, економіки, розміщення продуктивних чинностей присвячено дослідженню проблем розвитку туристсько-екскурсійної сфери. Питанням розробки й практики реалізації регіональної політики розвитку екскурсійної діяльності, проблемам територіальної її організації, оцінки екскурсійної привабливості територій присвячені дослідження таких науковців, як В. Бабарицька, С. Грибанова, Т. Дьорова, А. Короткова, О. Костюкова, О. Малиновська М. Олексійко, В. Федорченко, І. Чагайда й інших. Але на цей момент недостатньо розглянуті питання визначення факторів, що впливають на екскурсійних підприємств з урахуванням особливостей їх спеціалізації. У зв'язку із цим необхідна розробка спеціальних механізмів, які б настроїли господарський механізм туристсько-екскурсійних підприємств на роботу в сучасних умовах та на досягнення рівноваги.

Метою статті є дослідження факторів, що впливають на розвиток екскурсійних підприємств для визначення шляхів досягнення рівноваги.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. У процесі своєї діяльності екскурсійні підприємства піддаються практично нерегульованому впливу зовнішнього середовища, яке характеризується певною інтенсивністю й дестабілізуючою здатністю.

Фактори впливу досить різні:

- за силою впливу (сильні, слабкі);
- за напрямком дії (позитивний, негативний);
- за характером дії (постійний, епізодичний, випадковий);
- за селективністю (діють на певні сфери, структури, сегменти);
- за генетичною природою (економічні, соціальні, техніко-технологічні, організаційно-інформаційні та інше).

Дестабілізуюча здатність проявляється у величині відхилення контрольованих параметрів об'єкта управління від планового режиму їхнього розвитку (рис. 1).

Дослідження особливостей впливу та шляхів досягнення рівноваги, збалансування; в подальшому – методи адаптації до змін досягається за допомогою стратегічного менеджменту та прийомів рефлексивного управління. Звернемо увагу на основні особливості такого впливу на прикладі підприємств декількох типів.

Вузькоспеціалізовані екскурсійні підприємства мають обмежену сферу виробничих інтересів у межах

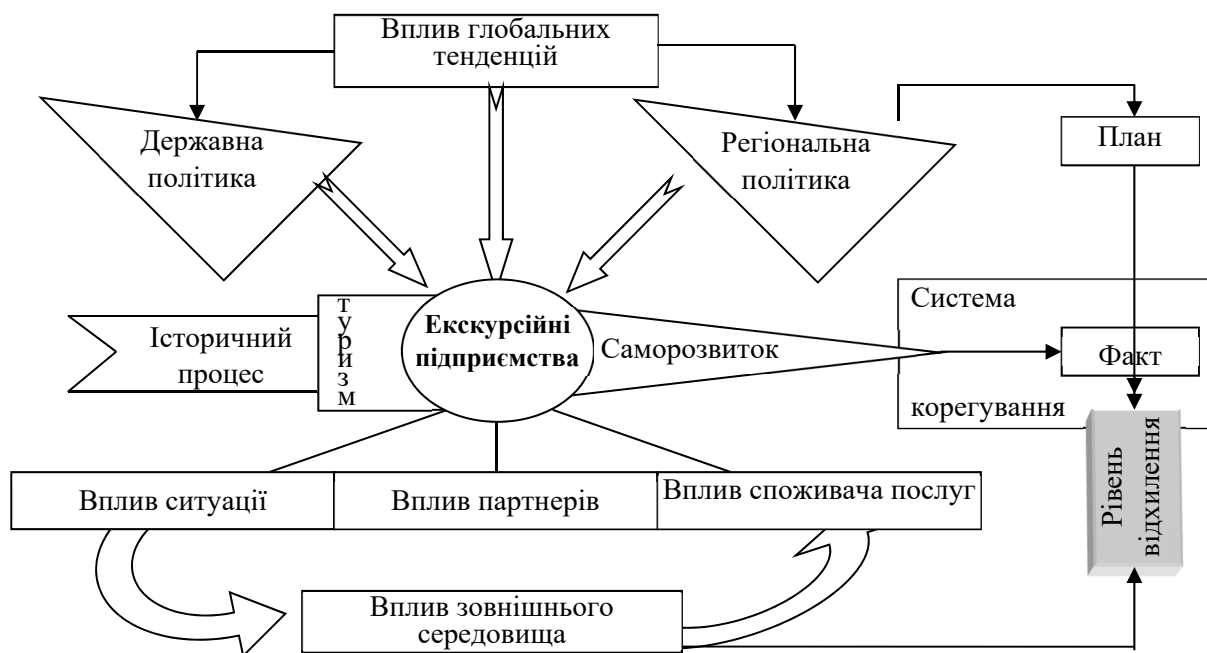


Рис. 1. Фактори впливу на розвиток екскурсійних підприємств і результати змін

вузької номенклатури екскурсійного продукту або екскурсійних послуг. Однак при сильних дестабілізуючих впливах зовнішнього середовища через обмежену можливість маневру в сфері виробничої діяльності вони не мають змоги демпфувати ці впливи, у результаті й об'єктом відповідної управлінської реакції стає вся організація. Чим більше така організація, тим більшою мірою проявляється її інертність у зміні поведінки відповідно до прийнятої стратегії виходу зі сфери негативних впливів зовнішнього середовища. Тому екскурсійні підприємства такого типу успішно функціонують в умовах регіонального (територіального) монополізму, відсутності серйозних зовнішніх і внутрішніх протиріч. В обстановці нестабільності вони найбільш уразливі, болісно сприймають зміни, більш інтенсивно відбувається розбалансування сформованих методів управління виробництвом, тому що ці методи орієнтовані в основному на рішення стандартних і типових проблем.

На противагу вузькоспеціалізованим екскурсійним підприємствам розглянемо ті, у виробничій діяльності яких не простежується чітко виражена спеціалізація і є широка сфера видів туристсько-екскурсійної діяльності. Для таких підприємств якщо й виникає сильний дестабілізуючий вплив, то мало ймовірно, що він одночасно стосується всіх напрямків виробничої діяльності. Отже, більша частина формування й надання екскурсійного продукту й послуг продовжує знаходитися в стабільному стані, що створює умови для широкого маневру як за рахунок перерозподілу ресурсів, так і сфер діяльності. Якщо в одному з напрямків діяльності такі впливи з об'єктивних причин набувають хронічний характер, то як крайня міра така організація може відмовитися від цього напрям-

ку й перерозподілити ресурси на нові перспективні напрямки. Очевидно, що цей тип організації більше гнучкий і здатний вижити в тих умовах, у яких вузькоспеціалізовані підприємства випробовують потрясіння, вийти з яких без втрат їм не завжди вдається.

Процес розширення напрямків виробничої діяльності фахівці зазвичай називають диверсифікацією (від лат. *diversus* — різний і *facere* — робити) [2]. Аналіз літератури, присвяченої дослідженню цього явища [3–4], показав, що диверсифікація оцінюється масштабами й кількістю видів діяльності, з якими підприємство виходить на ринок товарів і послуг. Цей процес у західній економіці має глибоку історію. Для умов екскурсійної справи в Україні цей процес тільки починається, тому необхідні роботи з його вивчення.

Висновки. Визначено, що екскурсійні підприємства постійно зазнають впливу різних факторів зовнішнього середовища, і це обумовлює організаторів екскурсійної справи відшукувати новачі і оптимізувати економічну діяльність. В роботі розроблена концептуальна схема визначення найбільш впливових факторів на розвиток екскурсійної справи і зроблено уточнення щодо завдань подальшого дослідження — пошук шляхів рівноваги та збалансування впливу факторів, а в подальшому формування механізму адаптації до змін, що досягаються поєднанням стратегічного менеджменту з прийомами рефлексійного управління.

Виходячи із реальних умов нерівноваги і невизначеності ситуації констатуємо, що екскурсійні підприємства мають більші шанси стійкості і стабільності економічного стану, розширюючи пакет послуг та здійснюючи диверсифікацію окремих видів діяльності.

Література

1. Чагайда І. М. Екскурсоведство / І. М. Чагайда, С. В. Грибанова. — К.: Кондор, 2004. — 240 с.
2. Райзберг Б. А. Современный экономический словарь. 5-е изд., перераб. и доп. / Б. А. Райзберг, Л. Ш. Лозовский, Е. Б. Стародубцева. — М.: ИНФРА-М, 2007. — 495 с.
3. Абдуалиев Е. К. Диверсификация производства в сфере среднего предпринимательства: сущность, оценка, проблемы управления. / Е. К. Абдуалиев. — Павлодар — Тюмень: Вектор Бук, 2005. — 144 с.
4. Керашев М. А. Диверсификация производства: цели, направления, эффективность / М. А. Керашев и др. — М.: Компания Спутник+, 2004. — 172 с.

Помазан Максим Дмитриевич

кандидат технических наук,

доцент кафедры технологии строительного производства и строительных материалов,

Харьковский национальный университет городского хозяйства имени А.Н. Бекетова

Pomazan M. D.,

O. M. Beketov National University of Urban Economy in Kharkov

ФОРМИРОВАНИЕ ОСНОВНЫХ ПОЛОЖЕНИЙ ПРИРОДОПОДОБНЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ УКРАИНЫ

FUNDAMENTALS OF NATURAL SIMILAR TECHNOLOGIES IN THE CONSTRUCTION OF UKRAINE

Аннотация. Рассмотрена динамика жилищного строительства и экономики Украины и предложен критерий эффективности природоподобных технологий.

Ключевые слова: ВВП, ВВП по ППС, внешний долг, курс валют, критерий, энергия, строительство, бионика.

Abstract. The dynamics of housing construction and the economy of Ukraine and proposed the criterion of efficiency natural similar technologies.

Key words: GDP, PPP GDP, external debt, exchange rate, criterion, energy, construction, bionics.

Мудрость заключается в том, чтобы познать всё то, что сделано природой.

Гиппократ

Актуальность. В своём выступлении на пленарном заседании юбилейной 70-й сессии Генеральной Ассамблеи ООН в Нью-Йорке Владимир Путин предложил решать проблемы исчерпания природных ресурсов, разрушения среды обитания и изменения климата путём внедрения «...принципиально новых природоподобных технологий, которые не наносят урон окружающему миру, а существуют с ним в гармонии и позволят восстановить нарушенный человеком баланс между биосферой и техносферой» [1].

Системный кризис цивилизации связан с одной стороны с ограниченностью ресурсов, а с другой с экономической моделью ориентированной на увеличение потребления¹ товаров (ресурсов). Разрешить это противоречие можно путём сокращения² численности

¹ Обязательно каждому иметь легковой автомобиль и ежегодно менять смартфон? А нужен ли постоянный экономический рост? А всегда ли снижение ВВП приводит к ухудшению уровня жизни? Предположим, население снизило потребление алкоголя и табака, в результате чего стало более здоровым, и соответственно уменьшилось потребление лекарств, что в совокупности привело к падению ВВП, и что в этом плохого?

² Снижать численность населения можно различными способами, от организации войн и экономических неурядиц до соответствующего информационного воздействия (пропаганда гомосексуализма, чайлдфри и т.п.). Дело состоит не столько в численности

населения Планеты до одного миллиарда либо созданием природоподобной техносферы [2, 3].

Особенностью тематики природоподобных технологий в строительстве является, во-первых, её новизна, т.е. речь идёт о первоначальных этапах её становления, а во-вторых, она тесно связана с экономикой в целом, что в совокупности и предопределило цель и задачи настоящего исследования.

населения, сколько в уровне потребления ресурсов, потому что нет особой разницы (если вынести за скобки моральные аспекты) каким образом снижать потребление.

Необходимо признать, что за годы независимости в Украине проводится успешная политика по снижению потребления ресурсов, например, численность населения сокращена примерно на 20% (Украина занимает первое и второе место в Мире по уровню естественной убыли населения и уровню смертности соответственно) и снижены в пару раз объёмы строительной, да и других отраслей.

А если рассматривать этот вопрос с позиций добронравия, то желательнее использовать ресурсы для того, что действительно нужно человеку и вести образовательную деятельность, чтобы люди, если это потребуется, могли добровольно ограничивать себя в потреблении.

Так или иначе, объёмы потребляемых ресурсов будут сбалансированы с возможностями Планеты. Вопрос только в путях достижения этого, либо через войны, эпидемии, извращения и сумасшествия либо если угодно через любовь и разум. Тут вспоминаются строки Фёдора Тютчева:

*«Единство, — возвестил оракул наших дней, —
Быть может спаяно железом лишь и кровью...»
Но мы попробуем спаять его любовью, —
А там увидим, что прочней...»*

Цель. Формирование основных положений природоподобных технологий в строительстве Украины.

Задачи: определить цели и методологическую основу природоподобных технологий, и соотнести эти цели с экономикой Украины; проанализировать динамику экономики и жилищного строительства Украины, и сопоставить её с природоподобными принципами; определить контуры природоподобной градостроительной концепции; разработать критерий эффективности природоподобных технологий; выбрать модель природоподобного малоэтажного поселения.

1. Цели и методологическая основа природоподобных технологий, и соотношение этих целей с экономикой Украины

В работах [4–6] отмечается, что для формирования природоподобной техносферы необходима конвергенция³ nano-, био-, инфо-, когнитивных и социально-гуманитарных наук и технологий (НБИКС-технологии). В работе [7] под конвергенцией понимается междисциплинарность⁴ с углубленным взаимовлия-

³ От лат. *converge* — приближаюсь, схожусь.

⁴ К междисциплинарному направлению исследований относится синергетика. Существует пять типов использования термина «междисциплинарность»: как *согласование языков смежных дисциплин* (физика и химия); как *трансоголасование языков дисциплин* (общенаучные инварианты и универсалии); как *эвристическая гипотеза-аналогия*; как *взаимодействие многих дисциплин для управления сверхсложными системами* (экологические проблемы, глобалистика); как *сетевая коммуникация* [12].

Семь основных принципов синергетики [12]:

I. ГОМЕОСТАТИЧНОСТЬ — это поддержание функционирования системы для следования к своей цели (аттрактор). Гомеостаз может быть нарушен внутренним или внешним способом, т.е. изменяя динамические внутренние характеристики системы (динамическое управление) выводим её на границу бассейна притяжения аттрактора, или разрушаем сам аттрактор, т.е. система проходит через точку бифуркации в пространстве параметров (параметрическое управление).

II. ИЕРАРХИЧНОСТЬ — это когда порядок для низшего уровня является для высшего элементом хаоса, строительным материалом. Долгоживущие переменные управляют короткоживущими, вышележащий уровень — нижележащим, однако не всякий медленный параметр будет «главнее» любого быстрого. В иерархических системах невозможна полная редукция, т.е. сведение сложных иерархических уровней к языку более простых уровней системы. Принцип справедлив в системах с выраженной иерархией времен.

III. НЕЛИНЕЙНОСТЬ — это нарушение принципа суперпозиции (результат суммарного воздействия на систему есть сумма результатов, так называемый линейный отклик системы, прямо пропорциональный воздействию), т.е. результат непропорционален усилиям, целое не есть сумма его частей.

IV. НЕЗАМКНУТОСТЬ (ОТКРЫТОСТЬ) — невозможность пренебрежения взаимодействием системы со своим окружением. В замкнутых системах справедливо второе начало термодинамики, т.е. хаос может лишь возрастать, а порядок обречен исчезнуть, а в открытых (живых) системах энтропия может уменьшаться. Примером устойчивой неравновесности является езда на велосипеде.

V. НЕУСТОЙЧИВОСТЬ — если любые сколь угодно малые отклонения от траектории или программы системы со временем увеличиваются.

VI. ДИНАМИЧЕСКАЯ ИЕРАРХИЧНОСТЬ (ЭМЕРДЖЕНТНОСТЬ) — противоположна принципу II, т.е. переменные порядка являются самыми быстрыми, неустойчивыми переменными. Этот принцип описывает возникновение нового качества системы на одном уровне, когда медленное изменение управ-

нием и совместным развитием. НБИКС-технологии могут применяться как к самому человеку, так и к среде его обитания [8] и могут представлять опасность для гуманизма, социума и природы [9, 10].

Согласно [11] существуют три подхода устойчивого развития: экономоцентрический (экономический рост и развитие), социоприродный (баланс с окружающей средой), «зелёный» (синтез социо-эколого-экономических подходов). «Зелёные» технологии в идеале должны минимизировать загрязнение окружающей среды и потребление природных ресурсов. В этой же работе даётся классификация технологий по степени экологичности: А — «белые» (экологически чистые и безопасные, природоресурсовосстанавливающие, «сверхзелёные»); В — «зелёные» (природоресурсосберегающие); С — «коричневые» (расточительные); D — «чёрные» (сверхрасточительные, чрезвычайно грязные, разрушительные, экологически сверхопасные).

Таким образом, синергетика является методологическим базисом природоподобных⁵ технологий, которые направлены на восстановление окружающей среды, минимизацию потребления ресурсов и на максимизацию уровня жизни человечества⁶.

В ряде стран в целом достигнут высокий уровень жизни, т.е. задача по его повышению может и не стоять, а остаётся только заниматься проблемами экологии и экономного использования энергетических и материальных ресурсов. Поэтому выясним актуальна ли задача по повышению уровня жизни населения Украины (рис. 1).

Из рис. 1 следует, что Украина по относительным показателям⁷ отстаёт в два три раза по сравнению со своими соседями и в целом занимает невысокое место в Мире, т.е. для Украины актуальна задача повышения уровня жизни её граждан.

ляющих параметров мегауровня приводит к бифуркации, неустойчивости системы на макроуровне и перестройке его структуры, например, вода превращается в пар или лёд при строго определенных температурах фазовых переходов, бифуркационных температурах — критических значениях управляющих параметров.

VII. НАБЛЮДАЕМОСТЬ — подчеркивает ограниченность и относительность наших представлений о системе, это относительность интерпретаций к масштабу наблюдений и изначальному ожидаемому результату, например, хаос с позиций макроуровня, превращается в структуру, при переходе к масштабам микроуровня [12].

⁵ Природоподобие — это цель и средство, т.е. раз в природе всё гармонично, то давайте перенесём опыт природы на гармонизацию человека биосферы и техносферы.

⁶ Эти цели противоречивы, что и предопределяет всю сложность решаемой задачи. Как снизить потребление ресурсов и при этом увеличить уровень жизни, и к тому же улучшить экологическую ситуацию, причём для всего человечества?

⁷ ВВП Украины на душу населения близок к показателям Индии, Индонезии и Египта, примерно вдвое больше значения имеют Китай, Бразилия, Мексика, Турция и Белоруссия, и ориентировочно втрое больше значения у России, Польши, Казахстана, Литвы. По отношению ВВП по ППС (валовой внутренний продукт по паритету покупательной способности) к номинальному ВВП — Украина также близка к Индии, Индонезии, Египту и России.

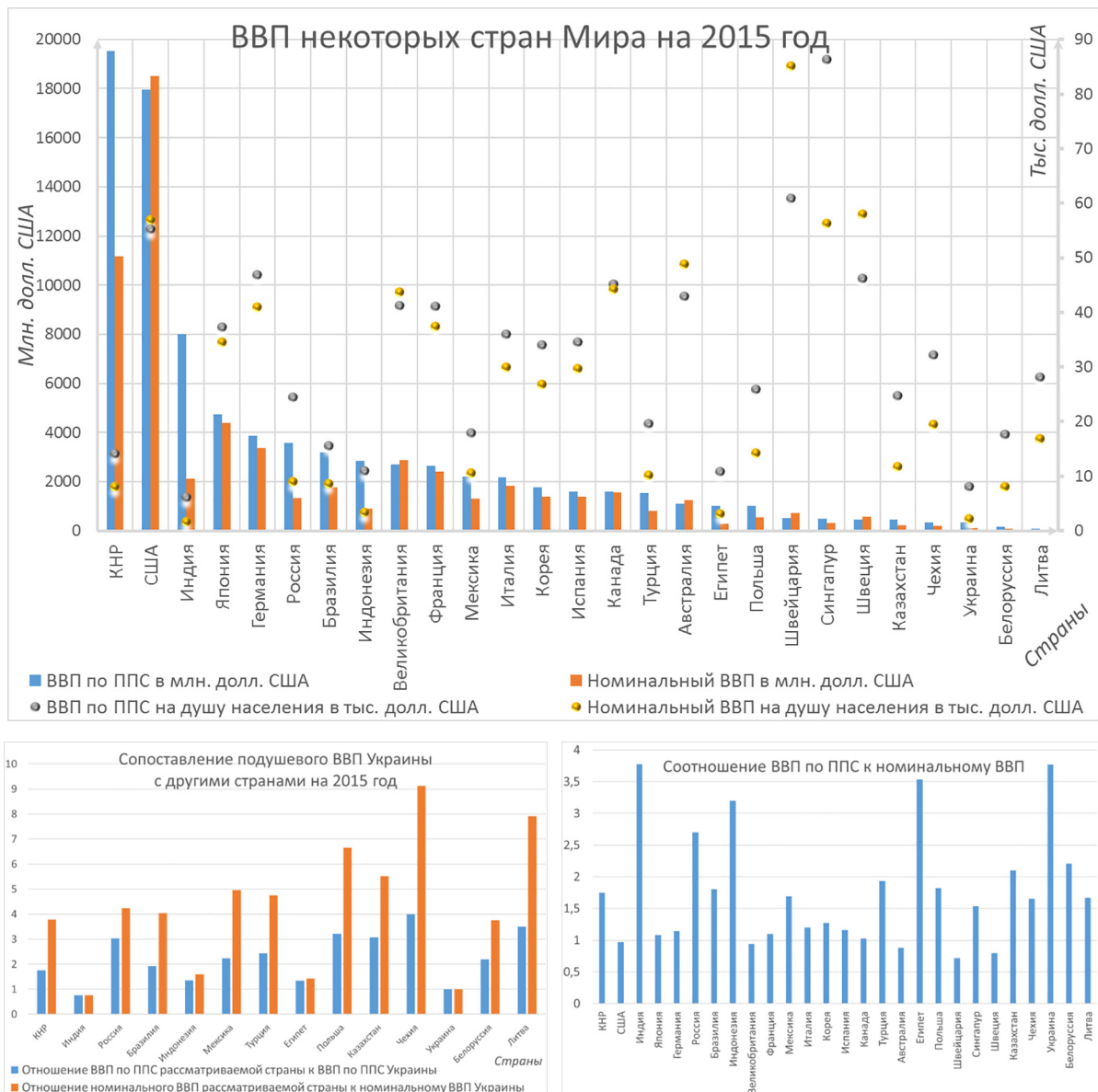


Рис. 1. ВВП Украины в сравнении с другими странами на 2015 год

В связи с этим, а также с целью выявления общих тенденций и проблем внедрения строительных природоподобных технологий кратко рассмотрим развитие экономики Украины с 1990 года.

2. Динамика экономики и жилищного строительства Украины

Анализируя динамику экономики Украины учтём рост внешнего долга, а также изменение курса валют как одного из основных управляющих параметров в экономической модели Украины (рис. 2, 3).

Из рис. 2 следует, что экономика Украины успешно развивалась с 2000 по 2008⁸ год за счёт собствен-

⁸ С 2008 года произошёл резкий рост внешнего долга и вероятное восстановление показателей 2008 года к 2012 году произошло за счёт этого источника. Однако в 2014 году всё равно произошёл спад,

ных ресурсов (без роста внешних заимствований). Из рис. 3 следует, что критическим значением⁹ соотноше-

так как для поддержания экономики требовались дополнительные многомиллиардные заимствования, которых не удалось привлечь. С одной стороны, это отразилось на снижении уровня жизни населения Украины, а с другой – непонятно чем отдавать существующие долги, не говоря уже о новых. Кроме того, рост внешнего долга является весьма спорным источником повышения уровня жизни граждан, тем более, как было указано ранее, Украина умеет успешно развиваться без роста долга.

⁹ Следует отметить, что указанные критические значения справедливы для текущей экономической модели с высокими процентными ставками по кредитам. И соответственно для модели с низкими процентными ставками и ограничениями на валютные спекуляции эти значения возможно будут иными. В текущей модели высокие процентные ставки объясняются высокой инфляцией, а также тем что при дешёвых кредитах деньги пойдут на валютную биржу, что приведёт к обрушению курса национальной валюты, а также возможно и гиперинфляции. С другой стороны, высокие процентные ставки сами по себе генерируют инфляцию и ограни-

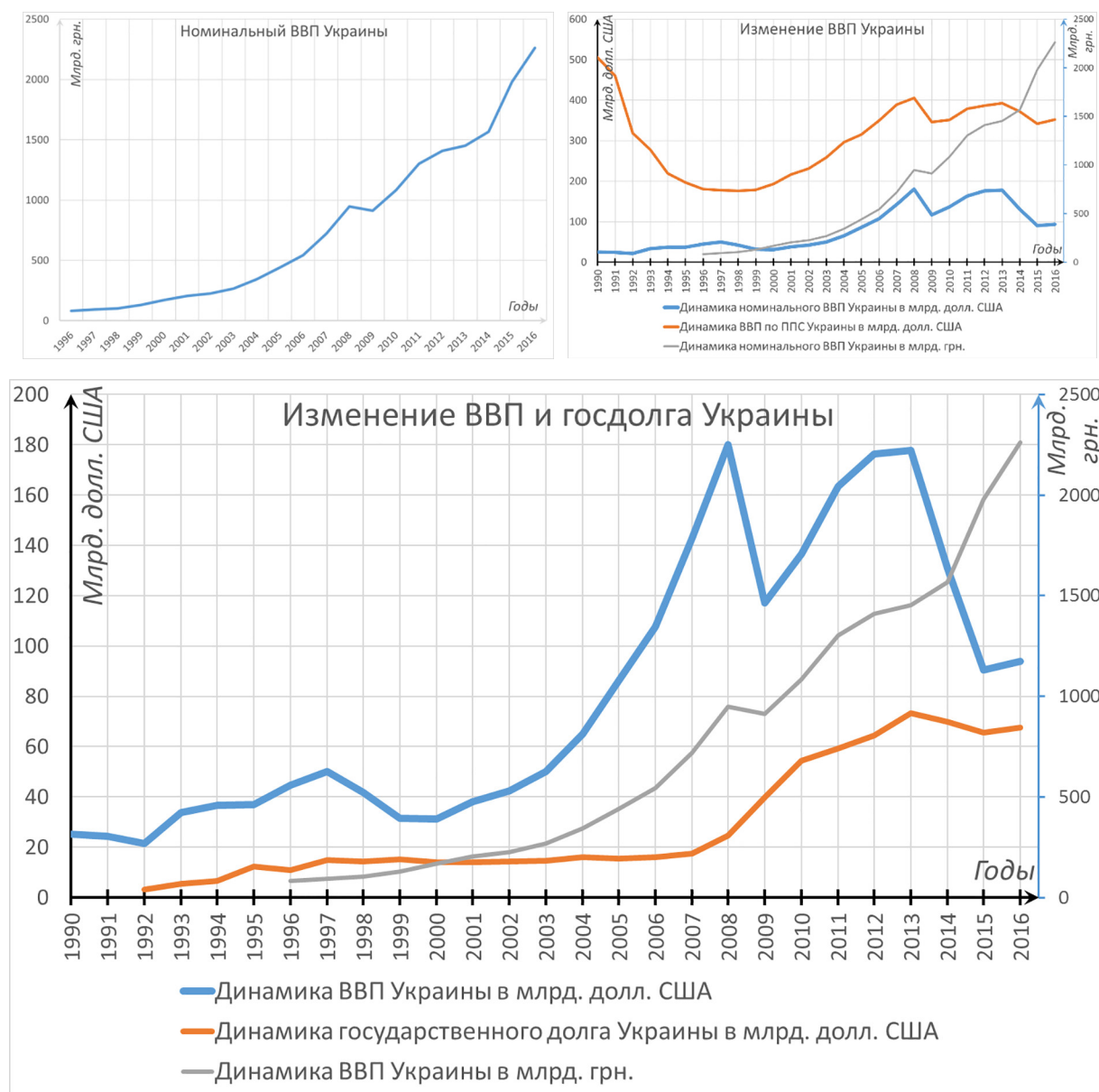


Рис. 2. Динамика ВВП Украины с 1990 по 2016 год

ния курса доллара к курсу доллара по ППС, а равно соотношения ВВП по ППС к номинальному ВВП, является около 2-х, так при достижении значения 2,25 в 2008 году гривна была девальвирована в 1,5 раза, а при достижении значения 2,21 в 2013 году гривна девальвирована в 3 раза. По этому показателю курс

чивают экономический рост, так как нецелесообразно развивать предприятие с уровнем рентабельности ниже уровня процентных ставок. В этом случае наблюдается поразительная картина, что в странах ЕС при ставках в несколько процентов выгодно развивать бизнес с рентабельностью в 5–10 процентов, а в Украине при ставках 20–30% невыгодно. Поэтому, чтобы в Украине было целесообразно развивать такой бизнес необходимо снижать ставки по кредитам до уровня стран ЕС, а также следует вводить ограничения на валютные спекуляции, например, путём введения налога, например, НДС на покупку валюты, и кроме того, возможно придётся контролировать расходование кредитных средств.

гривны к доллару в 2015 и 2016¹⁰ годах сопоставим с курсом 2005 года.

¹⁰ Период 2014–2016 годов похож на ситуацию 1996–2000 годов, в конце 90-х также был спад экономики и девальвация национальной валюты в 3 раза. Более того, рост экономики в 2000 году начался с соотношения ВВП по ППС к номинальному ВВП равным 6,19, т.е. по этому показателю за доллар должны давать 40 гривен в 2016 году (эквивалентный курс 2000 года). Следовательно, если в 2017 году не получится запустить экономический рост при текущем курсе, то скорее всего придётся девальвировать национальную валюту до 40 гривен за доллар США в рамках действующей экономической модели или придётся внедрять экономическую модель с низкими процентными ставками по кредитам и ограничениями на валютные спекуляции. Возможно в 2009 году вместо наращивания внешнего долга следовало девальвировать гривну не в 1,5 раза, а в 3 раза, так как всё равно это пришлось сделать в 2014 году, и в этом случае курс в 2009 году составил бы 15–16 гривен за доллар (эквивалент курс 2000 года).

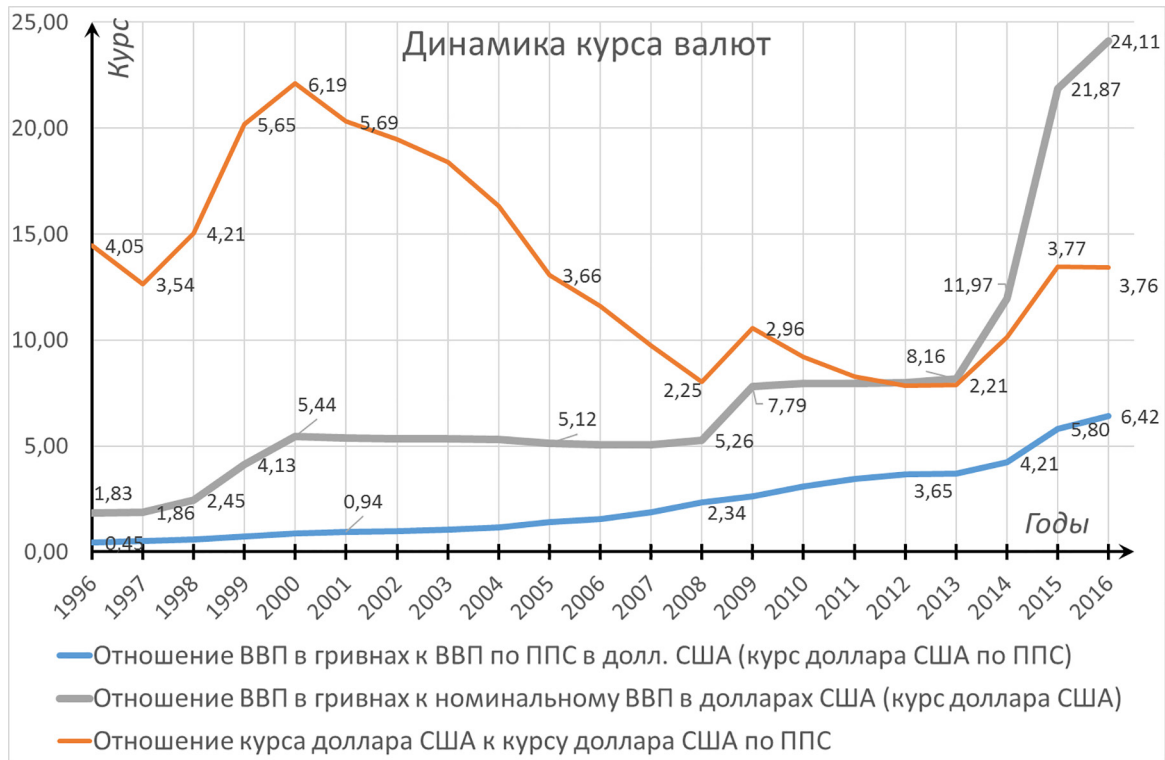


Рис. 3. Динамика курса доллара США с 1996 по 2016 год

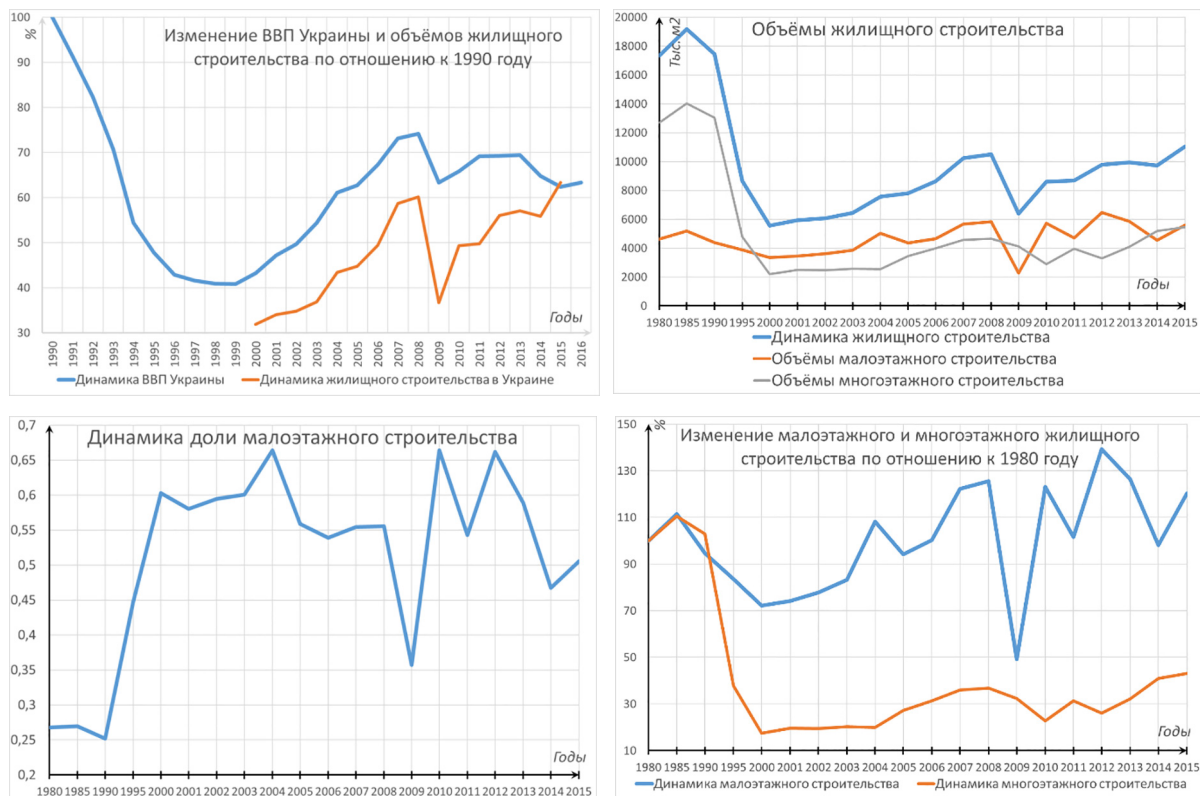


Рис. 4. Динамика ВВП и жилищного строительства Украины

Рассмотрим динамику ВВП Украины в относительных показателях, а также развитие строительной отрасли (рис. 4).

Из рис. 4 следует, что в целом динамика¹¹ жи-

¹¹ Рыночная самоорганизация привела не только к падению общих объемов, но и значительному увеличению в 2–2,5 раза доли

лищного строительства коррелирует с динамикой ВВП Украины по отношению к 1990 году. На момент 2015 года объёмы жилищного строительства и ВВП Украины находятся на уровне 60% от показателей 1990 года. Если в конце 1980-х годов доля многоэтажного строительства составляла 75%, а малоэтажного всего 25%, то в постсоветское время почти наоборот, доля малоэтажного стала составлять в среднем 57%. Следует определить соответствует ли эта тенденция природоподобным принципам, а также логично тут постановить вопрос о жизни в городе и деревне, и в целом о градостроительной концепции.

3. Контуры природоподобной градостроительной концепции

Доля городского населения в Украине в 1900, 1939, 1970, 1990, 2016 годах составила 15, 34, 55, 67, 69% соответственно, т.е. с исторической точки зрения большинство населения стало проживать в городах совсем недавно, а до этого подавляющее большинство населения столетиями проживало в деревнях¹².

малоэтажного строительства, при этом объёмы многоэтажного строительства снижались от 2,5 до 5 раз, а объёмы малоэтажного строительства в период с 1992 по 2000 год снизились всего на 24%, а к 2004 году были восстановлены объёмы 1990 года, а с 2007 года по 2015 год объёмы в среднем на 28% выше, чем в 1990 году.

¹² В силу того, что жизнь в деревне ближе к природе, то она и более естественна для человека, чем городская жизнь, более того городская жизнь во многом противостественна. А в неестественных условиях люди не слишком хотят размножаться и за это им надо ещё платить пособие. И в целом в городе ребёнок — это обуза, когда один ребёнок — это уже много, а в деревне дети — это помощники.

Хотя если цель в дальнейшем сокращении численности населения Украины, тогда нужно наоборот способствовать стягиванию людей в города. Адепты сокращения численности обосновывают это тем, что если население Украины будет порядка 8–10 млн, то у них будет уровень жизни как в Швейцарии, т.е. это известная схема: «меньше народу — больше кислороду». Однако, эта схема может не сработать, как не сработала схема так как хотелось населению Украины в 1991 году, ведь в то время приверженцы самостоятельности Украины обосновывали свою позицию тем, что экономика Украины по натуральным показателям входит в первую пятёрку европейских стран и если мы с умом распорядимся этим богатством — то будем жить как в Швейцарии или во Франции. И в целом эта позиция имела право на жизнь, так как в 1991 году была точка бифуркации и ситуация могла развиваться в этом направлении при условии адекватного управления и должного нравственного состояния населения.

Следует отметить, что согласно [12] провокационная дезинформация и чёрный PR легко девальвируют привычные ценности и авторитеты, раскручивают новые, создают панику и образ врага, что свидетельствует о почти безраздельной власти информационных технологий управления обществом. Противостоять этому можно не только в сфере рациональности, но и в сфере более высокой, духовной природы человека, что осуществляется с коренным изменением стратегии массового образования в мире, основной целью которой должны стать не частные знания и суммы технологий, но развитие фундаментальных навыков мышления и творчества, духовное и культурное развитие личности [12]. Однако эти изменения в силу необходимости манипулирования людьми могут и не наступить, поэтому велика вероятность схемы: «спасение утопающих — дело рук самих утопающих», т.е. необходимо заниматься самообразованием.

Близость к природе и более благоприятная экологическая обстановка в деревне способствует улучшению здоровья населения. Кроме того, жизнь в селе гораздо более безопасна¹³. Для способствования миграции¹⁴ населения из городов в сёла необходимо там создавать рабочие места.

Если в XX веке происходил процесс миграции населения из сёл в города, то в XXI веке должен произойти обратный процесс¹⁵, но не переезд в сёла образца XIX века, а переезд в сёла XXI века¹⁶ с высокотехнологичным производством, продуманной планировкой и инфраструктурой, т.е. уровень комфорта в современном селе должен быть не ниже, а то и выше городского уровня.

¹³ Каждый может себе представить, что будет в городе если отключить электричество, отопление, воду и канализацию, а деревня спокойно переживёт такие отключения. С военной точки зрения, скученность населения в городах сможет спровоцировать противника на ковровые бомбардировки, а когда население более равномерно распределено по территории, то такие бомбардировки не имеют смысла.

Соответственно возникает закономерный вопрос: если жизнь в деревне так хороша, то почему за годы независимости Украины не поменялось в обратную сторону соотношение городского и сельского населения, т.е. чтобы в городе проживало всего 30% населения? Ответ на этот вопрос простой — в селе недостаточно рабочих мест.

¹⁴ Если провести аналогии с обратным процессом происходившим в прошлом веке, то для достижения доли 70% сельского населения потребуется порядка 50 лет, хотя с современными технологиями это можно сделать при желании гораздо быстрее.

Если переезд населения из сёл в города в прошлом веке был оправдан индустриализацией и потребностями предприятий в большом количестве рабочих, то при современном уровне механизации и автоматизации производства для многих производств не требуется большой численности рабочих, а следовательно, такие предприятия могут располагаться в сельской местности. Кроме того, по сравнению с прошлым веком появились совершенно новые профессии типа IT (информационные технологии), которые не требуют строительства заводов, а нужны только компьютеры и высокоскоростной Интернет, который в свою очередь, с современными технологиями связи типа 4G (LTE Advanced и WiMAX 2) может быть доставлен в любую деревню.

¹⁵ С этой точки зрения возникает двоякое отношение к перестроечным и постсоветским реформам, с одной стороны они привели к снижению экономического потенциала и падению уровня жизни, а с другой стороны прекращение работы многих заводов в городах не является таким уж и негативным фактором, кроме того, уменьшение объёмов многоэтажного строительства и увеличение доли малоэтажного — однозначно позитивное явление.

¹⁶ Выше отмечалось, что природоподобные технологии ни в коей мере не отрицают современные технологии, а наоборот, всесторонне их используют, например, в малоэтажном поселении нано-, био-, инфо-, когнитивные и социогуманитарные технологии могут быть применены в: современных материалах (нано); биоочистке (био) стоков, например, типа системы «биолато» [13]; проектировании, строительстве, эксплуатации и управлении поселением (инфо, BIM); управлении человеком и социумом, создании консенсуса в обществе по поводу того, что переселение из городов в деревни — в принципе правильная идея, которая соответствует украинской мечте. Здесь приведём слова Тараса Шевченко:

*Садок вишневий коло хати,
Хруці над вишнями гудуть,
Плугатарі з плугами йдуть,
Співають ідучи дівчата,
А матері вечерять ждуть.*

Таким образом, концепция миграции населения из городов в деревни¹⁷ является природоподобной и согласуется с постсоветскими тенденциями в экономике, что позволит улучшить демографическую ситуацию, здоровье нации, уровень жизни, безопасность и экологическую обстановку.

Однако непротиворечие предлагаемой концепции тенденциям экономики Украины не означает автоматическое её внедрение в жизнь. Более того, стихийное её внедрение может привести к нежелательной дисгармоничности. Поэтому, если в обществе будет одобрение переселения из городов в сёла, тогда необходимо разработать соответствующую национальную стратегию и генеральные планы развития областей примерно на 50 лет. Далее исходя из принятой стратегии, при необходимости, следует скорректировать налогово-дотационную политику и правила выдачи разрешений на строительство. В качестве первого приближения природоподобных малоэтажных поселений целесообразно использовать модели, представленные на ресурсе Малоэтажная планета [14].

В предлагаемой концепции предусматривается сокращение населения городов в 2–3 раза, что приведёт к высвобождению жилых площадей, а, следовательно, появиться возможность улучшить жилищные условия оставшихся горожан. Также исходя из этого основными для города будут процессы реставрации, реновации и реконструкции. Кроме того, следует погружать город в более природную среду в том числе за счёт устройства зелёных насаждений и парков на месте ветхих зданий и сооружений не представляющих архитектурной ценности. Города останутся культурными, образовательными, медицинскими, торговыми, развлекательными, промышленными центрами. Развитие городов должно происходить более в качественном аспекте, чем в количественном, т.е. не следует наращивать число микрорайонов с однотипными зданиями, а необходимо повышать архитектурную

¹⁷ Отметим, что деревни должны быть образца 21 века, хотя наблюдается и такая тенденция, например, в силу высоких тарифов на газ, в ряде сёл Украины происходит отказ от этой услуги, что является возвращением на 50–100 лет назад, а отопление домов осуществляется в том числе за счёт вырубки лесонасаждений, что негативно влияет на окружающую среду. Этот пример иллюстрирует как снижение уровня жизни граждан с одной стороны снижает расход природного газа, а с другой ухудшает экологическую обстановку. Поэтому и было предложено выше рассматривать систему целей: восстановление окружающей среды — минимизация расхода ресурсов — максимизация уровня жизни. Следует отметить, что при желании только снизить расход какого-то ресурса можно снизить уровень жизни и ухудшить экологию, и не факт, что по итогу будет достигнута экономия ресурсов в целом. Заметим также, что тенденция возвращения на несколько сот или тысяч лет назад пропагандируется субкультурой «фэнтези», а также разнородными экстремистскими организациями регрессивного толка.

выразительность¹⁸ существующих зданий и строить новые архитектурно интересные сооружения.

Исходя из синергетического принципа иерархичности — более высокий уровень определяет более низкий, т.е. принятие¹⁹ природоподобной концепции²⁰ на уровне государства определит генеральные планы областей, городов и сёл (природоподобные модели малоэтажных поселений и реконструкции городов и сёл), а, соответственно, этот уровень определит ещё более низкий, т.е. какие именно должны быть решения зданий и сооружений.

Поэтому выбор конкретных решений зданий, с одной стороны, является преждевременным, так как на первоначальных этапах пригодны все решения, удовлетворяющие современным строительным требованиям, и эти решения, естественно, имеют свои достоинства и недостатки (табл. 1). А с другой стороны целесообразно осуществить подготовительную работу по прогнозированию оптимальных решений, которая может быть полезна для застройщиков и для продвижения природоподобной концепции в жизнь.

4. Критерий эффективности природоподобных технологий

Для того чтобы найти наилучшие решения необходимо определиться с критериями оптимальности. И выше нами была предложена триада критериев для природоподобных технологий: восстановление окружающей среды или максимизация экологического благополучия, максимизация уровня жизни человека, минимизация затрат ресурсов.

Тут возникает вопрос о единицах измерения, например, экологическое благополучие и уровень жиз-

¹⁸ Тут следует вспомнить афоризм: архитектура — музыка, застывшая в камне. И действительно, здания, являясь предметами материальной культуры, воздействуют на психику человека, так, например, известно, что проживающие в архитектурно выразительных зданиях более счастливы и их дети лучше учатся в школе, чем проживающие в однотипных домах. И действительно, унылая архитектура «хрущёвок» и панельных домов, да и многих современных многоэтажных домов может ввести человека в депрессию.

¹⁹ А если государство не воспримет природоподобную концепцию? Тогда её сможет принять бизнес-сообщество, которое способно реализовать проекты на уровне малоэтажных поселений. Наиболее вероятно осуществление таких проектов представителями IT-отрасли. А если не воспримет и бизнес-сообщество? Тогда смогут воспринять отдельные граждане, которые смогут обеспечить реализацию на уровне малоэтажного дома. А если и граждане не воспримут? Тогда следует продолжать информационное воздействие на эти три уровня до тех пор, пока не воспримут. Идеальным вариантом является принятие природоподобной концепции на всех уровнях от государства до бизнес-сообщества и отдельных граждан, и её воплощение на принципах частно-государственного партнёрства.

²⁰ Кроме того, в силу долгосрочности указанной концепции, нет нужды в резких изменениях и отказа от непонравившихся материалов и технологий, а наоборот, следует двигаться эволюционно и на первых этапах обеспечить максимизацию свободы выбора решений, а в процессе внедрения концепции в жизнь — на практике будет отобрано оптимальное семейство решений.

Таблица 1

Преимущества и недостатки строительных конструкций [15]

Тип	Преимущества	Недостатки
Сталь	меньшая (в 4–6 раз) масса по сравнению с бетоном, меньшие габариты, лучшая транспортабельность; более высокая надёжность благодаря однородности структуры стали; удобство крепления к стальным конструкциям различного оборудования и коммуникаций; сравнительная лёгкость усиления; возможность сокращения сроков строительства.	подверженность стали коррозии; значительно меньшая огнестойкость по сравнению с железобетонными конструкциями.
Алюминий	меньшая (в 2–3 раза) масса чем у стали вследствие относительно большей прочности; более высокая стойкость против коррозии; сохранение механических свойства при отрицательных температурах.	меньший (в 3 раза) модуль упругости чем у стали; более высокий коэффициент температурного расширения; относительная сложность выполнения соединений.
Сборный железобетон	удобство предварительного напряжения элементов; возможность использования в заводских условиях наряду с вибрационными методами уплотнения бетона уплотнениями методом прокатки, виброштампования и центрифугирования; экономия лесоматериалов; экономия при строительстве в зимнее время года; уменьшение трудоёмкости на строительной площадке.	наличие стыков
Монолитный железобетон	возможность снижения расхода материалов за счёт более полного использования ресурса неразрезных систем; отсутствуют стыки; менее жёсткая унификация объёмно-планировочных параметров зданий и отдельных конструкций; возможность экономии на транспортных расходах.	
Дерево	меньшая (в 4–5 раз) масса по сравнению с бетоном; лёгкость обработки и монтажа; меньшая теплопроводность; лучшие архитектурные и эстетические свойства.	подверженность загниванию; сгораемость в условиях пожара.
Клееная древесина	возможность использования маломерных и низкосортных пиломатериалов; возможность создания элементов большой длины, а также создания коробчатых, двутавровых и других сечений облегчённого типа; повышенная огнестойкость; меньшая трудоёмкость монтажа; более высокое качество вследствие изготовления их из высушенных пиломатериалов, меньшую подверженность растрескиванию и короблению, больший в ряде случаев срок службы.	Для изготовления нужны теплые помещения для склейки, тщательный контроль качества изготовления на всех стадиях, рабочие высокой квалификации и более совершенное руководство производством.

ни можно оценивать по индексам²¹ экологической эффективности и человеческого развития соответственно, а затраты ресурсов измерять в деньгах. Однако, при измерении стоимости в деньгах есть известные проблемы, связанные с инфляцией, ценами на энергоносители и свободным курсом валют. То есть при одном курсе валют рациональны одни решения, а при другом²² принципиально другие. Всё это вносит неустойчивость при определении рациональных решений. Кроме того, срок службы зданий составляет

50–100 и более лет, что требует устойчивости оптимального решения во времени.

В физике универсальной валютой является энергия, поэтому целесообразно оценивать стоимость не в деньгах, а в энергии, например, в киловатт-часах, что позволит существенно увеличить устойчивость решений во времени. При этом следует рассматривать весь жизненный цикл здания от проектирования, строительства²³ и эксплуатации до демонтажа и повторного использования материалов.

²¹ По индексам экологической эффективности и человеческого развития Украина занимает 44-е и 81-е места в Мире соответственно.

²² Как показала украинская практика, курс национальной валюты может изменяться в разы за короткий период времени.

²³ Природоподобная технология строительства зданий характеризуется равномерностью [18] и в целом можно сказать, что ритмичный метод поточного строительства является природоподобным.

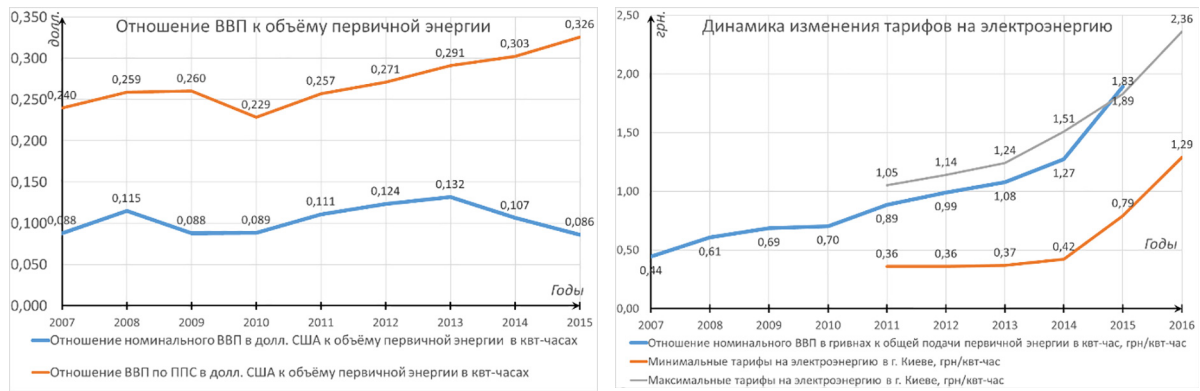


Рис. 5. Динамика отношения ВВП Украины к объёму первичной энергии

Согласно энергетического баланса Украины в объём первичной энергии входят уголь и торф, сырая нефть, нефтепродукты, природный газ, атомная энергия, гидроэлектроэнергия, ветряная и солнечная энергия, биотопливо и отходы, электроэнергия, теплоэнергия.

Указанную триаду критериев можно сгруппировать в один критерий эффективности:

$$\mathcal{E} = \frac{\text{Результат}}{\text{Затраты}} = \frac{\varphi \cdot \alpha \rightarrow \max}{\beta \rightarrow \min} \rightarrow \max \quad (1)$$

где, \mathcal{E} – эффективность, φ – критерий экологического благополучия, α – критерий человеческого развития, β – стоимость жизненного цикла здания в киловатт-часах.

Если удастся выразить числитель и знаменатель в критерии²⁴ (1) в одинаковых единицах измерения, тогда он превратится в безразмерную величину, т.е. в коэффициент полезного действия (КПД). На сегодняшний момент критерий (1) точно²⁵ посчитать невозможно, так как невозможно точно посчитать его

²⁴ В критерии (1) возможны частные случаи, когда результат (числитель) одинаков в рассматриваемых вариантах или постоянен, например, если решение удовлетворяет современным требованиям – значит результат достигнут, тогда выбирается решение с минимальной стоимостью (знаменатель), а если наоборот, знаменатель постоянен, тогда выбирается решение с более лучшим результатом пускай даже и выраженным в качественных показателях.

Следует отметить, что при привязке к современным требованиям не всегда получится достичь глобального экстремума, например, сравниваются конструкции стен с термическим сопротивлением равным нормативному, и из этих вариантов выбирается наилучший, и действительно в этом случае достигли локального максимума, но не факт, что достигли и глобального экстремума, так как неизвестно о том, насколько нормативные требования являются оптимальными, т.е. возможно в этом случае глобальный экстремум имела конструкция стен с существенно большим термическим сопротивлением, чем нормативные значения.

²⁵ Действительно критерии числителя (1) можно представить в виде индексов экологической эффективности и человеческого развития, но эти индексы характеризуют страну в целом и стоит задача перехода от этих глобальных индексов к локальным и определения влияния локальных параметров на глобальные. И знаменатель (1) также точно не посчитаешь, так как непонятно как перевести все расчёты в киловатт-часы. Но и это ещё не всё, тут мы так же должны оценивать, как наше решение окажет влияние на глобальную ситуацию в экономике, например, мы из лучших побуждений приняли эффективное решение на локальном уровне, но это же решение может привести к падению в смежных отраслях, что негативно сказывается на ВВП и уровне жизни.

составляющие и эта задача требует ещё своего решения. Если затраты измерять в кВт-ч, а сегодня стоимость в гривнах, то для очень грубого перевода этих величин и по аналогии с (1) рассмотрим динамику отношения ВВП к объёму первичной энергии (рис. 5).

Из рис. 5 следует, что от единицы энергии в эквиваленте кВт-ч направленной в экономику Украины с 2007 по 2015 годы на выходе получалось от 9 до 13 центов, от 23 до 33 центов по ППС и от 44 до 189 копеек. Кроме того, за последние годы наблюдается тенденция сближения этих значений с максимальным тарифом на электроэнергию. Поэтому стоимость в гривнах можно переводить в киловатт-часы по максимальному тарифу на электроэнергию или по соотношению ВВП к объёму первичной энергии.

5. Модель природоподобного малоэтажного поселения

Как упомянуто выше, жизнь в деревне более благоприятна, чем в городе. Однако, города – это разросшиеся деревни в силу отсутствия ограничений их роста. Поэтому, чтобы новые деревни не перерастали в города следует при их проектировании предусматривать ограничения роста, например, путём создания их структуры в виде спирали. Более подробно смотри ресурс *Малоэтажная планета* [14].

Отметим, что в силу новизны рассматриваемой тематики так много уделяется внимания общим вопросам, и соответственно более конкретные исследования в будущем, например, можно говорить о природоподобных: архитектуре²⁶, строительных материалах²⁷,

²⁶ В архитектуре одной из основ является гармония. В работе [12] под принципами гармонии понимается: октавный закон для характерных частот в системе; появление между частотами системы пропорций, равных попарным отношениям первых классических чисел Фибоначчи; золотая пропорция.

²⁷ При рассмотрении термина природоподобные строительные материалы первое что на ум приходит – это дерево, ракушняк и т.п.,

конструкциях²⁸ и технологиях, инженерных системах и т.д.

однако в этих материалах природоподобие 100%-ное, т.е. слово «подобие» следует убрать и получаются природные или естественные строительные материалы. Если природоподобные материалы — это не природные материалы, тогда это искусственные материалы, но такие, в которых есть некое подобие природы, например, по структуре, физико-механическим, химическим и экологическим свойствам, по энергозатратности и т.п. В целом этот термин требует уточнения.

²⁸ Создавать природоподобные строительные конструкции можно, например, на основе бионических принципов и метода адаптивной эволюции [16, 17].

Бионические принципы [16]:

Принцип траекторального строения. Максимальная прочность и жёсткость достигается при ориентации волокон в материале или стержней в конструкции по направлению линий деформаций. Например, клетки механической ткани в структуре дерева располагаются так, чтобы противостоять наибольшему усилию, вот почему прочность древесины на сжатие и растяжение вдоль волокон в 15–15 раз выше, чем поперек.

Принцип гетерогенного размещения материала. Сочетание слоёв с различными свойствами позволяет получить конструкцию типа «сэндвич» с высокой прочностью, жёсткостью и относительно малой массой. Общая устойчивость конструкций с гетерогенным размещением материала во много раз превышает устойчивость отдельных её слоёв, вследствие чего наружные слои из компактной костной ткани имеют значительно меньшую толщину по сравнению с внутренним слоем губчатой костной ткани. Последняя выполняет роль заполнителя, создающего практически непрерывную опору для наружных слоёв, тем самым предохраняя их от потери устойчивости при нагружении. Плоские (пластинчатые) кости человека и позвоночных животных характеризуются трёхслойным строением. Между наружными слоями компактной компактной ткани располагается внутренний слой губчатой костной ткани, представляющей собой трёхмерную структуру из костных балочек.

Принцип плотной упаковки. Позволяет получать максимально возможный полезный объём при минимальной поверхности ограждения, представляет интерес с точки зрения формирования жилых и общественных зданий. Пчёлы при постройке сотов образуют плотную упаковку из кругов, которые под действием капиллярных сил, превышающих давление изнутри от пчелиных тел, превращаются в описанные шестиугольники. Упаковка пчелиных сотов определяется экономичным использованием труда и воска. Так, при подобном разбиении плоскости на равновеликие части шестиугольная сетка имеет минимум длины. Структуры с шестиугольным рисунком можно наблюдать также в сетчатой оболочке глаза человека и во многих других случаях.

Принцип направленной формы потери устойчивости. Природа, создавая свои конструктивные системы, заведомо старается избежать возможных переходов первоначальных деформаций в другие виды, т.е. исключает потерю устойчивости первого рода. Это происходит за счёт придания конструкции очертания в соответствии с направленной формой потери устойчивости. В результате этого при статической работе возникает постоянный вид деформаций. После достижения предельных нагрузок значение деформаций может резко возрасти, но их вид останется неизменным (вплоть до разрушения). В таких конструкциях происходит потеря устойчивости второго рода вследствие потери несущей способности элементов по прочности, в результате она происходит постепенно.

Принцип накопления упругой энергии. В живых организмах масса скелетов уменьшается за счёт образования эффективных структур путём материализации силовых полей (принцип траекторального строения). При дальнейшем уменьшении массы, конструктивная система становится достаточно гибкой. Способность поглощать энергию снижает возможность разрушения конструкции при приложении нагрузок. Таким образом, принцип накопления упругой энергии позволяет увеличить несущую способность конструкции и одновременно уменьшить массу. Чтобы получить конструкции, обладающие резильянсом, необязательно выполнять их из какого-либо одного материала. Этого эффекта можно добиться путём

Отметим, что тема природоподобных технологий в строительстве слишком широка и для её полного раскрытия требуется труд сотен специалистов: философов, социологов, психологов, медиков, экологов, управленцев, строителей, экономистов и т.п. Поэтому данная работа во многом является просто приглашением для диалога, но тем не менее возможно сделать следующие **выводы**:

1. Методологической основой природоподобных технологий является синергетика, а их цели состоят в максимизации экологического благополучия и уровня жизни граждан и минимизации затрат ресурсов, что актуально для экономики Украины.

2. На основе анализа динамики экономики и жилищного строительства Украины установлено что:

2.1. развитие строительной отрасли в целом коррелирует с динамикой ВВП Украины и на 2015 год объёмы жилищного строительства и ВВП достигли 60% от уровня 1990 года;

2.2. с 2000 по 2008 год ВВП Украины вырос примерно в два раза, причём без роста внешних заимствований, а с 2008 по 2016 год ВВП снизился на 20% при трёхкратном увеличении государственного долга;

2.3. примерно двукратное соотношение ВВП по ППС к номинальному ВВП в долл. США является критическим для курса национальной валюты и приводит к её девальвации, так при соотношении 2,25 и 2,21 в 2008 и 2013 годах гривна была девальвирована в 1,5 и 3 раза соответственно;

2.4. относительно соотношения ВВП по ППС к номинальному ВВП курс национальной валюты в 2015 и 2016 годах соотносится с курсом 2004–2005 годов, а курс 2000 года соотносится с 2016 годом при значении 40 гривен за доллар США;

2.5. если не удастся запустить экономический рост при текущем курсе, то при существующей экономической модели, вероятно придётся девальвировать гривну до уровня 2000 года, или необходимо будет менять экономическую модель на модель с низкими процентными ставками по кредитам и ограничениями на валютные спекуляции;

2.6. изменилась структура жилищного строительства, так в 1990 году доля малоэтажного строительства составляла 25%, а в постсоветское время

изготовления конструктивных систем из гибких и жёстких элементов, сочетая их в определённой последовательности.

Свойство конструктивных систем накапливать возможно большее количество упругой энергии деформации без разрушений носит название резильянса (resilience — упругость, эластичность, способность быстро восстанавливать внутренние силы). Этим ценным качеством как раз и обладают конструкции живых организмов. Под действием нагрузок они демпфируют, испытывая при этом упругие отклонения, и после снятия нагрузок снова приходят в первоначальное состояние.

в среднем 57%, что согласуется с природоподобными принципами.

3. Основной контур природоподобной градостроительной концепции состоит в том, что если в 20-м веке происходила миграция населения из сёл в города, то в 21-м веке целесообразен обратный процесс, но на новом техническом уровне. Для реализации такого проекта следует разработать национальную стратегию примерно на 50 лет по переселению 50–70% городского населения в высокотехнологичные природоподобные поселения на принципах частно-государственного партнёрства.

4. Предложен критерий эффективности природоподобных технологий. Причём затраты следует

считать для всего жизненного цикла поселения или здания, а также для увеличения устойчивости оптимальных решений во времени, предлагается эти затраты считать в киловатт-часах. Для ориентировочных расчётов предлагается стоимость в гривнах переводить в киловатт-часы по максимальному тарифу на электроэнергию или по соотношению ВВП к объёму первичной энергии.

5. Выбрана спиралевидная модель природоподобного малоэтажного поселения, обеспечивающая ограничение его роста и вписывание в существующий ландшафт.

Литература

1. 70-я сессия Генеральной Ассамблеи ООН. — Режим доступа: <http://kremlin.ru/events/president/transcripts/speeches/50385>
2. Ковальчук М. В. Природоподобные (конвергентные) технологии — глобальные угрозы и вызовы / лекция. — Режим доступа: <https://www.youtube.com/watch?v=tt6QNM12nh4>
3. Ковальчук М. В. Вызовы XXI века и приоритеты научно-технологического развития / лекция. — Режим доступа: <https://www.youtube.com/watch?v=CUHo4M9XFuw>
4. Ковальчук М. В., Нарайкин О. С., Яцишина Е. Б. Конвергенция наук и технологий — новый этап научно-технического развития. — Режим доступа: <http://nrcki.ru/files/pdf/1461575670.pdf>
5. Ковальчук М. В., Нарайкин О. С., Яцишина Е. Б. Конвергенция наук и технологий и формирование новой ноосферы. — Режим доступа: <http://nrcki.ru/files/pdf/1463045009.pdf>
6. Ковальчук М. В. Конвергенция наук и технологий — прорыв в будущее. — Режим доступа: <http://nrcki.ru/files/pdf/1461850844.pdf>
7. Беляков В. В. Альтернатива. — Режим доступа: <http://cyberleninka.ru/article/n/alternativa>
8. Лазаревич Н. А. Основные направления эволюции человека и техносферы. — Режим доступа: <http://cyberleninka.ru/article/n/osnovnye-napravleniya-evolyutsii-cheloveka-i-tehnosfery>
9. Полякова О. В. Социальные практики российского трансгуманизма. — Режим доступа: <http://cyberleninka.ru/article/n/sotsialnye-praktiki-rossiyskogo-transgumanizma>
10. Аматава Н. Е. Социальные риски внедрения конвергентных технологий как факторы эволюции научного сознания. — Режим доступа: <http://cyberleninka.ru/article/n/sotsialnye-riski-vnedreniya-konvergentnyh-tehnologiy-kak-factory-evolyutsii-nauchnogo-soznaniya>
11. Кричевский С. В. Эволюция технологий, «зелёное» развитие и основания общей теории технологий. — Режим доступа: <http://cyberleninka.ru/article/n/evolyutsiya-tehnologiy-zelyonoe-razvitie-i-osnovaniya-obshchey-teorii-tehnologiy-9>
12. Буданов В. Г. Методология синергетики в постнеклассической науке и в образовании. — М.: ЛКИ, 2009. — 240 с. — Режим доступа: http://spkurdyumov.ru/uploads/2013/08/budanov_2908.pdf
13. Стольберг Ф. В. Малозатратные технологии для экологического восстановления малых рек Украины. — Режим доступа: http://eprints.kname.edu.ua/21751/1/253-266_%D0%A1%D1%82%D0%BE%D0%BB%D1%8C%D0%B1%D0%B5%D1%80%D0%B3_%D0%A4%D0%92.pdf
14. Малоэтажная планета. — Режим доступа: <http://www.lowriseplanet.net/>
15. Сарычев В. С. Эффективность применения железобетонных, металлических и деревянных конструкций. М.: Стройиздат, 1977. — 223 с.
16. Темнов В. Г. Конструктивные системы в природе и строительной технике. — Л.: Стройиздат. Ленингр. отд-ние, 1987. — 256 с.
17. Васильков Г. В. Эволюционная теория жизненного цикла механических систем: Теория сооружений / Генрих Васильевич Васильков. — М.: ЛКИ, 2008. — 320 с.
18. Помазан М. Д. Принцип минимума и равномерности для рационализации. — Режим доступа: <http://www.inter-nauka.com/issues/2016/4/1000>

Семчук Жанна Віталіївна

*кандидат економічних наук, доцент,
декан факультету економіки та підприємництва,
Львівський університет бізнесу та права*

Семчук Жанна Витальевна

*кандидат экономических наук, доцент,
декан факультета экономики и предпринимательства,
Львовский университет бизнеса и права*

Semchuk Zhanna V.

*PhD (Economics), Associate Professor,
Dean of the Faculty of Economics and Business,
Lviv University of Business and Law*

**МАРКЕТИНГ СФЕРИ ОСВІТНІХ ПОСЛУГ ПІДПРИЄМСТВ
В УМОВАХ ЕКОНОМІЧНОЇ НЕСТАБІЛЬНОСТІ З УРАХУВАННЯМ РИЗИКІВ
МАРКЕТИНГ СФЕРЫ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УСЛУГ ПРЕДПРИЯТИЙ
В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НЕСТАБИЛЬНОСТИ С УЧЕТОМ РИСКОВ
MARKETING OF EDUCATIONAL SERVICES ENTERPRISES
IN THE CONDITIONS OF ECONOMIC INSTABILITY WITH THE RISK-BASED**

Анотація. Запропоновано основні завдання еволюції маркетингу освітніх послуг підприємств України в умовах економічної нестабільності. При цьому особливо актуальним для вітчизняних підприємств є діагностування освітніх проєктів, програм, навчальних дисциплін, урахування умов підвищеного ризику. Розроблено систему рівнянь математичної моделі, з допомогою яких можна проводити оптимізацію маркетингових стратегій та тактик комплексу освітніх послуг в системі «підприємство – навчальний заклад», а також давати рекомендації щодо обмеженості та керування можливими ризиками.

Ключові слова: підприємства, освітні ресурси, маркетинг, оптимізація, проєктний аналіз, проєктні продукти, діагностування, ризики, ймовірнісний підхід.

Аннотация. Предложены основные задания эволюции маркетинга образовательных услуг предприятий Украины в условиях экономической нестабильности. При этом особенно актуальным для отечественных предприятий является диагностирование образовательных проектов, программ, учебных дисциплин, учет повышенного риска. Разработана система уравнений математической модели, с помощью которых можно проводить оптимизацию маркетинговых стратегий и тактик комплекса образовательных услуг в системе «предприятие – учебное заведение», а также давать рекомендации относительно ограниченности и управления возможными рисками.

Ключевые слова: предприятия, образовательные ресурсы, маркетинг, оптимизация, проектный анализ, проектные продукты, диагностирование, риски, вероятностный подход.

Summary. The basic problems of evolution of marketing of educational services of enterprises of Ukraine are offered in the conditions of economic instability. Thus especially actual for domestic enterprises is diagnosticating of educational projects, programs, educational disciplines, account of enhanceable risk. The system of equalizations of mathematical model is worked out, with the help of that it is possible to conduct optimization of marketing strategies and tactician of complex of educational services in the system «enterprise – educational establishment», and also to give recommendations in relation to limit nature and management possible risks.

Key words: enterprises, educational resources, marketing, optimization, project analysis, project foods, diagnosticating, risks, probabilistic approach.

Постановка проблеми. Сфера вищої професійної освіти в умовах економічної нестабільності досить специфічна і для неї характерні свої особливі ризики.

Освітній ризик — це не процес і не діяльність, це явище, яке, будучи зведене в ранг економічної категорії, дозволяє характеризувати якість управлінських рішень в діяльності освітньої установи з точки зору міри досягнення поставленої мети [1].

Освітній ризик — це поняття, використовуване для характеристики якості цілеспрямованої освітньої діяльності, а конкретніше — початкової ситуації, процесів підготовки і ухвалення рішення при наданні і отриманні освітніх послуг [2]. Освітній ризик характеризує ситуацію з позицій різних суб'єктів ринку освітніх послуг. Тому цю категорію необхідно розбити на однозначні компоненти:

- чинник ризику;
- рівень ризику;
- показник ризику;
- аналіз ризику;
- управління ризиком [1].

З погляду маркетингу у функції освітніх установ входить формування пропозиції, виробництво послуг і просування освітніх та супутніх з ними послуг на ринок [2]. Відповідні маркетингові заходи у сфері освіти наступні [2]:

- 1) дослідження ринку;
- 2) планування і проведення рекламних кампаній;
- 3) підтримка контактів з випускниками ВНЗ (вищого навчального закладу), потенційними роботодавцями;
- 4) активна участь в суспільній культурній діяльності, направлених на розвиток навчального процесу і відповідно закладу.

Особливість концепції маркетингу в системі вищої освіти полягає в особливостях визначень і адаптацій основних понять, цілей, функцій і принципів маркетингової діяльності стосовно освітніх послуг [3].

Освітня послуга (ОП) не може бути одночасно і процесом, і результатом процесу, таке змішування призводить до плутанини, до великої кількості трактувань, варіантів визначень, понять і концепцій у галузі маркетингу освіти [3].

Освітня послуга — це процес (діяльність) зі створення освітнього продукту. Освітня послуга, яка виявляється у формі проведення аудиторних занять (лекцій, курсів, семінарів, заходів), — це процес створення освітнього продукту у формі знань, навичок, досвіду слухачів (учнів, студентів) [3]. Освітня послуга, яка виявляється у формі підготовки навчальних матеріалів (підручників, методичних матеріалів, монографій, відеодисків тощо), — це процес створення освітнього

продукту у формі освітнього товару. Освітній продукт, а не освітня послуга, є специфічним видом товару і має подвійну природу або подвійну форму: форму знань, навичок, досвіду учнів (студентів) і форму освітнього товару [3].

При цьому навчальний заклад (НЗ) не є суб'єктом ринку праці та діє лише на ринку освітніх послуг і продуктів. Тому НЗ має опосередковано місце на ринку праці через своїх випускників, які в тій або іншій мірі опанували освітню програму та є носіями освітнього продукту [3].

Важливою проблемою сучасних підприємств є удосконалення маркетингу освітніх послуг підприємств, оскільки змінюється конкурентоспроможність продукції і ситуація на ринку товарів. Для цього доцільно використовувати елементи ймовірнісного моделювання та системного аналізу. Відповідні механізми повинні підвищити ефективність інноваційних освітніх проектів і допомогти підприємствам належно функціонувати, зокрема, в умовах економічної нестабільності, кризових ситуацій, інфляції, нерівномірного розвитку областей та регіонів з урахуванням математичних економетричних моделей та електронних інформаційних ресурсів (ЕІР) [4].

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Освітні програми — це комплекс освітніх продуктів у різному комплекті і формі [3]. Освітня програма — це комплекс освітніх послуг, спрямований на зміну освітнього рівня чи професійної підготовки споживача, забезпечений необхідними освітніми ресурсами [5].

Нові види освітніх програм виникають у відповідь на попит ринку чи технічні можливості (ресурси) ВНЗ, що змінюються [5]. Бурхливий розвиток інформаційних технологій, наприклад, вивів на ринок програми дистанційного навчання, які поєднують самостійність заочної освіти з можливостями індивідуальних (у разі дистанційного навчання за допомогою комп'ютера) консультацій з викладачами [5].

Сутністю маркетингу ОП є максимальний облік і задоволення потреб замовників: окремої людини — в одержанні освіти, підприємств та інших організацій — у зростанні кадрового потенціалу, суспільства — у розширеному відтворенні сукупного особистісного й інтелектуального потенціалу, з одного боку, й самих установ освіти, з іншого [5].

У теорії маркетингу ОП створено чотиривимірну систему характеристик, притаманних послугам, а саме:

- невідчутність (нематеріальність);
- невіддільність;
- мінливість (або її ще називають непостійністю);
- незбереженість [6].

Вважаємо, що трактування цих характеристик не є однозначним для ринку послуг освіти (зокрема, вищої освіти), зважаючи на специфічність ОП [7].

Стратегію маркетингової діяльності ВНЗ забезпечують комунікаційні технології, об'єднані у системі продуманих вибудованих дій [8]. Вона включає аналіз можливостей і загроз ринку, конкурентів, сильні і слабкі сторони і на основі такого аналізу дозволяє формулювати власні конкурентні переваги [9].

Стратегія повинна включати: конкретні цілі та завдання НЗ, опис його цільових аудиторій і споживачів, опис процедур, конкурентних переваг освітніх програм НЗ, з якими він виходить на ринок [9].

У праці [10, с. 29] дано означення ринку освітніх послуг, згідно з яким – це саморегулятивна система, яка здатна ефективно функціонувати, стимулюючи застосування інновацій у наданні ОП, тим самим сприяючи формуванню інтелектуального та наукового потенціалів національної економіки.

Доведено, що споживачів на ринку ОП при виборі НЗ визначається рядом факторів, які запропоновано об'єднати у п'ять груп:

- 1) можливості споживача (зокрема фінансові);
- 2) фактори соціального середовища, що впливають на формування як загальних життєвих цінностей, так і орієнтацій в освітній сфері;
- 3) психологічні фактори, що визначають сферу реалізації отриманих знань;
- 4) інформаційна обізнаність споживача з ситуацією на ринку ОП;
- 5) маркетингові фактори, що сприяють диференціації освітніх пропозицій [10, с. 198].

Розглянуті положення стратегії маркетингу освіти (зокрема, вищої освіти) мають розроблятися на достатньо професійному рівні і бути готовими до практичного їх використання в поточній діяльності підприємств.

Метою статті є удосконалення механізмів маркетингу освітніх послуг для аналізу освітньої політики підприємств на засадах проектного підходу з урахуванням ймовірнісного моделювання освітніх проектів, умов економічної нестабільності, економічної кризи, прогресуючої інфляції та воєнних дій.

Виклад основного матеріалу. Об'єктом дослідження є життєвий цикл, процеси реалізації, розвитку та управління інвестиційними ресурсами комплексу освітніх послуг соціально-економічної системи «підприємство – навчальний заклад» в умовах ризику.

Предметом дослідження є теоретико-методологічні та організаційно-економічні положення щодо формування, систематизації та оптимального управління процесами регулювання та розвитку інвестиційних ресурсів комплексу освітніх послуг системи «підпри-

ємство – навчальний заклад» в умовах підвищеного ризику.

Введемо позначення n – класів можливих альтернативних станів ОП, які відповідають множині N НЗ і один стан «оптимальний НЗ», якому відповідає параметр $Z=1$. Підприємство контактує з НЗ, формує програму дій, розробляє плани, проекти, алгоритми взаємодії, які використовує для підвищення кваліфікації працівників (робітників, керівних працівників та спеціалістів). Навчальні плани, проекти орієнтовані на удосконалення навчальних процесів відповідно до професійного навчання персоналу, зокрема, на курсах підвищення кваліфікації та перепідготовки кадрів, в гуртках якості, під час реалізації програм стажування.

Реальний стан об'єкта (підприємства) $R = X + Z$, де $X = \{x_i\}$, x_i – параметри, які характеризують програми навчання робітників ($i=1,2,3...n_x$), $Z = \{z_j\}$, z_j – параметри, які характеризують програми навчання керівних працівників та спеціалістів ($j=1,2,3...n_z$). Загальне число чинників $\pi = \pi_x + \pi_z$ встановлює структурний підрозділ бази даних для професійного навчання. В інформаційну систему чинників входять чіткі і нечіткі параметри, які характеризують: особливості нового обладнання та устаткування, товарів, продукції, матеріалів, виробів, послуг, сучасних технологічних процесів, засобів механізації й автоматизації, що використовуються на виробництві, правил і вимог їх безпечної експлуатації, нормативно-технічної та нормативно-правової документації, методів організації праці, фундаментальних питань економіки та фінансів, законодавчих актів тощо.

Параметри об'єкта x_1, \dots, x_m чи z_1, \dots, z_m створюють векторну ознаку $x \in X$ ($z \in Z$). Надалі використовуємо ознаку x . Міркування для z вважаємо аналогічними. Вектор X може містити неперервні і дискретні компоненти. Для простоти приймаємо, що вектор X для кожної діагностичної ситуації H_l має неперервну умовну функцію розподілу, тобто $f(X|H_l)$, $l=1,4$. Розглядаємо 4 класи діагностичних ситуацій аналогічно як в теорії ризиків [11, 12, с. 257]:

H_1 – характеризує ситуацію мінімального ризику ($\sigma = 0,0...0,1$);

H_2 – ситуація незначного (малого) ризику ($\sigma = 0,1...0,25$);

H_3 – ситуація допустимого ризику ($\sigma = 0,25...0,5$);

H_4 – ситуація критичного ризику ($\sigma = 0,5...1$);

Тут $\sigma = \sqrt{\sum_{i=1}^{\pi} (B_i - B_*)^2 \cdot p_i}$ – середньоквадратичне

відхилення:

B_i – величина втрат (відхилень);

p_i – ймовірність небажаних наслідків;

$Q_i = B_i \times p_i$ – величина ризику;

$$B_* = \sum_{i=1}^{\pi} B_i \cdot p_i \text{ — найімовірніша величина втрат.}$$

Значення B_i визначають експертним методом або на основі відомих методик [12].

У процесі моделювання на основі побудови інформаційних систем (ІС) для множини ОП доцільно використовувати поняття моделі предметної області (онтології), яка на основі системи знань (бази знань (БЗ)) забезпечує автоматичний вибір оптимального алгоритму розв'язку задачі діагностування ринку послуг і, відповідно, оптимальну якість процедури діагностування проектів та програм згідно методики багатовимірного аналізу [13].

Виходячи зі змісту методів, система математичних методів для проведення багатовимірного аналізу соціально-економічних систем за метричними складними ознаками схематично подається короткем [13, с. 49]:

$$СММ = (\Phi A, KA, DA, MKK, ZPC), \quad (1)$$

де *СММ* — система математичних методів, завдяки яким розбудовується модель метричних складних ознак;

ΦA — факторний аналіз (мета застосування: ідентифікація загальних метричних складних ознак у сукупності об'єктів та в кластерах — однорідних групах);

KA — кластерний аналіз (мета застосування: класифікація сукупності об'єктів за однорідними групами — типами);

DA — дискримінантний аналіз (мета застосування: перевірка стійкості кластеризації);

MKK — метод канонічних кореляцій (мета застосування: ідентифікація системи метричних складних ознак);

ZPC — задача розділення суміші (мета застосування: дослідження величини елементарної метричної ознаки на предмет її розвитку).

Діагностичні ІС, що розробляються за допомогою математичного забезпечення, є системами штучного інтелекту. Складність полягає у створенні інформаційної моделі представлення знань даної предметної області, яка вимагає знань кваліфікованого експерта в даній області. Внаслідок цього, ІС дають потенційну платформу для подальших досліджень та опрацювань значного обсягу статистичних даних [14].

Інтенсивний розвиток інформаційних технологій обумовлює створення сучасних засобів навчання, спрямованих на підвищення ефективності методів підбору схем діагностування на підставі опрацьованих початкових параметрів. Побудова баз знань (БЗ) та правил виводу в експертних системах (ЕС) у конкретній предметній області, носить складний характер, вимагає їхньої формалізації, що і дозволяє виявити основну цінність знань. Втілення ідеї сучасних методів нав-

чання при розгляді ЕС та БЗ дає можливість ретельно проаналізувати їхні переваги та недоліки в процесі оволодіння додатковими знаннями, уміннями та фаховими навичками у межах раніше набутої спеціальності.

Ряд опрацьованих схем мають достатньо переваг для освоєння знань і вибору стратегії довгострокового підвищення кваліфікації [14]:

- вдається накопичувати інформацію, що надходить із різних джерел, з метою підтвердження або неспростування певної гіпотези (байесовий підхід);
- універсальність і простота (ієрархічні агрегативні методи);
- висока точність і стабільність (апріорний метод);
- спрощення процесів підтвердження факту (метод зворотного висновку);
- створення ефекту більш «уважного» відношення ЕС до предмета експертизи (алгоритм логічного висновку).

Недоліки перелічених методів дають можливість проаналізувати ефективність їхнього застосування, а саме [14]:

- при розгляді більше одного параметра принципова схема роботи ЕС ускладнюється та з'являється показник невизначеності (байесовий підхід);
- великі затрати обчислювальних ресурсів (ієрархічні агрегативні методи);
- невіддале початкове розбиття не може бути змінене на наступних кроках (ієрархічні агрегативні методи);
- працюють лише з бінарними ознаками об'єктів (апріорний метод);
- не знаходять асоціативних залежностей з малою підтримкою (апріорний метод);
- при наявності факту невизначеності пошук оптимального результату ускладнюється (метод зворотного висновку);
- при неоднозначності результатів виникає багато альтернативних рішень, що ускладнюють проведення ефективного засвоєння знань пацієнта (алгоритм логічного висновку).

Для розв'язання задач діагностування ринку освітніх послуг та формування оптимальної системи проектів та програм доцільно використовувати методи теорії нечіткої логіки, які реалізуються за допомогою експертних систем (ЕС) [13].

Основними задачами, що виникають при моделюванні інформаційних систем для освітніх послуг підприємств, є аналогічно як у працях [14, 15]:

- узагальнення методів представлення складно-формалізованих даних та забезпечення коректного розв'язання задач у предметних областях освіти;
- розроблення моделі та методів функціонування ІС та БД; розроблення алгоритмів підбору найоптимальнішого механізму схем навчання;

- розробка системи підтримки рішень, які поєднують переваги традиційних методів подання експертних знань в ЕС;
- впровадження прототипів систем у навчальних закладах та апробація результатів роботи розроблених алгоритмів.

Особливості проектування ЕС для аналізу ОП вимагають введення формальних моделей. Для формалізованого представлення ЕС, задачею якої є підбір найоптимальнішого механізму схеми, за основу береться структурна модель ЕС, яку зазвичай використовують для розв'язання класу практичних задач.

Формалізовану модель забезпечення знань для аналізу ОП розглядаємо на основі концепції теорії автоматів, що підтверджує існування функції вихідних сигналів, яка залежить від множини станів системи та вхідних сигналів, тобто параметрів навчальних проєктів та програм. На підставі цього встановлено, що процес призначення освітніх технологій є особливим видом автомата — абстракції при використанні опису шляху зміни стану об'єктів (працівників) в залежності від досягнутого стану та інформації отриманої ззовні. Такого типу алгоритм прийняття рішень формалізує процес призначення програм дисциплін. На основі цього описана система організації роботи системи підтримки прийняття рішень, у результаті чого викладачі на базі проведеного аналізу множини параметрів отримують найоптимальнішу схему навчання.

Проведено структурування моделей діагностичних ознак X, Z і діагнозів D . При цьому реалізуються перетворення [16]:

$$\begin{aligned} F1: X &\rightarrow S_x, \\ F2: D &\rightarrow S_D, \\ F3: S_x &\rightarrow S_y, \\ F4: S_y &\rightarrow S_z. \end{aligned} \quad (2)$$

Тут перетворення $F1, F2$ — синтез ієрархічних структур ознак X, Z і діагнозів D на основі ієрархічної кластеризації, а перетворення $F3, F4$ — реконфігурація структури параметрів.

В моделі [16]; $X(S_i), Z(S_i)$ — простори вихідних та перетворених в процесі реконфігурації параметрів; S_i — множини станів;

$$S_i = \{s_{ij}^k\}; k = \overline{0,14}; i = \overline{1,n_k}; j = \overline{1,n_i},$$

де n_k — число підсистем навчальних програм на k -му рівні взаємодії; n_i — число можливих станів i -ї підсистеми на k -му рівні.

Множина станів S_i умовно розбивається на підмножини:

$$S_{in} — норма;$$

S_{ig} — граничний стан (верхній рівень);

S_{ip} — граничний стан (нижній рівень), тобто [16]:

$$S_i = S_{in} \cup S_{ig} \cup S_{ip}. \quad (3)$$

Множина станів навчального проєкту S визначається множинами станів всіх його підсистем $S = \{S_i\}$ $i = \overline{1,n_r}$, де $n_r = \max_k n_k$. Прийнята в освіті система ді-

агнозів $D = \{D_i\}$ $i = \overline{1,n_d}$ є відображенням множини можливих станів програм на систему термінів і визначень $\{s_{ij}^k\} \rightarrow \{D_i\}$. При цьому, кожний діагноз є деякою підмножиною станів програм $D_i \subset S$, причому кожний стан програм може відображати кілька рівнів взаємодії його підсистем. Діагноз D_0 — наприклад «якість навчальної програми» визначається як [16]:

$$D_0 = \{s_{ij}^k\} \forall s_{ij}^k \in (S_{in} \cap S_{ig}), \quad (4)$$

а множина інших діагнозів

$$\{D_i\}_{i \neq 0} = \{s_{ij}^k\} \exists s_{ij}^k \in S_{ip}.$$

Вихідними даними для діагностування є прийнята система діагностичних ознак $X = \{x_0, \dots, x_p, \dots, x_m\}$, $Z = \{z_0, \dots, z_p, \dots, z_m\}$, яка відображає поточний j -й стан i -ї підсистеми навчальної програми на k -му рівні взаємодії s_{ij}^k , тобто множина станів $\{s_{ij}^k\}$ відображається на множину ознак X . Таким чином, невідомий поточний стан підсистем навчальної програми s_{ij}^k відображається як на множину діагнозів $\{D_i\}$, так і на множину ознак, при цьому завданням системи підтримки прийняття рішень (СППР) є визначення залежності:

$$\begin{aligned} X &\Rightarrow \{D_i\}; \\ Z &\Rightarrow \{D_i\}. \end{aligned} \quad (5)$$

Ієрархічна кластеризація ознак (перетворення $F1$) ґрунтується на представленні задачі кластеризації у вигляді потокової моделі з урахуванням інформаційних потоків P_k .

При цьому вихідні ознаки представляються вершинами повнозв'язного графа, а дугам такого графа приписуються деякі чисельні дані (коефіцієнт парної кореляції, хоча можливо застосування інших статистичних мір зв'язку). Тоді задача ієрархічної кластеризації вершин зводиться до послідовної процедури розрізу графа на підграфи таким чином, щоб досягти максимального зв'язку вершин усередині класу (підграфа) при мінімальному зв'язку між класами.

Критеріями вибору навчальної бази пропонується:

- отримання ліцензії на здійснення відповідної освітньої діяльності;
- прогнозування вартості навчання;
- розроблення методики оцінювання рівнів корисності та якості навчання для різних категорій працівників.

Проектування систем підтримки рішень разом з системою співвідношень (1)–(5), які забезпечують

оптимізацію якості процедури діагностування навчальних продуктів та відповідної системи маркетингу, дає викладачам (наставникам) можливість підвищити рівень кваліфікації та ефективність вибору рішень при виконанні виробничих завдань. Все ж завершальний етап діагностування, відповідальність та прийняття остаточного рішення щодо оцінювання якості процедур підвищення кваліфікації працівників підприємства відбувається на основі інформації експертів. При цьому інформаційні системи є важливими елементами системи освіти, що сприяють підвищенню швидкості та якості отримання необхідного обсягу знань.

Знаючи початкові етапи формування ОП, на основі співвідношень (1)–(5) можна планувати і прогнозувати їх реалізацію, розробляти ефективну тактику і стратегію маркетингу входження ОП ринок і виходу з нього [17]. Згідно розширеної концепції життєвий цикл ОП вважаємо наступним:

- етап розробки ОП;
- етап встановлення їх відповідності умовам конкурентного середовища для ринку ОП і ринку праці;
- проведення маркетингових досліджень;
- вивчення попиту на ОП;
- перспективи одержання прибутку;
- концепція збуту;
- вивчення поведінки конкурентів;
- розвиток стратегій маркетингу з моменту надходження ОП на ринок і до зняття його з ринку.

Критерій для оцінювання якості інвестиційного проекту (суть якого – удосконалення маркетингу ОП) визначимо за методикою статті [18] з допомогою співвідношень:

$$R_{DROI} = NVP / DCF_{INV} = PI - 1; R_{DPP} = 1 - DPP / T_p; \quad (6)$$

$$SR = (SR_p \cdot SR_E \cdot SR_C \cdot SR_Q \cdot SR_{INV})^{1/5},$$

$$SR = (SR_1 \cdot SR_2 \cdot SR_3 \cdot SR_4 \cdot SR_5)^{1/5}. \quad (7)$$

Тут DCF_{INV} – дисконтований грошовий потік від інвестиційної діяльності;

NPV – чиста приведена вартість проекту;

PI – індекс доходності проекту;

T_p – горизонт розрахунку показників ефективності;

$DROI$ – дисконтований коефіцієнт рентабельності інвестицій у проект;

DPP – термін окупності проекту з урахуванням дисконтування;

чутливість проекту SR , SN – запас міцності проекту за двома наборами його ключових параметрів;

R_{DROI} , R_{DPP} – індекси надійності проекту за критеріями $DROI$ і DPP ;

P , E_p – ціна ОП і економія ціни ОП в розрахунку на одного студента (чи слухача курсів) відповідно (у грошовому і відносному вираженні);

C – сума прямих витрат на виробництво одиниці послуги (в розрахунку на одного студента (слухача курсів)) (у грошовому і відносному вираженні);

Q – обсяг продаж послуги (число студентів чи слухачів курсів);

INV – обсяг інвестицій (в грошовому вираженні);

$SR_p, SR_E, SR_C, SR_Q, SR_{INV}$ – оцінки чутливості проекту за ключовими параметрами P, E_p, C, Q, INV ; $SR_1, SR_2, SR_3, SR_4, SR_5$ – оцінки чутливості проекту за традиційними ключовими параметрами, які характеризують якість праці викладачів, зокрема, нижні індекси 1, 2, ... відповідають за:

1 – професійну компетентність,

2 – рівень навчальної діяльності,

3 – рівень навчально-методичної діяльності,

4 – рівень науково-дослідної діяльності,

5 – рівень організаційної діяльності [19, с. 337–338].

Зокрема, підхід праці [18] узагальнено, оскільки введено новий показник SN .

Загальний показник ризику інвестиційного проекту R_z у першому наближенні визначається за двома наборами співвідношень (для відхилень R_z, R_N), складові параметри (добутки типу $R_{DROI} \times R_{DPP} \times SR$) яких присутні у праці [18]:

$$R_z = R_{DROI} \times R_{DPP} \times SR - (R_{DROI} \times R_{DPP} \times SR)_s$$

$$\max |R_z| < R_{z_s}; \alpha \times R_z + \beta \times \delta_{Rz} \Rightarrow opt; \quad (8)$$

$$R_N = R_{DROI} \times R_{DPP} \times SN - (R_{DROI} \times R_{DPP} \times SN)_s$$

$$\max |R_N| < R_{N_s}; \xi \times R_N + \zeta \times \delta_{RN} \Rightarrow opt; \quad (9)$$

де $(R_{DROI} \times R_{DPP} \times SR)_s$, $(R_{DROI} \times R_{DPP} \times SN)_s$, R_{z_s} , R_{N_s} – еталонні (standard) значення (можуть оцінюватись експертами чи адміністрацією підприємства);

$\alpha, \beta, \xi, \zeta$ – коефіцієнти вагомості;

δ_{Rz}, δ_{RN} – середні квадратичні відхилення, відповідні параметрам ризику R_z, R_N (вони також характеризують ризик і визначаються за традиційними підходами теорії ймовірності та математичної статистики).

Другі співвідношення наборів формул (8), (9) (типу $\max |R_z| < R_{z_s}$) є критеріальними і характеризують обмеженість ризику, зокрема, умови підвищеного ризику.

Треті співвідношення наборів формул (8), (9) з коефіцієнтами вагомості (зокрема, з α, β) є оптимізаційними і з їх допомогою, враховуючи (1)–(7), можна проводити оптимізацію маркетингових стратегій та тактик щодо комплексу ОП в системі «підприємство – НЗ», а також давати рекомендації, пов'язані з обмеженістю ризику та можливістю їх керування.

Висновки. Запропоновано основні завдання еволюції маркетингу освітніх послуг підприємств України в умовах економічної нестабільності. При цьому

особливо актуальним для вітчизняних підприємств є діагностування освітніх проектів, програм, навчальних дисциплін.

Запропоновано співвідношення зв'язку між проектними ресурсами і продуктами підприємства, які враховують інформаційні потоки, пов'язані з освітньою діяльністю навчальних закладів і підприємств, критерії вибору навчальної бази, а також критерії ризику.

Узагальнено підхід до аналізу проектних освітніх ресурсів, в якому використано для персоналу (робітників і менеджерів) концепцію вибору стратегії довгострокового підвищення кваліфікації на основі

методик структуризації моделі діагностичних ознак і діагнозів для навчальних проектів та програм.

Розроблено систему рівнянь економетричної моделі (1)–(9), з допомогою яких можна проводити оптимізацію маркетингових стратегій та тактик щодо комплексу ОП в системі «підприємство – НЗ», а також давати рекомендації, пов'язані з обмеженістю можливих ризиків.

Перспектива. Запропоновану методику структуризації моделей діагностичних ознак і діагнозів доцільно орієнтувати на оптимізацію освітньої політики підприємств в період кризових ситуацій з урахуванням ризиків.

Література

1. Чубарова О. И. Образовательный риск как экономическая категория, его сущность / О. И. Чубарова // Ползуновский вестник. — 2005. — № 1. — С. 199–208.
2. Костюченко А. М. Специфіка маркетингу освітніх послуг та сучасні проблеми освіти в Україні в умовах ринкового середовища / А. М. Костюченко // Вісник Дніпропетровського університету. Серія «Економіка». — 2011. — № 5(3). — С. 43–49.
3. Дмитрієв В. Особливості концепції маркетингу освітніх послуг / В. Дмитрієв // Теорія та методика управління освітою. — 2012. — № 8. — Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/ttmuo_2012_8_4.pdf.
4. Савчук Т. С. Електронні інформаційні ресурси в бібліотеці: створення, використання, організація доступу / Т. С. Савчук // Наукові праці Кам'янець-Подільського національного університету імені Івана Огієнка. Сер.: Бібліотекознавство. Книгознавство. — 2010. — Вып. 2. — С. 302–306.
5. Дмитрієв В. Особливості концепції маркетингу освітніх послуг / В. Дмитрієв // Теорія та методика управління освітою. — 2012. — № 8.
6. Сиченко В. В. Сутність та особливості маркетингу освітніх послуг в Україні / В. В. Сиченко // Державне будівництво. — 2007. — № 2. — Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/DeBu_2007_2_23.pdf.
7. Оболенська Т. Є. Маркетинг освітніх послуг: вітчизняний і зарубіжний досвід / Т. Є. Оболенська. — К.: КНЕУ, 2001. — 208 с.
8. Дмитрів А. Я. Характеристика особливостей освітньої послуги з погляду маркетингу / А. Я. Дмитрів // Вісн. Нац. ун-ту «Львівська політехніка». — 2010. — № 690. — С. 40–43.
9. Ніколаєвська В. Характеристика особливостей освітньої послуги з погляду маркетингу / В. Ніколаєвська // Вісн. Нац. ун-ту «Львівська політехніка». — 2010. — № 690. — С. 40–43.
10. Баша І. М. Маркетингові дослідження на ринку освітніх послуг: дис. ... канд. екон. наук: 08.00.04 / Баша Інна Миколаївна. — Київ, 2015. — 221 с.
11. Гнатівська Ю. О. Розробка медичних діагностичних систем реального часу / Ю. О. Гнатівська // Наукові праці [Чорноморського державного університету імені Петра Могили]. Сер.: Комп'ютерні технології. — 2008. — Т. 90, Вып. 77. — С. 130–136.
12. Лук'янова В. В. Економічний ризик: навч. посібн. / В. В. Лук'янова, Т. В. Головач. — К.: Академвидав, 2007. — 464 с.
13. Пономаренко В. С. Багатомірний аналіз соціально-економічних систем: навчальний посібник / В. С. Пономаренко, Л. М. Малярець. — Харків: Вид. ХНЕУ, 2009. — 384 с.
14. Новицький І. В. Випадкові процеси: навч. посібн. / І. В. Новицький, С. А. Ус. — Дніпропетровськ: Національний гірничий університет, 2011. — 125 с.
15. Сіденко Є. В. Нечіткі моделі та інформаційні технології для підвищення ефективності прийняття рішень в задачах транспортної логістики в умовах невизначеності: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. техн. наук: спец. 05.13.06 «Інформаційні технології» / Є. В. Сіденко. — Миколаїв, 2015. — 27 с.
16. Поворознюк А. І. Інформаційні технології підтримки прийняття рішень у медичній діагностиці на основі синтезу структурованих моделей: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня доктора техн. наук: спец. 05.13.06 «Інформаційні технології» / А. І. Поворознюк. — Харків, 2011. — 37 с.
17. Безпалько О. В. Marketing mix освітніх послуг / О. В. Безпалько, Н. М. Соломянюк // Наукові праці Національного університету харчових технологій. — Київ, 2010. — № 33. — С. 161–164.
18. Горбунов Д. В. Риски инновационных проектов и методы их оценки / Д. В. Горбунов // Вектор науки ТГУ. — Тольятти, 2014. — № 3 (29). — С. 123–126.
19. Анненкова І. П. Теорія і методика моніторингу якості професійної діяльності науково-педагогічних працівників вищих навчальних закладів: дис. ... докт. пед. наук: 13.00.06 / Анненкова Ірина Петрівна. — Київ, 2016. — 504 с.

Сторожук Олександр Володимирович

*доцент кафедри митної справи, кандидат економічних наук
Університет фіскальної державної служби України*

Сторожук Александр Владимирович

*доцент кафедры таможенного дела, кандидат экономических наук
Университет фискальной государственной службы Украины*

Storozhuk A.

*Associate Professor of customs, PhD in Economics
University of Fiscal State Service of Ukraine*

Гезей Анастасія Миколаївна

*студент
Університет фіскальної державної служби України*

Гезей Анастасия Николаевна

*студент
Университет фискальной государственной службы Украины*

Hezei A.

University of Fiscal State Service of Ukraine

ЕКОНОМІЧНА СУТЬ ТА СВІТОВІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ УНІВЕРСАЛЬНОГО АКЦИЗУ

THE ECONOMIC SENCE AND GLOBAL TRENDS IN EXCISE UNIVERSAL

Анотація. У статті розглянуто сутність та тенденції розвитку універсальних акцизів в Україні та світі. Визначено переваги і недоліки акцизного оподаткування. Описано розвиток оподаткування універсальними акцизами в Україні та світі.

Ключові слова: прями податки, непрямі податки, акцизне оподаткування, універсальні акцизи, специфічні акцизи, ПДВ.

Анотация: В статье рассматривается суть и тенденции развития универсальных акцизов в Украине и мире. Определены преимущества и недостатки акцизного налогообложения. Описано развитие налогообложение универсальными акцизами в Украине и мире.

Ключевые слова: прямые налоги, непрямые налоги, акцизное налогообложение, универсальные акцизы, специфические акцизы, НДС.

Summary. This paper describes the point and trends of universal excise taxes in Ukraine and in the world. The benefits and drawbacks of excise taxation are defined. It describe the development of universal excise tax in Ukraine and in the world.

Key words: direct taxes, indirect taxes, excise tax, excise universal, specific excise, VAT.

Провідна роль у забезпеченні виконання державою функцій щодо регулювання економічних процесів належить податкам. Податки відіграють важливу роль у регулюванні процесів суспільного відтворення. Проте механізм їх впливу є різним, оскільки вони поділяються на прямі та непрямі податки. Універсальні акцизи відносяться до групи непрямих податків. У податковій практиці існують три форми універсальних

акцизів: податок з продажів (купівель) у сфері оптової або роздрібною торгівлі, податок з обороту і податок на додану вартість. Найбільш поширеним універсальним акцизом є податок на додану вартість (далі — ПДВ). ПДВ аргументовано вважають найбільш досконалою сучасною формою непрямого оподаткування, яка виконує визначну функцію у системі державних фінансів більшості розвинених країн світу.

Він є ключовим непрямим податком в Україні та країнах-членах ЄС, оскільки частка його надходжень у доходах державних бюджетів країн досягає 45%. Принциповими його перевагами є сталість надходжень, простора база оподаткування, податкове навантаження з ПДВ на кінцевий товар не залежить від кількості оборотів і стадій створення вартості, ПДВ не впливає на прийняття альтернативного рішення «споживання-заощадження» тощо.

У науковій літературі питанню акцизного оподаткування приділяється досить багато уваги. Зокрема, податок на додану вартість є предметом найбільшої кількості наукових робіт і публікацій, що пов'язано з місцем даного податку у соціально-економічному розвитку. У цілому вказаній проблематиці присвятили свої наукові праці та розробки такі вчені-економісти, як Антонюк Я. М., Васильків Т. Г., Гридчина М. В., Данілов О. Д., Шевченко Є. В., Мельник В. М., Романенко С. І., Осадчий С. О., Онишко С. В. та інші.

Однак література останніх років вказує на загальну для всіх держав тенденцію до повільного, але поступового переходу від прямого оподаткування до непрямого. Міжнародна економічна конкуренція і бажання держав створити найбільш привабливий податковий клімат для іноземних інвесторів призвели до зниження ставок податків, в рамках яких здійснюється прибуткове оподаткування. При цьому виникла необхідність компенсації зниження податкових надходжень до бюджету — і найбільш часто для цього підвищувалися ставки ПДВ. У сучасному світі ПДВ є одним з найбільш істотних джерел податкових надходжень до бюджетів більшості держав світу: наприклад, в державах — членах ОЕСР надходження від ПДВ становлять майже третину від загального обсягу податкових надходжень [5, 727–728].

Фактично непрямі податки являють собою певну надбавку до вартості товару або послуги, яка лягає на плечі споживача. Непрямі податки можна розділити на 4 групи:

Група 1. Універсальні податки. Сюди відносяться надбавки, які включаються у вартість всіх товарів та послуг (можливо, за деякими винятками). Найтипівшим (і в багатьох країнах єдиним) прикладом універсального непрямого податку є податок на додану вартість (ПДВ). Цей же податок традиційно є найбільш проблемним і спірним: навколо нього постійно виникають різні дискусії і дебати.

Група 2. Індивідуальні податки. До цієї групи відносяться непрямі податки, якими обкладаються тільки окремі види товарів або послуг. Прикладами таких податків можуть служити:

- Акцизний податок;
- Податок на продаж або купівлю нерухомості тощо

Група 3. Фіскальні монополії. До цієї групи непрямих податків відносяться різні платежі, що сплачуються платниками податків за отримання різноманітних дозвільних документів, видача яких монополізована державою. Приклади таких податків:

- Плата за видачу ліцензії;
- Плата за видачу дозволів;
- Збори за оформлення документів і т.д.

Група 4. Мита. Окрему групу непрямих податків складають ввізне і вивізне мита, які сплачують експортери або імпортери товарів і які так само фактично включаються у вартість продукції. Непрямі податки в більшості випадків є основним доходом бюджету держави, лідирують серед них, як правило, ПДВ та акцизи. Від сплати непрямих податків складніше ухилитися, тому вони надходять до бюджету у більш повному обсязі, ніж прямі податки [1, 50–55].

Значна роль в реалізації політики стабілізації державних фінансів належить непрямим податкам. Якщо при економічному спаді зростає роль непрямих податків, що дає можливість закріпити і стабілізувати базу оподаткування, то при економічному зростанні, навпаки, прямі податки набувають домінуючого фіскального впливу.

За економічною сутністю головними видами непрямих податків є податок на додану вартість (ПДВ), акцизний податок і мито, що становлять важливу частину централізованих грошових фондів [2, 77].

Акцизи — це непрямі податки, які встановлюються у вигляді надбавки до ціни. Специфічні акцизи виникли набагато раніше, ніж універсальні. Характерними їх рисами є обмежений перелік товарів, з яких вони стягуються, та диференційовані ставки по окремих групам товарів. Універсальні акцизи відрізняються від специфічних універсальними ставками на всі групи товарів та ширшою базою оподаткування.

Поширення універсальних акцизів зумовлене рядом чинників. Широка база оподаткування забезпечує стійкі надходження до бюджету, які не залежать від змін в уподобаннях споживачів та асортименті реалізованих товарів. Універсальні ставки полегшують контроль податкових органів за правильністю сплати податку. Універсальні акцизи доволі нейтральні до процесів ціноутворення, оскільки податковий тягар рівномірно розподіляється між усіма групами товарів. Такі недоліки непрямих податків, як значний вплив на інфляційні процеси і регресивність в соціальному аспекті виражені в універсальних акцизах яскравіше ніж в інших непрямих податках.

У податковій практиці існують три форми універсальних акцизів: податок з продажів (купівель) у сфері оптової або роздрібною торгівлі, податок з обороту і податок на додану вартість. Об'єктом оподаткування

податку з продажу (купівель) у ланках оптової чи роздрібною торгівлі є валовий дохід на кінцевому етапі реалізації чи виробництва товарів, тобто оподаткування проводиться лише один раз, на одному ступені руху товарів.

Податок з обороту також стягується з валового обороту, але вже на всіх ступенях руху товарів. Із цим пов'язаний значний недолік податків цієї групи — кумулятивний ефект, який полягає в тому, що в об'єкт оподаткування включаються податки, які були сплачені раніше, на попередніх етапах руху товарів.

Податок на додану вартість сплачується на всіх етапах руху товарів, але об'єктом оподаткування виступає вже не валовий оборот, а додана вартість, що зберігає переваги податку з обороту, але в той же самий час ліквідує його головний недолік — кумулятивний ефект [3, 64].

У роботах вчених П. Геги та Л. Долі зазначається, що сутність ПДВ полягає у сплаті його продавцем (виробником, постачальником) товарів, робіт або послуг з тієї частини вартості, яку він додає до вартості своїх товарів (робіт, послуг) до стадії реалізації. Додана вартість створюється в процесі всього циклу виробництва і обігу товарів, починаючи зі стадії виготовлення їх і закінчуючи реалізацією кінцевому споживачеві.

На нашу думку, ПДВ можна визначити як податок на споживання, який стягується із доданої вартості, що створюється на кожному етапі виробництва, сплачується кінцевим споживачем та вноситься до бюджету продавцем, за винятком випадків здійснення операцій за участі нерезидентів.

Історія непрямого оподаткування налічує не одне століття. Як вказується в літературі, непрямі податки використовувалися для оподаткування землі в Афінах і Римі ще в античний період, тоді ж вже існували митні платежі, які сплачувалися в портах щодо товарів, які доставляли водним транспортом, і на ринках, якщо товари привозилися сухопутним транспортом. У III ст. н.е. римський імператор Діоклетіан обклав податками монополії, яким було надано право виробництва і продажу товарів [4, 103–107].

В кінці XIII ст. в Англії стягувалися податки на вовну, експортовану італійськими купцями, яким було надано ексклюзивне право на такий експорт. Відповідні митні платежі в подальшому були поширені на експорт усіх товарів з Англії. У Пізньому Середньовіччя в Італії та в інших державах відносно товарів, які виробляли ремісники, податком обкладалися відповідні гільдії, які, у свою чергу, компенсували понесені витрати, стягуючи податки з ремісників.

Істотні зміни в непрямому оподаткуванні товарів відбулися, коли між первинним виробником і кінцевим споживачем стали з'являтися в значній кількості

організації, які використовували вироблені первинним виробником товари у своєму власному виробництві або які займалися реалізацією товару виробника. Встановлений у більшості країн Європи податок з обороту (turnover tax) при багатостадійному виробництві відрізнявся так званим каскадним ефектом, коли на кожній стадії виробництва стягувався податок з повної вартості товару без урахування податку, сплаченого на попередніх стадіях виробництва, що призводило до істотного збільшення податкового тягаря для кінцевого споживача і призводило до сплати податку з податку.

Ідея вдосконалення податку з обороту була висловлена в Німеччині в 1918 р. Вільгельмом фон Сіменсом, який запропонував так званий покращений податок з обороту. Основна ідея вдосконалення існуючого податку полягала в тому, щоб на кожній наступній стадії виробництва зменшити суму сплачуваного податку на суму податку, яка була сплачена на попередній стадії виробництва. Проте відповідне пропозиція не була реалізована.

Незважаючи на висловлені Вільгельмом фон Сіменсом ідеї, розробником податку на додану вартість, в основу якого покладено ідею про розподіл тягаря сплати податку між стадіями виробництва, вважається французький економіст Моріс Лоре, на основі розробок якого ПДВ було введено в порядку експерименту у французькій колонії Кот-д'Івуар в 1954 р., а після того, як експеримент був визнаний вдалим, ПДВ з'явився в 1958 р у Франції.

Податок на додану вартість розглядався як новий, поліпшений варіант податку з продажів, оскільки він дозволяв охоплювати оподаткуванням не одну, а багато або навіть всі стадії виробництва та обігу. Спочатку метою оподаткування податком був великий бізнес, проте пізніше він поширився і на інші категорії підприємств.

Незважаючи на те що вже в 1960-х рр. ПДВ з'явився в окремих зарубіжних державах, наприклад в Бразилії (1967), Данії (1967), Німеччині (1968), Нідерландах (1969), Швеції (1969), його широке розповсюдження почалося в 1970-х рр. Саме в цей період ПДВ був введений в Австрії (1973), Аргентині (1975), Бельгії (1971), Великобританії (1973), Ізраїлі (1976), Ірландії (1972), Італії (1973), Колумбії (1975), Кореї (1977), Коста-Ріці (1975), Люксембурзі (1970), Норвегії (1970), Панамі (1977), Перу (1973), Чилі (1975).

Податок на додану вартість поширився світом швидше, ніж будь-який інший податок у сучасній історії. Однією з небагатьох держав, які досить довго вводили ПДВ, була Японія, де закон про податок на додану вартість був прийнятий в 1950 р., проте дата його вступу в силу була відкладена на кілька років,

а в 1954 р. закон був скасований, і тільки в 1988 р. в податковій системі Японії з'явився ПДВ, щоправда, в дещо зміненому вигляді в порівнянні з законом 1950 р.

У сучасному світі у зв'язку з рецесією у світовій економіці і ускладненням бізнес-структур платники податків і податкові органи приділяють все більше уваги податкам на споживання. Поширення ПДВ (також відомого як податок на товари і послуги) в зарубіжних країнах оцінюється як найбільш істотне явище в розвитку оподаткування за останні 50 років. За станом на 2008 р. зі 183 держав, досвід яких був досліджений, в 145 в тій чи іншій формі застосовувався ПДВ і лише в 20 використовувалися інші форми оподаткування споживання, а в 18 — взагалі було відсутнє оподаткування на споживання. При цьому реформування правового регулювання даного податку постійно триває: кількість держав, які встановили даний податок, незмінно зростає, і не припиняється вдосконалення діючих систем його функціонування. Станом на 2010 р. аналізований податок був встановлений вже в 156 державах світу [5, 723–725]. Іноді в рамках політичних дискусій звучать заклики про скасування ПДВ, однак шанси реального скасування даного податку в літературі оцінюються як незначні.

Спочатку вважалося, що непряме оподаткування є найбільш ефективним джерелом поповнення бюджету для держав з економікою, що розвивається, оскільки при високому рівні безробіття, низькому рівні доходів населення і значних складнощах з адміністрування прибуткових податків з фізичних осіб ефективність прибуткового оподаткування значно знижується. При цьому для країн з економікою, що розвивається, характерним є те, що значна частина надходжень від непрямих податків пов'язана з оподаткуванням імпорту, а не з реалізацією товарів на внутрішньому ринку.

Однією з причин такого широкого розповсюдження ПДВ (принаймні в європейських державах) є проведена в рамках ЄС гармонізація податків з обороту, акцизних зборів та інших форм непрямого оподаткування, здійснення якої в межах, необхідних для створення та функціонування єдиного ринку, було проголошено ще в Римському договорі 1957 р.

Від європейської моделі значно відрізняється ПДВ, який впроваджено у Канаді, Новій Зеландії, ПАР і Японії. Так, наприклад, в Японії для обчислення суми податку не використовуються традиційні для більшості держав рахунки-фактури: для визначення суми податку враховуються дані не з рахунків-фактур, а з документів бухгалтерського обліку. Основні відмінності правового режиму ПДВ в Новій Зеландії

полягають, по-перше, в більш широкому визначенні категорій товарів і послуг, реалізація яких підлягає оподаткуванню цим податком (це проявляється також і в тому, що податком обкладається досить широкий спектр послуг, що надаються органами влади); по-друге, в тому, що податком обкладається будь яка реалізація товарів і послуг, здійснених резидентом Нової Зеландії.

Як вже зазначалося, ПДВ отримав широке розповсюдження в зарубіжних країнах. Одним з небагатьох держав з розвинутою економікою, в якому відсутній аналізований податок, є США, де на рівні штатів і місцевої влади стягується податок з продажів. У зв'язку з глобальним поширенням ПДВ в зарубіжних державах питання про введення в США даного податку піднімається регулярно.

Також відомий як податок з роздрібною торгівлі (sales tax, retail sales tax). Є податком на споживання, що стягується одноразово на стадії продажу товару кінцевому споживачу товару, а особи, які купують товари для подальшого їх використання у підприємницькій діяльності (і документально підтверджують дану обставину), цей податок не сплачують.

США — єдина держава — член ОЕСР, в якому податок з продажів є основним податком на споживання. У США цей податок встановлений на рівні штатів (і стягується в 46 з 50 штатів), а також на місцевому рівні. Об'єкт оподаткування з місцевого податку з продажів звичайно ідентичний об'єкту оподаткування з відповідного податку з продажів, встановленому на рівні штату. Крім того, місцевий податок адмініструється на рівні штату, а це призводить до того, що місцевий податок з продажів по суті просто збільшує ставку податку з продажів, встановленого в штаті, і забезпечує додаткові надходження до місцевих бюджетів [6, 94–95].

Виходячи з вище сказаного, можна дійти висновку, що європейські країни максимально наблизилися до створення єдиної податкової системи. Цим шляхом прямує також Україна. Проте в процесі запровадження податку на додану вартість вітчизняна економіка пройшла певні етапи, які характеризувалися своїми особливостями його впливу на економічні процеси. При цьому щодо функціонування податку на додану вартість виникає кілька проблем, на яких варто зупинитись більш докладно. До цих проблем слід віднести: розмір та частоту зміни податкових ставок, порядок визначення податку, оподаткування імпортованих товарів. Кожен із перелічених елементів здійснює свій особливий вплив на стан суб'єктів господарювання та характер економічного розвитку загалом.

Література

1. Прямі і непрямі податки [Електронний ресурс]. — 2016. — Режим доступу до ресурсу: <http://invest-program.com.ua/pryami-i-nepryami-podatku/>.
2. Особливості непрямого оподаткування в Україні. [Електронний ресурс]. — 2014. — Режим доступу до ресурсу: <http://naub.ua.edu.ua/2014/osoblyvosti-nepriamoho-opodatkuvannya-v-ukrajini-6/#comments>.
3. Золотько І. А. Податкова система України / І. А. Золотько, М. Д. Білик. — Київ: КНЕУ, 2000. — 192 с. — (ISBN966-574-178-0).
4. Schenk A., Oldman O. Value Added Tax: A Comparative Approach. Cambridge: Cambridge University Press, 2007. P. 2-5.
5. Lejeune I. Designing VAT / GST Law to be Effective and Efficient: A Global Benchmarking of VAT / GST Systems // The Future of Indirect Taxation: Recent Trends in VAT and GST Systems Around the World. Kluwer Law International, 2012.
6. Кілінкарова Є. В. Податкове право зарубіжних країн / Є. В. Кілінкарова., 2015. — 354 с. — (Бакалавр і магістр. Академічний курс).
7. Caldwell, J.G. (2000). The Value»Added Tax: A New Tax System for the United States. Vista Research Cor»poration. 251 p.
8. Maiburov, I. and Sokolovska, A. (2011), Teoria nalodoobligenia [The Theory of Taxation]. UNITI Dana, Moscow, Russia.
9. Vronska, G. (2012), «VAT: history of development and international practice» [Online], available at: <http://www.vvplaw-firm.com/ru/publicationsall/55»pubcat/226»2012»03»15»14»24»52> (Accessed 4 Jan 2015).
10. Excise duty refund in Belgium. [Online], available at: <https://www.remobis.com/en/excise»duty»refund» belgium> (Accessed 14 Jan 2015).

Тимчишин-Чемерис Юлія Василівна

*кандидат економічних наук,
в.о. доцента кафедри обліку і фінансів
Львівський інститут економіки і туризму*

Тымчышын-Чемерыс Юлия Васильевна

*кандидат экономических наук,
и.о. доцента кафедры учета и финансов
Львовский институт экономики и туризма*

Tymchyshyn-Chemerys J.

*doctor of economics (PhD), associate professor
Lviv Institute of economics and tourism*

Цьона Галина Юріївна

*студентка 4 курсу
Львівський інститут економіки і туризму*

Цьона Галина Юрьевна

*студентка 4 курса
Львовский институт экономики и туризма*

Tsona H.

*Four year student
Lviv Institute of economics and tourism*

ВПЛИВ ЕВОЛЮЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ НА ФОРМИ ГРОШЕЙ

ВЛИЯНИЕ ЭВОЛЮЦИОННОГО ПРОЦЕССА НА ФОРМЫ ДЕНЕГ

EVOLUTIONARY PROCESS IMPACT ON THE MONEY FORMS

Анотація. Висвітлено різноманітні форми, яких набували гроші в процесі їх еволюції. Розглянуто основні властивості та види грошей.

Ключові слова: гроші, повноцінні гроші, товарні гроші, неповноцінні гроші, готівка, безготівкові гроші.

Аннотация. Освещены различные формы, которые приобретали деньги в процессе их эволюции. Рассмотрены основные свойства и виды денег.

Ключевые слова: деньги, полноценные деньги, товарные деньги, неполноценные деньги, наличные, безналичные деньги.

Annotation. The article deals with the various forms which money acquired during their evolution. The article presented basic properties and types of money.

Key words: money, fiduciary money, commodity money, fiat money, cash, commercial bank money.

Гроші як, економічна категорія, постійно розвивалися, відповідним чином відбувалися зміни у формах та видах їх практичного використання. Сучасна ринкова економіка діє на основі різних форм грошей, виникнення яких пов'язане з тривалим розвитком функцій грошей і суспільного обміну. До початку ХХ ст. у товарному виробництві й обігу існувало чотири типи загального еквівалента: товарно-лічильний, товар-

но-ваговий, металокарбований і емісійний. До товарно-лічильного загального еквівалента належали товарні гроші: знаряддя праці, худоба, раби, прикраси тощо. Товарно-ваговий пов'язаний з продуктами рослинного походження, що мало псувалися, а пізніше — і з металами. Металокарбований тип передбачає наявність металевих грошей у вигляді монет, а емісійний — різні знаки вартості на спеціальному папері з певною атрибутикою.

Цій проблематиці приділено значну увагу в наукових працях провідних зарубіжних і вітчизняних економістів: Л. Вальраса, С. Гасанова, А. Демківського, У. Джевонса, Дж. Кейнса, І. Лютого, А. Маршалла, Дж. С. Міля, Д. Патінкіна, С. Реверчука, П. Самуельсона, М. Савлука, М. Туган-Барановського, М. Фрідмана та ін.

Різноманітні форми, яких набували гроші, доцільно простежити в процесі їх еволюції.

Сучасна ринкова економіка діє на основі різних форм грошей, виникнення яких пов'язане з тривалим розвитком функцій грошей і суспільного обміну. Процес розвитку і еволюції форм грошей від зародження і до сучасних грошей можна подати так:

За критерієм матеріально-речового змісту розрізняють дві групи носіїв грошових властивостей: повноцінних і неповноцінних.

Повноцінні гроші — це гроші, які мали внутрішню реальну вартість, адекватну вартості товару, який виконував функцію грошей, чи вартості того матеріалу, з якого гроші були виготовлені (золоті чи срібні монети). Також, **повноцінними** називають гроші, що виготовлені з товару, мають однакову внутрішню вартість у сфері обігу і за умов переходу у скарб [8, с. 23]. Висхідною формою повноцінних грошей стали товарні гроші.

Відомо, спершу як гроші, використовувалися різноманітні товари, котрі виокремилися із загальної маси і почали виконувати роль загального еквівалента. Товарні гроші — це різновид грошей, які є товаром. Тобто предмети, які можна безпосередньо використовувати, проте одночасно, вони виступають і як еквівалент вартості інших товарів. Купівельна спроможність товарних грошей ґрунтується на вартості, властивій конкретному товару, який виступає в ролі грошей. Ще в прадавні часи постійне отримання додаткового продукту привело до виникнення обміну. Спочатку об'єктами обміну було те, що давала природа: цінні породи дерев, камені, тютюн, зерно, сіль, какао-боби, шкіри, мушлі, риба, рідкісні черепашки. З розвитком скотарства, землеробства, різних ремесел поняття «скарб» приймає різні форми. Так, на рубежі III і II тис. до н.е. в північній половині Європи від Рейну до Дніпра символом багатства стає велика рогата худоба. Недаремно на старослов'янській мові «скотарниця» — це скарбниця. Найбільшим скарбом давнього Китаю був шовк, який дуже цінувався. Згодом люди почали обмінюватися предметами, які їм були найнеобхідніші, тобто це були перші кроки зародження торгівлі [2, с. 228].

Торгівля зародилась в незапам'ятні часи, вона давніша, навіть за землеробство. Як доказали археологічні розкопки в Європі, торгівля існувала ще на зорі кам'яного віку. При цьому торгівля відбувалась між

племенами, які жили далеко один від одного. Торгівля відіграла величезну роль в історії людства. Саме купці стали ініціаторами мореплавства в пошуках невідомих земель, де можна було б добути різноманітні товари. З розвитком торгівлі з'являються гроші [2].

З часом люди зрозуміли, що, навіть, ті товари, котрі використовуються як гроші, псуються, їх тяжко зберігати в такий спосіб, щоби вони не втрачали своєї вартості та не знецінювалися. Тому на роль загального еквівалента пропонували різноманітні метали: цинк, олово, залізо, бронза, мідь і, нарешті, золото та срібло. Наприклад, першим засобом оплати в Римі, як і в інших народів, була худоба. Оскільки цей обмінний еквівалент був надто громіздкий, його замінили злитком міді у такому співвідношенні: один вил дорівнював 10 вівцям або 100 фунтам міді. Така грошова одиниця існувала в Римі до IV ст. до н.е. Згодом римляни почали відливати мідні монети відповідної маси [2].

Метали також використовувалися як гроші у різних формах: порошку, кусочків, зливків тощо. Але якщо для розрахунків застосовувався, наприклад, золотий порошок чи самородок, продавець певного товару мусів бути впевненим, що метал справжній і важить саме стільки, скільки декларує покупець. Тому зливки виявилися більш придатними для грошового обігу. Необхідно лише було, щоби якийсь авторитетний інститут (ремісничий цех, церква, правитель) проставив на них свій штамп і тим засвідчив: у цьому шматку дійсно є відповідна кількість металу встановленої якості [6, с. 41].

Найбільшими і найоригінальнішими вважаються гроші з острова Яп архіпелагу Каролінських островів у західній частині Тихого океану. Вони й досі перебувають в обігу, хоч їх не можна ні носити, ні сховати в кишеню. Це диск з вапняку з отвором у середині, в який можна просунути палицю для перекочування. Великі монети мають діаметр 3,5 метра і важать 5 тонн. Цікаво, що на острові Яп немає каменоломень: вапнякові диски доставляли на плотах з островів Палау чи Гуам за 200–300 миль. Зазвичай великі монети лежали перед будинком власника. На такий диск діаметром 50 сантиметрів місцевий житель міг купити поросю або 100 кокосових горіхів, а на монету діаметром у 1,2 метра — човен-каное або дружину. На Соломонових островах (Тихий океан) за гроші правили собачі зуби. Місцеві жителі нанизували їх на разки, як намисто [15].

Найдавнішими є монети з електри — сплаву золота і срібла. Вперше вони з'явилися у Лідії в Малій Азії (852–685 р. до н.е.).

Найважчими грошима з металу (19 кілограмів 710 грамів) вважаються шведські мідні монети прямокутної форми, які випускались у XVIII ст. У кутках монети-плити були відбитки королівської печатки,

в центрі — ще один відбиток і номінал монети. Найлегшими металевими монетами є непальські срібні гроші, випущені в 1740 р. За розміром вони були 2x2 міліметра і важили 0,008–0,014 грама. Іноді монету навіть розпилювали на 2 або й на 4 частини для дрібних покупок. Найбільшою за вартістю була індійська золота монета у 200 мохурів, викарбувана у 1654 р., вагою 2 кілограми 177 грамів і 136 міліметрів у діаметрі. Відбиток монети зберігається у Британському музеї в Лондоні. Єдиний відомий екземпляр цієї монети зник в індійському штаті Біхар у 1810 р. [15].

На аукціонах старовинні монети коштують дуже дорого, наприклад, за срібну драхму давніх Афін було заплачено 314 тисяч доларів.

У деяких азіатських країнах (Японія, Малайя) відливались «грошові дерева». Коли треба було щось купувати, власник «зривав» монету з «дерева».

Золоті монети ацтеків відливались у вигляді зображень людини, сокири. У Зімбабве монетами слугували бронзові дзвіночки, а в Китаї можна було зустріти гроші у вигляді ножів. Певний вид браслетів слугував як гроші у племен, що заселяли Берег Слонової Кості. Власники носили їх як прикраси — на шиї, руках і ногах, а при потребі — знімали і розраховувались.

Але використання великих зливків, зокрема для невеликих торговельних угод, було незручним, бо їх треба було розрубувати на шматочки. Згодом виявилось, що оптимальною формою зливка є кругла, бо вона менше зношується в обігу. Лицьова сторона монети називалася аверс, зворотна — реверс і обріз — гурт. З метою запобігання псуванню монети, гурт почали робити нарізним. Так виникла монета, що містила визначену і гарантовану її емітентом кількість дорогоцінного металу; мали встановлені законом відокремлювальні ознаки (зовнішній вигляд, ваговий вміст). Монета — найдавніший вид грошей. Монета — слово латинського походження, яке набуло поширення в античній Греції і Римі. Монета — один з епітетів римської богині Юнони, що дослівно означає «порадниця», «попередниця» [15].

Перші монети з'явилися майже двадцять шість століть тому в Стародавньому Китаї і Лідійській державі. В Київській Русі перші карбовані монети датуються IX–X століттям. Грошові системи Київської Русі, як і інших країн, до складу яких входили українські землі, визначалися загальноєвропейськими процесами, але з урахуванням характерних особливостей та традицій лічби [3].

Писемні джерела Київської Русі називають п'ять елементів грошової системи: гривню, куну, ногату, резану, виверицю (векшу) [12, 14].

Куну ототожнюють з основними срібними монетами грошового обігу: арабським дрихемом, візан-

тійським міліарісієм, давньоруським срібляником та західноєвропейським денарієм. Ногату найчастіше виводять від арабського «нагд» — дзвінка, повноцінна, відбірна монета і пов'язують з окремою групою якісних повноцінних арабських дирхемів. Резану поєднують з обрізками кун, фрагментами арабських дирхемів, які часто знаходять у давньоруських скарбах. «Виверицею» або «векшею», що дорівнювала сотій частині гривні, була вочевидь шкірка білки (у деяких регіонах України білку й досі називають «векшею» або «вивіркою»).

Перші руські монети були викарбувані наприкінці X — на початку XI ст., у часи правління князів Володимира, Святополка і Ярослава Мудрого. За зразок для їхнього карбування було прийнято візантійські монети [3].

Першою спробою вироблення системи власної валюти стало карбування під керівництвом князя Володимира Великого київських злотників та срібняків. Нині відомо багато зразків цих княжих монет. Злотник Володимира мав вагу 4,4 г., срібняк — довільну вагу від 1,73 до 4,68 г. На лицьовому боці (аверсі) цих монет звичайно карбувалися зображення самого князя, на зворотному (реверсі) — княжий родовий знак (тризуб). Саме зображення на срібняках Володимира стало основою для створення у 1917–1918 рр. сучасного державного герба України. Мета випуску злотників і срібників була суто пропагандисткою та політичною, передовсім — проголосити на весь світ суверенність Давньоруської держави. Монети ці були доволі поширені у грошовому обігу як на території Київської держави, так і поза її межами. Таким чином, возвеличення князя та його держави було досягнуто [11, 14].

Крім Володимира Великого, княжу монету карбували також його син Ярослав Мудрий (1019–1054) та двоюрідний брат Ярослава Святослав Турівський. Так, срібняк Ярослава мав на аверсі зображення святого покровителя князя — Юрія Звятиця, а на реверсі — знову-таки княжий знак (тризуб). Срібні монети були випущені Ярославом Мудрим під час його князювання у Новгороді (до 1014р.). Приймавши великокняжий престол у Києві, Ярослав Мудрий не продовжив монетного карбування.

Відсутність міцної сировинної бази, недоліки у технічній організації карбування, а також повне незнання законів товарно-грошового обігу призвело до зниження якості руських монет X–XI ст. [5].

Гривня у Київській Русі мала два різновиди — київський та чернігівський. Київська гривня у XI–XII ст. — це злиток срібла шестикутної форми вагою близько 160 г, у XIII ст. вагою 196 г. Чернігівська гривня мала ромбоподібну форму і постійну вагу

у 196 г. Крім срібної, у XII столітті існували також золоті гривні, що поділялися на 72 золотники (один золотник дорівнював 4,4 г золота).

На думку етимологів, первісне значення слова «гривна» — «шийна прикраса» — доповнилося значенням «грошова одиниця» внаслідок звичаю робити шийні прикраси з монет. Цей звичай мав поширення в Україні і зберігся фактично до наших днів.

У XII ст. з обігу давньоруських земель майже зникла карбована монета, і гривня стає основним елементом грошової системи Давньої Русі.

Починаючи з XIII ст. в Новгороді входить в обіг «рубель», який отримували, перерубуючи гривню навпіл. Звідси й назва. Такі «гроші» були важкувати, та й відрубувати було не завжди зручно.

У XIII ст. з'явилися також карбованці — срібні злитки, вагою удвічі менші за гривню. Ця грошова одиниця, однак, недовго побутувала на українських землях і закріпилася переважно у Новгородській та Московській землях. Так, у Новгороді у XV ст. срібний карбованець уже остаточно витіснив гривню з обігу [5].

Наприкінці XII ст. кунна система в Київській Русі зазнала занепаду. Її почали замінювати київські та чернігівські гривні. Однак окремі залишки кунної системи збереглися аж до початку XV ст.

Металеві гроші спочатку з'явилися як різної форми та ваги шматки металу. Лише з часом з'явилася кругла монета — найдосконаліша форма повноцінних грошей [8]. У ролі грошей на перших порах використовувалися різні метали й вироби з них: залізо, мідь, бронза та ін. Згодом природні властивості золота і срібла (висока питома вага вартості вагової одиниці, обмежене поширення в природі, здатність тривалий час зберігати фізичні властивості, легко змінювати зовнішній вигляд, портативність тощо) в якості грошей виділили ці метали. В якості грошових металів золото і срібло функціонували в епоху золотого і срібного біметалізму, а наприкінці XIX ст. настала епоха золотого монометалізму. Золотий монометалізм знаменував апогей розвитку металевих грошей [2, 10].

Демонетизація — це повна втрата золотом та сріблом функцій грошей. У кінці IX ст. відбулася демонетизація срібла, а демонетизація золота — у 30-х роках XX ст.

Роль держави в усіх сферах суспільного життя, в тому числі і в грошовому обігу зростала, внаслідок цього об'єктивно виникла основа для запровадження неповноцінних грошей.

Неповноцінні гроші — це гроші, які набирають своєї вартості виключно в обігу, або гроші, які не мають власної субстанціональної вартості. Основними їх формами є білонна (розмінна) монета, паперові гроші

(казначейські зобов'язання), банківські зобов'язання (банкноти), депозитні вклади, квазігроші. Усі вони застосовуються як гроші лише тому, що, одержуючи їх як платежі, учасники ділових угод розраховують використати їх для майбутніх платежів. Довіра до цих форм грошей зумовила появу загальної назви — кредитні гроші.

Кредитні гроші — це гроші особливого типу, що не розмінні на золото, а в обіг випускаються центральним (національним) банком як банкноти. На основі банкотного обігу грошей виникають банківські депозити (депозитні гроші), що стають базою чекового обігу. Кредитні гроші підпорядковуються дії закону грошового обігу та закономірностям руху позичкового капіталу, їх обертання також безпосередньо пов'язане з дією закону вартості, закону додаткової вартості та ін. В умовах золотого грошового обігу перехід грошової величини з однієї функції до іншої відбувався без зміни форми: із засобу обігу у засіб платежу і навпаки. Але сучасний спосіб виробництва обслуговується знаками вартості, що зумовлене зростанням ролі кредиту і грошей як способу платежу. В свою чергу кредитні гроші активно стимулювали концентрацію і централізацію капіталу [8].

Білонна монета (розмінна монета) найактивніше використовується в обігу, а тому найшвидше стирається. Карбується не з дорогоцінного металу, а із дешевого, що є необхідністю. Законодавчо встановленої форми, ваги, складу металу, певного зображення та номіналу зливок металу, який включає номінал вартості та використовується як засіб обігу і платежу.

Паперові гроші — нерозмінні на метал знаки вартості, що випускаються державою для покриття бюджетних витрат і наділяються нею примусовим курсом та законодавчо закріпленим обов'язком приймати у всіх видах платежів. Оскільки паперові гроші відірвані від вартості і реальних потреб обороту та емітуються державою для покриття бюджетного дефіциту, то їх ще називають декретними, або казначейськими грошима.

Наукова думка розрізняє такі відмінності золотих грошей від паперових (табл. 1).

Перші паперові гроші тривалого користування з'явилися в Китаї у X ст. Широкого розповсюдження паперові гроші набули лише наприкінці XVII — на початку XVIII ст. На територіях британських колоній у Північній Америці вперше вони були випущені в 1690 р. (штат Массачусетс). У Західній Європі паперові гроші увійшли в обіг у Франції в 1716–1721 рр. Паперові гроші функціонували у вигляді «континентальних» грошей у США з 1775 до 1780 р., так званих грінбеків — у 1861–1879 рр., нерозмінних на золото банктот в Англії — в 1797–1815 рр. В Австрії паперові

Таблиця 1

Порівняльні відмінності золотих та паперових грошей

Золоті гроші	Паперові гроші
<ul style="list-style-type: none"> – Повноцінні; – мають суттєву внутрішню вартість; – виникають в результаті історичного розвитку товарного обігу; – є мірою вартості всіх інших товарів. 	<ul style="list-style-type: none"> – Представники золота; – випускаються державним казначейством або центральним банком і перебувають в обігу з примусовими курсами; – є заміниками повноцінних грошей; – слугують засобом фіксації вартісних пропорцій.

За даними: [10]

гроші розповсюджуються з 1762 р., в Росії – з 1769, в Італії – з 1866, в Пруссії – з 1806 р. [3, 8, 10].

Після відновлення української національної державності 1917р. з'явилась необхідність випустити власні гроші. Ухвалою Української Центральної Ради від 19.12.1917 року було вирішено випустити перші кредитні білети номінальною вартістю 100 карбованців. Вони були віддруковані в одній з українських друкарень Києва і з'явилися в обігу вже 24 грудня того ж року. Це були перші паперові гроші, на яких було поміщено зображення державного герба України – тризуба і написи українською мовою. Одночасно на банкнотах цієї емісії бачимо написи російською, єврейською та польською мовами.

Законом Української Народної Республіки від 1.03.1918 р. грошовою одиницею стала гривня, яка дорівнювала 1/2 карбованця і ділилася на 100 шагів. В обігу перебували грошові знаки вартістю 10, 25, 50, 100, 250, 1000 карбованців, а також 2, 5, 100, 500, 1000 і 2000 гривень. Гривні всіх номіналів, крім 5 гривень були надруковані у Берліні, 5 гривень випускались у Станіславі (тепер м. Івано-Франківськ). Карбованцеві купюри друкувались у Києві, Кам'яниці Подільському та в деяких інших містах. Поліграфічний рівень їх виконання значно гірший і у зв'язку з цим їх часто підробляли. Розмінна монета – шаги, випускались у вигляді поштових марок, номінальною вартістю 10, 20, 30, 40 та 50 шагів. Грошові знаки часів Української Центральної Ради, Гетьманату та Директорії УНР мають високу мистецьку вартість [14, 16].

25 серпня 1996 року в засобах масової інформації було оголошено Указ Президента України Леоніда Кучми «Про грошову реформу в Україні» [9]. З 2 вересня 1996 року по 16 вересня 1996 року на території України функціонували у готівковому обігу гривня, а також український карбованець. Починаючи з 24 годин 16 вересня 1996 року, функціонування українського карбованця в готівковому обігу було припинено. З цього моменту єдиним законним засобом платежу на території України є гривня [1]. Грошова реформа в Україні стала надзвичайною подією для нашої держави, в результаті якої було створено один з невід'ємних атрибутів державності – національна

валюта. Зарубіжні аналітики вітали здійснення грошової реформи в нашій державі, розглядаючи введення української валюти – гривні – як свідчення початку стабілізації української економіки.

В обігу знаходяться розмінні монети номіналом 1, 2, 5, 10, 25, 50 копійок та обігові монети номіналом 1 гривня. З колекційною метою виробляються пам'ятні та ювілейні монети номіналом 2, 5, 10, 20, 50, 100, 125, 200, 250, 500 гривень. Також виготовляються інвестиційні монети – срібні номіналом 1 гривня та золоті номіналом 2, 5, 10, 20 гривень. Перші монети були викарбувані у 1992 році, але в обіг вони надійшли тільки у 1996. Монети були виготовлені на Луганському набойному заводі та на Монетному дворі Італії [9, 14].

Праобразами паперових грошей були векселі, які використовувалися для оформлення заборгованості за торговельними угодами, та розписки про зберігання певної кількості дорогоцінного металу, наприклад, в ювелірній майстерні. Їх приймали для розрахунків, а в разі необхідності – пред'являли для отримання відповідної кількості золотих чи срібних монет. **Вексель** – це абстрактне письмово оформлене боргове зобов'язання встановленого зразку, за яким одна сторона ділової угоди зобов'язується сплатити іншій певну суму грошей у вказаний термін [4]. Економічна суть векселя полягає в тому, що він є різновидом знаків вартості, цінним папером, який засвідчує безумовне грошове зобов'язання боржника сплатити визначену суму після збігу домовленого строку. Відмінності кредитних грошей від паперових (табл. 2).

Банкнота – вексель банку, що виписаний під придбані в своє розпорядження векселі приватних осіб. В такому розумінні її називають класичною банкнотою. Нині банкноти переважно становлять грошові знаки різного номіналу, що випускаються в обіг центральними емісійними банками, забезпечені всіма активами цих банків і масою товарів, що належать державі.

Чек – встановленої форми грошовий документ, який містить безумовний наказ власника рахунку (чекодавця) у кредитному закладі про виплату тримачеві чека вказаної суми. Чек виникає із правового стану власника депозиту і може використовуватися

Порівняльні відмінності кредитних та паперових грошей

Кредитні гроші	Паперові гроші
– Виникають з функції грошей як засобу платежу;	– Виникають з функції грошей як засобу обігу;
– випускаються банком для кредитування ділових угод;	– емітуються державним органом або центральним банком від імені держави;
– не мають примусового курсу.	– наділені державою примусовим курсом, обов'язкові для прийняття.

За даними: [10]

юридичними і фізичними особами для забезпечення безготівкових розрахунків, одержання готівки тощо.

Депозитні гроші – різновид кредитних грошей, що не мають речового виразу та існують лише у вигляді записів на рахунках у банках. Депозитні гроші виникли на стадії високого розвитку банківської системи, коли кожний суб'єкт грошових відносин може вільно вкласти гроші до банку (депозит) і здійснити ними необхідні операції. Це здешевлює вартість розрахунків, надає зручності в їх проведенні і водночас суттєво обмежує готівкові платежі. З метою розширення переваг депозитних грошей використовуються дебетові картки.

Дебетові картки – це сучасні платіжні інструменти, які випускаються фінансово-кредитними установами. Дебетові картки надають власникові депозитного вкладу оперативну можливість здійснювати трансакційні операції з власного банківського рахунку та користуватися іншими послугами. У розрахунках вони забезпечують можливість використання різної валюти, ними здійснюються розміщення готівки з наступним поновленням рахунку в реальному часі. Дебетові картки використовують також замість карток для банкоматів.

Електронні гроші – умовна назва грошових засобів, які використовуються їх власниками за допомогою електронної системи банківських послуг. Фактично, це абстрактні кредитні гроші, що обертаються не у формі паперових носіїв, а через впровадження до сфери розрахунків комп'ютерної техніки і сучасних систем зв'язку. Електронні гроші є найбільш економічним і зручним носієм грошової функції, значно прискорюють безготівкові розрахунки. На основі електронних грошей виникли кредитні картки.

Кредитна картка – іменний грошовий платіжно-розрахунковий банківський документ, що видається вкладникові банку для безготівкової оплати придбаних ним товарів чи послуг.

Квазігроші, або майже гроші – це специфічні грошові форми, в яких грошова суть істотно послаблена, відхиляється від загальноприйнятих, стандартних форм [7, 8, 10].

Нині грошима називають усе, що є носієм купівельної спроможності і приймається як плата за товари й послуги. Ось чому до грошей відносять банкноти, монети, банківські активи, боргові зобов'язання, а також товарні гроші, тобто споживчі товари, що можуть використовуватися як засіб обміну.

Для цього вони повинні мати наступні властивості:

1) стабільність, тобто якомога триваліше зберігати однакову купівельну силу. Де відсутня стабільність, там гроші витрачаються, щоб не знецінитись, або ж відкладаються у надії, що зростуть у своїй вартості;

2) портативність – здатність легко переміщуватися, бути невеликими, щоб люди могли їх носити і використовувати в потрібних розрахунках;

3) зносостійкість – виготовлятися з міцного матеріалу. Приміром, купюри гривні витримують понад 400 згинань і надійно гарантують тривале перебування у каналах обігу;

4) однорідність – гроші одного й того ж номіналу незалежно від форми повинні мати однакову вартість;

5) подільність – здатність ділитися на частини і мати кратні номінали;

6) пізнаваність – гроші мають бути легко пізнаваними за характерними ознаками і важкими для фальшування [10, 13].

Види грошей: Готівка – це гроші, які виготовлені з паперу чи іншого малоцінного матеріалу і використовуються у функціях засобу обігу та в ряді випадків засобу платежу. Безготівкові гроші – це грошові кошти на банківських рахунках, які використовуються для оплати, взаємних розрахунків за допомогою перерахувань з одного рахунку на інший.

Історія грошового обігу допомагає простежити зміни, що відбулися у формах грошей. Теорія групує сучасні гроші за різноманітними класифікаційними ознаками, а практика вказує на властивості, що їх повинні мати готівкові гроші для забезпечення потреб обміну.

Отже, можна зробити таке визначення поняття грошей, як економічної категорії: гроші – це особливий товар, який служить загальним еквівалентом. А загальний еквівалент – це товар, який виражає вартість іншого товару [13].

Кемпбелл Р. Макконнелл використовував чудову фразу, яка коротко і яскраво характеризує гроші: «Гроші зачаровують людей. Гроші мучать людей, які в поті чола заробляють їх. Люди вигадують найоригінальніші способи, щоб роздобути їх, і найрізноманітніші способи, щоб їх розтратити... Люди зроблять майже все заради грошей... Гроші зроблять майже все

для людей. Гроші — це загадка, яка змінює людей, приваблює і зачаровує...»

Гроші потрапляють у сферу інтересів різних наук: економіки і фінансів, соціології і філософії, історії та археології, етики та права. І скрізь вони одержують якийсь новий вимір, нове звучання, відіграють нову роль.

Література

1. Постанова КМУ і НБУ від 28 травня 1994 р. № 335 «Про вилучення з обігу купонів номіналом 10 і 25 карбованців».
2. Алексеев І. В., Колісник М. К., Вівчар О. Й. та ін. Гроші та кредит: Навч. посібник / І. В. Алексеев, М. К. Колісник, О. Й. Вівчар, П. Г. Ільчук, І. Ю. Кондрат. — Львів: Видавництво Національного університету «Львівська політехніка», 2004. — 168 с.
3. Віталій Черноіваненко. Історія паперових грошей України 1917–1920 років. Дзеркало тижня, № 37 (361) 22–28 вересня 2001. Текст доступний українською та російською мовами.
4. Готівкові розрахунки / Словник фінансово-правових термінів / за заг. ред. д.ю.н., проф. Л. К. Воронової. — 2-е вид., переробл. і доповн. — К.: Алерта, 2011. — 558 с.
5. Гроші та кредит: підручник. — 3-тє вид., перероб. і доп. / М. І. Савлук, А. М. Мороз, М. Ф. Пуховкіна та ін.; За заг. ред. М. І. Савлука. — К.: КНЕУ, 2002. — 598 с.
6. Гроші та кредит: підручник / С. К. Реверчук [та ін.]; за ред. д-ра екон. наук, проф. С. К. Реверчука. — К.: Знання, 2011. — 382 с.
7. Гроші в нашому суспільстві // с-т Панянка, Ольга Зозуля [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://www.turkaramamotoru.com/uk/%D0%93%D1%80%D0%BE%D1%88%D1%96-29236.html>
8. Гасанов С. С., Передерієнко Н. І., Котляревський Я. В., Мартинів В. В. Гроші та кредит: підручник / С. С. Гасанов та ін. — Львів: Українська академія друкарства, 2011. — 445 с.
9. Галерея банкнот. [Електронний ресурс] <http://egrivna.com/paperovi-groshi-ukrayini-asotsiatsiya-numizmativ-i-kolektsioneriv-moneti/>
10. Демківський А. В. Гроші та кредит. Навчальний посібник. — Київ: Дакор, 2007. — 528 с.
11. З історії українських грошей. Дзеркало тижня, № 33 (612) 2–8 вересня 2006.
12. Орест Субтельний «Україна: Історія». — Київ «Либідь». — 1992. — 720 с.
13. Тимчишин-Чемерис Ю. В. Теоретичне осмислення сутності грошей у концепціях виникнення та підходах. / Ю. В. Тимчишин-Чемерис // Міжнародний Науковий Журнал (International Scientific Journal) ІНТЕРНАУКА: Збірник наукових праць. — Випуск 11 (21). — Київ: 2016. — 119–124 с.
14. Тимчишин-Чемерис Ю. В., Цьона Г. Ю. Гроші на теренах української землі — з прадавніх часів до сьогодення. / Ю. В. Тимчишин-Чемерис, Г. Ю. Цьона // Глобальні проблеми економіки та фінансів: збірник тез наукових робіт VII Міжнародної науково-практичної конференції (Київ — Прага — Відень, «30» листопада 2016 року), / Фінансово-економічна наукова рада, 2016. — 76–82 с.
15. The Ukrainian Philatelic and Numismatic Society — Introduction to Ukrainian Philately (англ.)
16. Ющенко В., Панченко В. Історія української гривні. Посібник. — К.: Бібліотека українця, 1997. — 107 с.

Шаповал Юлія Ігорівна

*аспірантка, молодший науковий співробітник
отдела денежно-кредитных отношений*

ГУ «Институт экономики и прогнозирования НАН Украины»

Iuliia Shapoval

Phd student, junior researcher of the monetary relations department

*«Institute for Economics and Forecasting,
Ukrainian National Academy of Sciences»*

Шаповал Юлія Ігорівна

*Аспірантка, молодший науковий співробітник
відділу грошово-кредитних відносин*

ДУ «Інститут економіки та прогнозування НАН України»

ЛИБЕРАЛИЗАЦИЯ ФИНАНСОВОГО СЕКТОРА: ОПЫТ И УРОКИ РЕФОРМ

LIBERALIZATION OF FINANCIAL SECTOR: EXPERIENCE AND LESSONS OF REFORMS

Аннотация. Рассмотрены основные критерии и элементы финансовой либерализации. Обобщен зарубежный опыт либерализации финансового сектора. В ходе исследования выделены основные уроки либерализации счета операций с капиталом.

Ключевые слова: финансовая либерализация, счет операций с капиталом, предпосылки, последовательность, реформы, движение капитала.

Summary. The main criteria and elements of financial liberalization are under consideration. The foreign experience of financial sector liberalization is generalized. The study highlights the main lessons of the capital account liberalization.

Key words: financial liberalization, capital account, background, sequence, reform, movement of capital.

В последнее время вопросу о том, может ли либерализация движения капитала способствовать экономическому росту и углублению финансового рынка, уделено много внимания.

Актуальность рассмотрения вопросов, касающихся либерализации экономики связано с неоднозначными эффектами самой финансовой открытости. Вместе с тем, целесообразным представляется исследование опыта либерализации финансового сектора других стран в связи с необходимостью выполнения обязательств, предусмотренных соглашением об Ассоциации с ЕС.

Фишер предполагает, что либерализация счета капитала повысит глобальную экономическую эффективность. Кейнс скептически относится к способности мировой экономики в условиях свободного движения капитала поддерживать равновесие платежных балансов между странами. Martin и Rey (2002), Wyplosz (2001), Mendoza (2001), McKinnon

(1999) в своих исследованиях указывают на взаимосвязь между либерализацией счета операций с капиталом и долгосрочным экономическим ростом. Основным аргументом в пользу либерализации движения капитала является тот факт, что страна, которая ее проводит, становится более привлекательной для иностранных инвесторов. Так, Bhagwati утверждал, что открытые экономики более склонны к привлечению ПИИ. Gastanaga поддержал идею, что страны, которые провели либерализацию счета операций с капиталом, привлекают больше потоков ПИИ чем страны, которые являются более закрытыми. Куав предполагает, что развивающиеся страны, могут повысить привлекательность для ПИИ путем уменьшения помех движения капитала. Fratzscher и Bussiere утверждают, что ускорение экономического роста сразу после либерализации часто вызвано инвестиционным бумом и необходимостью притока портфельных инвестиций и долгового капитала. В противоположность этому,

качество национальных институтов, масштаб притока ПИИ и последовательность процесса либерализации оказываются важными движущими силами экономического роста [1, с. 3]. Kinga Z. Elo указывает на то, что контроль за движением капитала приведет к снижению качества ПИИ как с точки зрения волатильности так и масштабов. Butkiewicz i Yanikkaуа отмечают, что развивающиеся страны менее вероятно получают преимущества от притока с контролем за движением капитала [1, с. 4].

В то же время, учитывая финансовые кризисы, экономисты признают, что свободное движение капитала может иметь серьезные негативные последствия для развивающихся стран. Сегодня в своих рекомендациях МВФ разрешает вводить ограничения на движение капитала, если остальные меры денежно-кредитной политики не работают. Даже если преждевременная финансовая либерализация без надлежащего регулирования не была основной причиной кризисов, то она все равно значительно способствовала возникновению кризиса и его глубине. Поэтому либерализация движения капитала требует выполнения определенных условий, чтобы небольшие сдвиги в сторону либерализации не повлияли негативно на финансовую систему (поскольку во многих развивающихся странах банки являются основными посредниками движения капитала).

Главной целью этой работы является определение основных шагов и предпосылок либерализации счета операций с капиталом для максимизации ее выгод.

Либерализацию счета операций с капиталом можно охарактеризовать как элемент финансовой либерализации, а также как сложный и долгосрочный процесс (табл. 1).

В контексте либерализации счета операций с капиталом крайне важна последовательность структурных и макроэкономических реформ (рис. 1).

Основные предпосылки проведения либерализации счета операций с капиталом следующие.

Стойкая макроэкономическая основа. Не все страны открыли свои счета капитала пока были на пике экономической эффективности. Тем не менее, макроэкономическая стабильность является ключевым условием для либерализации счета операций с капиталом. Экономическая нестабильность может только углубить слабость финансового сектора, и тогда либерализация только ухудшит экономическую ситуацию в стране [3, с. 13].

Прочная институциональная и нормативная база финансового сектора. Большинство развивающихся стран пытались реализовать реформы финансового сектора до полной либерализации счета операций с капиталом. Эти реформы, как правило, включали

снижение процентных ставок по кредитам и депозитам, разработку дополнительных финансовых инструментов.

Возможность использования фискальной политики для компенсации последствий значительного притока или оттока капитала. Страна должна быть в состоянии адаптировать свою бюджетную политику к изменениям в масштабах и направлении потоков капитала [3, с. 14].

Соответствие режима обменного курса.

Доступ к информации. Легкий доступ к информации позволяет инвесторам самостоятельно оценивать риски, поэтому прозрачность политики и распространение данных следует рассматривать в качестве основных элементов контроля [3, с. 15].

Либерализация движения капитала должна проводиться на завершающем этапе программы экономических реформ. С этой точки зрения координация реформ на реальном и финансовом (внутреннем и внешнем) секторах является ключевым вопросом (табл. 2).

ЕС потребовал от всех стран-кандидатов на вступление открыть свой счет капитала до момента присоединения. Хотя в начале перехода к либерализации счетов операций с капиталом эта политика в целом рассматривалась как выгода, международные финансовые учреждения и сами страны с переходной экономикой не имели единого мнения относительно скорости и последовательности либерализации. Для стран первой волны таких, как Чехия, Польша, Венгрия, это заняло 2–3 года. Большинство из этих стран достигли значительного прогресса в макроэкономической стабилизации, структурных реформах и частично в обеспечении устойчивости финансовой системы. Для них риски, связанные с открытостью текущего счета, уменьшилась. Другим странам с переходной экономикой пришлось преодолеть значительные трудности [6, с. 8].

В 1990-х страны, указанные в табл. 3 и табл. 4, находились на переходном этапе от командной к рыночной экономике, и первым шагом было установление конвертируемости валюты по операциям текущего счета. Обязательства по статье VIII МВФ были выполнены этими странами в период 1994–1996 гг.

Чехия быстро прошла процесс либерализации в отличие от Венгрии, Польши, Словакии, Словении и Румынии. Различные начальные условия сыграли важную роль в развитии стратегии либерализации. Например, из-за относительно высокой внешней задолженности Венгрия и Польша были более уязвимы к внешним потрясениям. В общем, эти страны, как правило, проводили сначала либерализацию притока капитала перед либерализацией оттока, потому что

Таблиця 1

Элементы финансовой либерализации

Либерализация счета операций с капиталом	Либерализация финансового сектора	Либерализация фондового рынка
Критерий полной либерализации		
<p>– <i>Заимствования банков и корпораций за рубежом</i> Банки и корпорации могут свободно привлекать заемные средства за рубежом. Разрешение на заем предоставляется почти автоматически после информирования властных структур. Могут существовать резервные требования, но менее 10%. Существует необходимый минимум срока погашения заимствований — не более двух лет.</p> <p>– <i>Множественный валютный курс и другие ограничения</i> Отсутствуют специальные обменные курсы для текущего счета или счета операций с капиталом. Отсутствуют ограничения на отток капитала.</p>	<p>– <i>Процентные ставки по кредитам</i> Отсутствует контроль за процентными ставками.</p> <p>– <i>Другие показатели</i> Отсутствует контроль за кредитованием. Допускаются депозиты в иностранной валюте.</p>	<p>– <i>Приобретения иностранными инвесторами</i> Иностранные инвесторы имеют право владеть отечественным капиталом без ограничений.</p> <p>– <i>Репатриация капитала, дивидендов и процентов</i> Капитал, дивиденды и проценты могут быть свободно репатрированы в течение двух лет с начала инвестирования.</p>
Критерий частичной либерализации		
<p>– <i>Заимствования банков и корпораций за рубежом</i> Банки и корпорации могут привлекать заемные средства за рубежом, но есть определенные ограничения. Существуют резервные требования, 10–50%. Существует необходимый минимум срока погашения — 2–5 лет.</p> <p>– <i>Множественный валютный курс и другие ограничения</i> Отсутствуют специальные обменные курсы для текущего счета и счета операций с капиталом. Есть ограничения на отток капитала.</p>	<p>– <i>Процентные ставки по кредитам</i> Присутствует контроль за процентными ставками.</p> <p>– <i>Другие показатели</i> Присутствует контроль за кредитованием. Депозиты в иностранной валюте не могут быть допущены.</p>	<p>– <i>Приобретения иностранными инвесторами</i> Иностранные инвесторы имеют право владеть до 49% капитала каждой компании. Существуют ограничения на участие в определенных секторах, а также косвенные способы инвестирования в фондовый рынок, например, через инвестиционные фонды.</p> <p>– <i>Репатриация капитала, дивидендов и процентов</i> Капитал, дивиденды и проценты могут быть репатрированы, но не ранее чем после 5 лет с начала инвестирования.</p>
Критерий отсутствия либерализации		
<p>– <i>Заимствования банков и корпораций за рубежом</i> Банки и корпорации не могут привлекать заемные средства за рубежом. Существуют резервные требования — более 50%. Необходимый минимум срока погашения — более 5 лет.</p> <p>– <i>Множественный валютный курс и другие ограничения</i> Есть специальные обменные курсы для текущего счета и счета операций с капиталом. Существуют ограничения на отток капитала.</p>	<p>– <i>Процентные ставки по кредитам</i> Присутствует контроль за процентными ставками.</p> <p>– <i>Другие показатели</i> Присутствует контроль за кредитованием. Депозиты в иностранной валюте запрещены.</p>	<p>– <i>Приобретения иностранными инвесторами</i> Иностранные инвесторы не имеют права владеть отечественным капиталом.</p> <p>– <i>Репатриация капитала, дивидендов и процентов</i> Капитал, дивиденды и проценты могут быть репатрированы, но не ранее чем после 5 лет с начала инвестирования.</p>

Источник: составлено автором на основании [2]

в первые годы переходного периода были риски того, что высокая инфляция и девальвация валюты могут спровоцировать внезапный отток капитала.

В начале 1990-х в Чехии ПИИ были основным пунктом в либерализации, и де-факто либеральный подход уже применялся к иностранным кредитам в 1994–1995 гг. Большинство сделок по операциям с капиталом были де-юре либерализованы с принятием нового Закона о Валютном режиме в сентябре

1995 г., в том числе приток краткосрочных портфельных инвестиций. Одной из причин ускоренной либерализации счета операций с капиталом было присоединение к ОЭСР (в декабре 1995 г.). Закон о валютном режиме 1995 г. содержал пункт, позволяющий центральному банку в случае необходимости полностью останавливать определенные соглашения по притоку капитала. Хотя это условие никогда не было применено, центральный банк дал поручение коммерческим



Рис. 1. Последовательность процесса либерализации движения капитала

Источник: составлено автором на основании [4]

Таблица 2

Оптимальная последовательность либерализации

Сектор	Внутренний	Внешний
Реальный	01. – Фискальная дисциплина – Устранение субсидий – Приватизация	03. – Либерализация операций текущего счета – Формирование валютного рынка и конвертируемости валюты
Финансовый	02. – Структурная перестройка банковской системы – Развитие денежного рынка	04. – Устранение контроля за движением капитала – Обеспечение общей конвертируемости валюты

Источник: составлено автором на основании [5]

банкам не кредитовать нерезидентов в национальной валюте в течение валютного кризиса в мае 1997 г. Другие ограничения после либерализации 1995 г. касались в основном оттока капитала: продажа резидентами долговых ценных бумаг за границу, открытие резидентами счетов за рубежом, а также операции с деривативами. В начале 1996 г. для соблюдения

обязательств ОЭСР и в рамках требований вступления в ЕС чешские власти приняли пятилетнюю программу, чтобы устранить оставшиеся ограничения [7, с. 10]. По состоянию на 1 января 1999 г. ограничения на операции с деривативами, продажа нерезидентами коллективных инвестиционных инструментов и расширение финансовых кредитов нерезидентам были

Таблиця 3

Етапи лібералізації потоків капіталу в країнах ЄС

Етап	Польща	Румунія	Словакія	Словенія	Венгрія	Чехія
Начало процесса либерализации потоков капитала	1991	2001	1996	1992	1991	1994
Либерализация доступа резидентов к банковским депозитам в национальной валюте	-	2003	1995	2001	2001	1995
Либерализация доступа резидентов к банковским депозитам за рубежом	2001	2003	2004	2001–2003	2001	2001
Полная либерализация доступа резидентов к операциям денежного рынка	2001	2004	2003	2002	2001	1999
Полная либерализация потоков капитала	2001	2006	2004	2003	2001	2001

Источник: составлено автором на основании [7]

отменены. На 1 января 2001 г. было либерализовано операции по выпуску резидентами долговых ценных бумаг за рубежом и открытие резидентами депозитов за рубежом.

Таблиця 4

Внедрение структурных реформ по барьерам ПИИ, по состоянию на май 2015 г.

Страна	Оценка, %
Эстония	>75
Латвия	<75
Чехия	>75
Венгрия	<75
Польша	<75
Словакия	<75
Словения	>75
Турция	<75
EU15	<75
Россия	<25
Украина	<25

Источник: составлено автором на основании [8]

К концу 1994 г. в Эстонии был отменен почти весь контроль счета операций с капиталом. Незначительные ограничения на такие операции как инвестиции пенсионных фондов в негосударственные ценные бумаги некоторых стран и в зарубежную недвижимость были позже отменены. В начале переходного периода (1994–1995 гг.) Латвия и Литва устранили барьеры для движения капитала: ограничения на ПИИ, кредитования и портфельные инвестиции. Латвия и Литва также сохраняли некоторые ограничения на инвестиции в недвижимость и инвестиции в пенсионный фонд в течение еще нескольких лет [6, с. 11].

Венгрия начала свой переход в первой половине 1990-х годов с высоким внешним долгом, низкими валютными резервами и растущими макроэконо-

мическими диспропорциями. До 1995 г. в основном проводилась постепенная либерализация операций текущего счета (в середине 2001 г.). Венгрия официально присоединилась к ОЭСР в декабре 1993 г., но до 1995 г. был достигнут незначительный прогресс в либерализации [9]. На это указывает тот факт, что значительный приток чувствительного к процентной ставке и спекулятивного капитала во второй половине 1995 г. был эффективно стерилизован без резкого ухудшения состояния текущего счета или кредитной экспансии. После 1995 г. началась постепенная отмена ограничений на отток капитала, и были либерализованы притоки краткосрочного капитала, портфельных инвестиций, кроме операций нерезидентов на рынке краткосрочных государственных ценных бумаг, а также на форвардном и других деривативных рынках. Кроме того, кредитование нерезидентов в форинтах было запрещенным. В общем, эти меры оказались достаточно удачными в периоды спекулятивных атак.

В 1996 г. были либерализованы операции по выпуску и продаже нерезидентам ценных бумаг с первоначальным сроком погашения более одного года. В январе 1996 г. либерализация распространилась на ценные бумаги с другими сроками погашения (один год или более). Постепенное ослабление оставшихся валютных ограничений произошло в июне 2001 г., когда полная либерализация была достигнута. Благодаря акту ХСІІ 2001 г. по валютной либерализации (the Liberalization Act) были отменены все другие валютные ограничения (краткосрочные валютные кредиты нерезидентов резидентам; краткосрочные займы нерезидентов в иностранной и национальной валюте резидентам; продажа и покупка акций и облигаций стран, не являющихся членами ОЭСР; продажа и покупка краткосрочных инструментов стран ОЭСР). В 2001 г. был расширен коридор колебаний обменного курса форинта с +/- 2,5 до +/- 15%, а в феврале 2008 г. произошел переход к режиму свободно плавающего обменного курса [9].

Высокий внешний долг, очень высокая инфляция, девальвация заставили правительство Польши действовать достаточно осторожно в снятии ограничений. Приток ПИИ и портфельных инвестиций были первыми пунктами, которые подлежали либерализации в течение 1990–1994 гг. На рынке государственных ценных бумаг иностранным инвесторам было сначала разрешено покупать ценные бумаги со сроком погашения только более одного года, но это ограничение было снято в 1993 г. Портфельные инвестиции на Варшавской фондовой бирже были либерализованы в сентябре 1994 г. Либерализация движения капитала ускорила в период переговоров о вступлении в ОЭСР между ноябрем 1994 г. и ноябрем 1996 г. Новый закон о валютном режиме был принят в декабре 1994 г. После присоединения к ОЭСР, правительство Польши либерализовало сначала долгосрочные потоки капитала, а затем постепенно определенные операции, увеличивая границы по этим сделкам. В конце концов, в октябре 2002 г. были сняты все прочие краткосрочные ограничения [6, с. 13].

В Словацкой Республике после либерализации ПИИ в начале 1990-х еще несколько пунктов были либерализованы в 1996 г., что связано с переговорами о вступлении в ОЭСР. Либерализация охватила операции с прямыми инвестициями в страны ОЭСР, кредитами резидентов нерезидентам в странах ОЭСР со сроком погашения 5 лет и более, кредитами нерезидентов резидентам со сроком погашения 3 года и более. Медленные экономические реформы в Словацкой Республике в 2000 г. были неблагоприятными для ПИИ и других потоков. В 2000 г. были приняты поправки к Закону о валютном режиме, другие ограничения на средне- и долгосрочные операции с капиталом были отменены. Словацкая Республика присоединилась к ОЭСР в 2000 г. В 2001 г. были либерализованы операции с краткосрочными кредитами и с деривативами, а другие ограничения на операции с ценными бумагами были отменены 1 января 2003 г. По состоянию на 1 января 2004 г. были уже отменены обязательства репатриации, были либерализованы операции резидентов с иностранными депозитными счетами и валютные операции [6, с. 13–15].

Мероприятия Словении по либерализации счета операций с капиталом проводились в три основных этапа: контроль за движением капитала в 1995–1999 гг., либерализация операций по кредитованию в 1999–2000 г., а также полная либерализация в 2001–2002 гг. На первом этапе притоки капитала, чувствительные к процентным ставкам, в основном заимствования резидентов за рубежом, активизировались в 1994–1996 гг. из-за больших дифференциалов процентных ставок. На втором этапе, 1999–2000 гг.,

ограничения по кредитным операциям были сняты, но ограничения на потоки краткосрочного капитала были сохранены. На третьем этапе счет операций с капиталом был уже полностью либерализован. В июле 2001 г. ограничения на приток портфельных инвестиций со сроком погашения выше шести месяцев были устранены. По состоянию на 1 января 2002 г. все ограничения по кассовым операциям и по операциям с ценными бумагами были отменены [6, с. 15].

Либерализация счета операций с капиталом в развивающихся азиатских странах характеризуется следующим: ограничения на ПИИ были отменены до либерализации финансовых потоков; приток капитала был либерализован перед либерализацией оттока; потоки долгосрочного капитала были либерализованы перед либерализацией краткосрочного капитала [9, с. 23].

В Индии сдвиги в сторону либерализации начались с 1991 г. (табл. 5). К началу 1990-х финансовый сектор Индии был жестко контролируемым. Процентные ставки подлежали административному управлению. Были ограничены потоки денежных средств между различными сегментами рынка. Также существовали ограничения в отношении субъектов, работающих в различных сегментах рынка. Банки были вынуждены продавать государственные облигации. Вторичный рынок государственных ценных бумаг был неактивным. На фондовом рынке новые выпуски акций регулировались правилами и ограничениями. Валютный рынок оставался не развит, поскольку большинство сделок регулировалось негибкими ограничениями валютного регулирования и требованиями предварительного одобрения сделок. Финансовые реформы, начатые в начале 1990-х, были сконцентрированы на внедрении новых инструментов, свободном ценообразовании финансовых активов, ослаблении количественных ограничений [10, с. 194].

В своем подходе к открытию счета операций с капиталом правительство Индии четко определило иерархию потоков капитала и стимулировало потоки инвестиций в акционерный капитал, чем долговые потоки и прямые иностранные инвестиции, чем портфельные инвестиции. Основные составляющие подхода индийской официальной политики по либерализации потоков капитала следующие. Во-первых, было четко определена структура управления счетом операций с капиталом, которая основана на политике поощрения притока долгосрочного капитала и препятствия долговому потокам. Во-вторых, использовались несколько инструментов: количественные ограничения, ценовые и административные меры в отношении иностранных валютных заимствований. В-третьих, был разрешен краткосрочный долг только

Таблиця 5

Хронологія лібералізації фінансового сектора Індії

Іюль 1991	Правительство отменило систему промышленного лицензирования с несколькими исключениями и необходимость разрешения со стороны государственных органов для расширения фирм, в том числе иностранных. Иностранным фирмам было разрешено иметь контрольный пакет акций в совместных предприятиях и иностранных инвестициях до 51% от капитала в 35 приоритетных отраслях. Новая инвестиционная политика также предоставила больше стимулов к привлечению ПИИ от нерезидентов, включая 100% долю в капитале во многих секторах и полную репатриацию прибыли.
1992	Был принят закон о Совете по ценным бумагам и бирже Индии, с тех пор SEBI – независимый регулятор.
Сентябрь 1992	Иностранным институциональным инвесторам (FII) было разрешено принимать участие в операциях индийского рынка. Один FII мог иметь до 5% от капитала фирмы и все FII в совокупности могли владеть 24%. FII должен был иметь по крайней мере 50 инвесторов.
1994	Национальная фондовая биржа (NSE) начала торги облигациями в июне и акциями в ноябре. Особенности NSE заключались в предоставлении одинакового доступа всем трейдерам, конкурентном рынке фондового посредничества, электронном согласовании сделок, анонимной торговле и более независимой структуре корпоративного управления.
Ноябрь 1996	Было разрешено «100% долг FII». FII было разрешено покупать облигации корпораций, но не государственные облигации.
Апрель 1997	Лимит по совместной собственности всех FII в фирме был поднят с 24% до 30%.
Апрель 1998	FII было разрешено инвестировать в государственные облигации, с ограничением до 1 млрд долл. США на все FII в совокупности.
Июнь 1998	Ограничения на владение одним FII в одной фирме был поднят с 5% до 10%. FII было разрешено частичное хеджирование валютного риска с помощью операций форвардного рынка. FII было разрешено торговать деривативами на акции в ограниченной форме.
Август 1999	Требование, что FII должны иметь по крайней мере 50 инвесторов, было ослаблено до 20.
Февраль 2000	Иностранным фирмам и физическим лицам открыт доступ к операциям индийского рынка через FII как «субсчета». Компаниям по управлению местными фондами также разрешено управлять средствами иностранных юридических и физических лиц через субсчета. Требование, что один FII может иметь до 5% от капитала фирмы, была ослаблено до 10%.
Март 2000	Лимит по совместной собственности всех FII в фирме был поднят с 30% до 40%.
Март 2001	Лимит по совместной собственности всех FII в фирме был поднят с 40% до 49%.
Сентябрь 2001	Лимит по совместной собственности всех FII в фирме был поднят с 40% до максимального предела для отрасли.
Январь 2003	Ограничения по хеджированию FII с помощью операций форвардного рынка были отменены.
Декабрь 2003	Разрешения для FII были заменены единым подтверждением от SEBI.
Ноябрь 2004	FII было разрешено инвестировать в государственные облигации с ограничением до 0,5 млрд долл. США на все FII в совокупности.
Февраль 2006	Лимит по владению государственным облигациям всеми FII был поднят до 2 млрд долл США. Лимит по владению корпоративными облигациями всеми FII был поднят до 1,5 млрд долл. США

Источник: составлено автором на основании [11]

для проведения торговых операций. В-четвертых, были ликвидированы чрезмерные займы отечественных субъектов хозяйствования в иностранной валюте, особенно государственный долг. В-пятых, экономические нормативы использовались для предотвращения чрезмерной долларизации банков. В-шестых, существовал контроль за долларизацией обязательств отечественных субъектов. В-седьмых, была проведена значительная либерализация внешних инвестиций отечественных субъектов хозяйствования [12, с. 62].

Опыт Таиланда по либерализации в начале 1990-х гг. (что внесло значительный вклад в финансовый кризис в Таиланде 1997 г.) также полезен. В 1992 г. финансовый сектор Таиланда впервые за 27 лет был от-

крыт. 48 оффшорных банковских подразделений были утверждены для направления средств в бизнес-сектор Таиланда. Однако иностранные заимствования привели к массовому накоплению «пузырей» недвижимости и в конечном итоге к кризису. Огромный приток капитала наблюдался из-за несколько факторов: снижение налоговой ставки (которая применялась к заимствованиям); высокие внутренние процентные ставки (поднятие потолка процентной ставки двумя годами ранее позволило расширить дифференциал процентной ставки по отношению к иностранным процентным ставкам); принятие статьи IIIV МВФ об отмене всех ограничений на движение капитала; фиксированный обменный курс. Финансовый сектор был

не развит, а учреждения по надзору — недействительны. Законы и правила банковской деятельности, особенно в отношении классификации кредитов и резервов, были неэффективными. Кредитование базировалось на залоге с более высокой ценностью, что было вызвано высокими ценами на недвижимость во время бума. Финансовая инфраструктура была также не развита: не существовало кредитных бюро и депозитного страхования [13 с. 40]. После реформ либерализации началось постепенное открытие финансового сектора. Произошло усиление конкуренции: существующим иностранным банкам с филиалами было разрешено иметь больше филиалов. Кроме того, лимит иностранных стратегических инвестиций (с одобрения Банком Таиланда) в тайском банке увеличился с 25% до 49% [13, с. 41]. Власти перешли на плавающий обменный курс, чтобы нивелировать риски разворотов движения капитала.

Китай тоже продолжает либерализовать свой счет по операциям с капиталом, но ограничения еще остаются всеобъемлющими. Например, контролируются внешние заимствования, и потоки портфельных инвестиций прежде всего направляются через программы, которые ограничены квотами и разрешениями. Власти же Малайзии предоставили больше возможностей компаниям-резидентам для привлечения ПИИ из-за рубежа и разрешили получать кредиты от связанных компаний-резидентов и -нерезидентов.

В латиноамериканских странах, Аргентине, Чили и Перу, либерализация счета операций с капиталом началась в 1975–1981 гг., в то время как экономики Бразилии и Колумбии оставались относительно закрытыми. В 1982–1989 гг. либерализация была остановлена в связи с долговым кризисом в этих странах. Либерализация 1990–1998 гг., включая Бразилию и Колумбию, охарактеризовалась использованием новых инструментов контроля за движением капитала: налоги на потоки капитала в Бразилии и URR (некомпенсируемые резервные требования на иностранные заимствования) в Чили и Колумбии. В Бразилии в 2005–2008 гг. был введен налог на финансовые операции (IOF), который был устранен в октябре 2008 г. наряду с некоторыми ограничениями на отток. Позже в 2009–2013 гг. был вновь введен налог на приток, в частности на доход по акциям и инструментам с фиксированной доходностью. В противоположность этому, Колумбия контролировала в основном приток портфельных инвестиций в 2001–2007 гг., а в 2007–2008 гг. были вновь введены инструменты контроля

за движением капитала (40% норма URR) [14, с. 25]. Следовательно инструменты по ограничению операций с капиталом эффективно используются в латиноамериканских странах, чтобы управлять изменчивостью движения капитала. Но эти ограничения должны использоваться в качестве дополнения и только в некоторых случаях.

Исходя из проведенного анализа зарубежного опыта либерализации финансового сектора можно сделать следующие выводы.

Нестабильность, которая наблюдается в результате либерализации счета операций с капиталом, может поставить под угрозу будущее экономическое развитие страны. В то же время либерализация счета операций с капиталом — желательное явление, поскольку создает основу для экономического роста.

Позитивное влияние свободных трансграничных потоков капитала на экономический рост зависит от конкретных предпосылок.

Много стран развивающихся все еще ниже необходимого уровня финансового развития, чтобы противостоять скачкам движения капитала. В стране со слаборазвитой финансовой системой иностранный капитал направляется в активы, которые не пользуются международным спросом, и на мелкие фондовые рынки.

Финансовая открытость оказывала положительное влияние на экономический рост только в тех странах, которым удалось избежать негативного влияния финансовых кризисов, а также которые сформировали сильные институты и хорошо развитые финансовые системы. Медленные экономические реформы неблагоприятны для ПИИ и других потоков. Другими словами, внешние привлечения инвестиций не могут обеспечить позитивное воздействие при отсутствии других предпосылок.

Кроме того, необходимо четко определить иерархию потоков капитала. Меры по либерализации движения капитала должны базироваться на политике поощрения притока долгосрочного капитала. Целесообразно либерализовать приток капитала перед либерализацией оттока, а потоки долгосрочного капитала необходимо либерализовать перед краткосрочными.

Проанализированный опыт других стран указывает на то, что темпы проведения либерализации должны быть определены, исходя из степени готовности инфраструктуры финансовой системы, как только будут достигнуты значительные успехи в реформе финансового сектора.

Литература

1. Mouna Gammoudi and Mondher Cherif Capital Account Openness, Political Institutions and FDI in the MENA Region: An Empirical Investigation Discussion Paper No. 2015–10 / February 18, 2015. — 24 p. [Электронный ресурс]. — Доступно с: <<http://www.economics-ejournal.org/economics/discussionpapers/2015-10>>.
2. Lúcio Vinhas de Souza Financial Liberalization and Business Cycles: The Experience of Future EU Member States in the Baltics and Central Eastern Europe / Kiel Institute for World Economics // March 2004. — 38 p. [Электронный ресурс]. — Доступно с: <<http://econwpa.repec.org/eps/if/papers/0403/0403009.pdf>>.
3. Mr. Shk Iqim Cani, Ms. Diana Shtylla 4th Conference of Bank of Albania «Albanian economy: performance and policy challenges» / September 11–12, 2003. — 20 p. [Электронный ресурс]. — Доступно с: <https://www.bankofalbania.org/web/pub/cani_liberalizimi_konf4saranda_ang_844_1.pdf>.
4. The liberalization and management of capital flows: an institutional view / IMF / November 14, 2012. — 48 p. [Электронный ресурс]. — Доступно с: <<http://www.imf.org/external/np/pp/eng/2012/111412.pdf>>.
5. S.J. Patabendige1 and S.A.C.L Senarath Financial Liberalization: A Sri Lankan Experiences / Kelaniya Journal of Management, Vol. 3 No. 2, July-December 2014. — 27 p. [Электронный ресурс]. — Доступно с: <http://www.researchgate.net/publication/277964829_Financial_Liberalization_The_Correct_Sequence_A_Sri_Lankan_Experience>.
6. Zsófia Árvai Capital Account Liberalization, Capital Flow Patterns, and Policy Responses in the EU's New Member States / IMF, November 2005. — 42 p. [Электронный ресурс]. — Доступно с: <<https://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2005/wp05213.pdf>>.
7. Maria-Lenuța Financial liberalization and the impact on financial market/ PHD. Thesis — Summary, 2012. — 50 p. [Электронный ресурс]. — Доступно с: <http://doctorat.ubbcluj.ro/sustinerea_publica/rezumat/2012/finante/Ulici_Maria_EN.pdf>.
8. Central, Eastern, and Southeastern Europe Regional Economic Issues // May 2015 [Электронный ресурс]. — Доступно с: <<http://www.imf.org/external/pubs/ft/reo/2015/eur/eng/pdf/REI0515.pdf>>.
9. Hagen, Jürgen, and Iulia Siedschlag Managing Capital Flows: Experiences from Central and Eastern Europe / ADBI Discussion Paper 103. // 2008 [Электронный ресурс]. — Доступно с: <<http://www.adbi.org/discussionpaper/2008/04/18/2527.managing.capital.flows.europe>>.
10. Chandan Sinha and Narayan Chandra Pradhan India's financial openness and integration with Southeast Asian countries: an analytical perspective [Электронный ресурс]. — Доступно с: <<http://www.bis.org/publ/bppdf/bispp42g.pdf>>.
11. Lane, Phillip R and Sergio L Schmukler: «The international financial integration of China and India», World Bank Working Papers, № 4132, February. — 55 p. [Электронный ресурс]. — Доступно с: <<https://openknowledge.worldbank.org/bitstream/handle/10986/7168/wps4132.pdf?sequence=1>>.
12. Rashmi Banga and Abhijit Das Twenty years of India's liberalization: experiences and lessons // New York and Geneva, 2012. — 97 p. [Электронный ресурс]. — Доступно с: <http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/osg2012d1_en.pdf>.
13. Guo Kai and Alfred Schipke / PBC and IMF Joint Conference Financial Liberalization, Innovation, and Stability International Experience and Relevance for China. — 286 p. [Электронный ресурс]. — Доступно с: <<https://www.imf.org/external/np/seminars/eng/2015/PBC/ebook.pdf>>.
14. Naoyuki Yoshino, Sahoko Kaji, and Tamon Asonuma Adjustments of Capital Account Restrictions and Exchange Rate Regimes in East Asia // ADBI Working Paper, № 518, March 2015. — 29 p. [Электронный ресурс]. — Доступно с: <<http://www.adb.org/sites/default/files/publication/159838/adbi-wp518.pdf>>.

Шпак Анастасія Сергіївна

студент

Київський кооперативний інститут бізнесу і права

Шпак Анастасия Сергеевна

студент

Київський кооперативний інститут бізнесу і права

Shpak A. S.

student

Kyiv Cooperative Institute of Business and Law

РОЗВИТОК ФОНДОВОГО РИНКУ В УКРАЇНІ

РАЗВИТИЕ ФОНДОВОГО РЫНКА В УКРАИНЕ

THE DEVELOPMENT OF STOCK MARKET IN UKRAINE

Анотація. У статті проведено аналіз сучасного стану діяльності фондового ринку та розглянуті перспективи його розвитку в умовах фінансової нестабільності економіки України. Обґрунтовано, що фондовий ринок є ключовим фактором мобілізації фінансово капітальних ресурсів, а також інструментом проведення інноваційної політики у державі. Виявлені нагальні проблеми, що існують на фондовому ринку України і заважають його подальшому розвитку до яких слід відносити низьку ліквідність та капіталізацію, масштабний дефіцит внутрішніх грошових ресурсів для інвестицій, низьку частку біржового сегменту ринку, недостатнє законодавче регулювання ціноутворення, обмежену кількість ліквідних та інвестиційно-привабливих фінансових інструментів, високу фрагментарність біржової та депозитарної структури, присутність значної частки російського капіталу в об'єктах інфраструктури вітчизняного фондового ринку.

Ключові слова: фондовий ринок, фінансова нестабільність, ліквідність, капіталізація, фрагментарність, листингові компанії.

Аннотация. В статье проведен анализ современного состояния деятельности фондового рынка и рассмотрены перспективы его развития в условиях финансовой нестабильности экономики Украины. Обосновано, что фондовый рынок является ключевым фактором мобилизации финансово капитальных ресурсов, а также инструментом проведения инновационной политики в государстве. Выявлены проблемы, которые существуют на фондовом рынке Украины и мешают его дальнейшему развитию: низкая ликвидность и капитализация, масштабный дефицит внутренних денежных ресурсов для инвестиций, низкая доля биржевого сегмента рынка, недостаточное законодательное регулирование ценообразования, ограниченное количество ликвидных и инвестиционно-привлекательных финансовых инструментов, высокая фрагментарность биржевой и депозитарной структуры, присутствие значительной части российского капитала в объектах инфраструктуры отечественного фондового рынка.

Ключевые слова: фондовый рынок, финансовая нестабильность, ликвидность, капитализация, фрагментарность, листинговые компании.

Summary. The article analyzes the current state of activity of the stock market and the prospects of its development in the conditions of financial instability of the Ukrainian economy. It is proved that the stock market is a key factor in the mobilization of financial and capital resources, as well as an instrument of innovation policy in the state. The problems that exist in the stock market of Ukraine and prevent its further development: low liquidity and capitalization, large-scale shortage of domestic financial resources for investment, low share of exchange segment of the market, the lack of legislative regulation of pricing, limited liquidity and investment-attractive financial instruments, high fragmentation of exchange and depository structure, the presence of a considerable part of the Russian capital for infrastructure of the domestic stock market.

Key words: stock market, financial instability, liquidity, capitalization, fragmentary, listed companies.

В умовах економічної та політичної нестабільності в Україні найбільш гостро постає питання наукового обґрунтування теоретичних основ функціонування фондового ринку й пошуку механізмів інтеграції фондового ринку України до світового фондового ринку, що можливе лише за умов комплексного аналізу його стану та тенденцій функціонування. На сьогоднішній день, актуальним є дослідження проблеми створення та розвитку ефективно функціонуючого фондового ринку, який може забезпечити економіку країни достатньою кількістю інвестиційних ресурсів, які необхідні для стабільного розвитку економік держав [1]. Виникла необхідність розробки механізмів регулювання фондового ринку максимально наближених до міжнародних норм регулювання, а також вироблення комплексу засобів захисту вітчизняного ринку цінних паперів від атак спекулятивного іноземного капіталу в складних умовах структурних циклічних і фінансових криз.

Аналіз останніх досліджень та публікацій

У науковій економічній літературі на даний момент існує значна кількість публікацій, в яких автори висвітлюють різні аспекти розвитку фондового ринку. На особливу увагу заслуговують роботи класиків економічної думки: Д. Акерлофа, Л. Вальраса, П. Друкера, Дж. Кейнса, Дж. Кокса, Дж. Лінтнера, Г. Марковіца, Р. Мертона, М. Міллера, Ф. Модільяні, Ж. Моссена, В. Сміта, Д. Тобіна, Дж. Хікса, М. Фрідмана У. Шарпа, М. Шоулз та ін. Вивченню проблем становлення й розвитку фондового ринку України, його інвестиційної привабливості та механізмів державного регулювання приділено увагу в працях вітчизняних науковців: Г. Азаренкової, О. Барановського, І. Бланка, М. Денисенка, А. Калини, М. Карліна, В. Клименко, Ю. Коваленко, В. Корнєєва, М. Крупки, О. Лактіонової, Д. Лук'яненка, І. Лютого, О. Мендрула, О. Мозгового, М. Назарчука, С. Онишко, В. Опаріна, В. Оскольського, І. Павленко, Р. Рака, В. Столярова, Г. Терещенко, Н. Ткаченко, В. Шелудько, І. Школьник, та ін. [1].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми

Однак в економічній літературі не склався єдиний підхід до визначення сутності і причин фінансової глобалізації та її впливу на фондові ринки у тому числі в умовах фінансової кризи, тому звертання до цих проблем видається актуальним.

Метою статті є дослідження стану та визначення перспектив розвитку фондового ринку в умовах фінансової нестабільності економіки України.

Виклад основного матеріалу дослідження

Характеризуючи модель фондового ринку України, провідні дослідники вказують, що, при її формуванні відбувалося сліпе копіювання інших моделей (насамперед американської), для запровадження яких не було жодних інституційних умов. Невідповідність розвитку українського фондового ринку інтересам потенційних учасників ринку призводить до постійної втрати економікою джерел додаткових грошових коштів через те, що населення не бере участі у процесах інвестування [1].

Сформоване на даному етапі інституційне середовище (рівень корупції, законодавчі неузгодженості, високий рівень тінізації та криміналізації економіки, декларативність прав акціонерів, непрозорість корпоративного управління, низький рівень корпоративної культури) сприяє ще більшому «розмиванню» прав власності, що, у свою чергу, стимулює розвиток рейдерства та чітко виражений короткостроковий характер господарської стратегії корпорацій [2]. На наш погляд, у таких умовах може розвиватися лише неорганізований сегмент фондового ринку, а отже, обов'язковим є створення інституційних умов для захисту прав власності, що сприятиме виникненню потреби ринкових інститутів, наслідком чого стане реструктуризація економіки, зростання обсягів організованого фондового ринку на макrorівні та збільшення ефективності корпорацій на мікрорівні [3].

За останніми наявними даними Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку загальний обсяг випусків емісійних цінних паперів у січні-грудні 2016 року, становив 76,47 млрд грн, що менше на 6,33 млрд грн порівняно з відповідним періодом 2015 року (82,79 млрд грн).

Протягом січня-листопада 2016 року Комісією зареєстровано 115 випусків акцій на суму 56,34 млрд грн (табл. 1). Порівняно з аналогічним періодом 2015 року обсяг зареєстрованих випусків акцій зменшився на 1,88 млрд грн.

Значні за обсягом випуски акції, які суттєво вплинули на загальну структуру зареєстрованих випусків акцій протягом зазначеного періоду, зареєстровано наступним банківським установам, з метою збільшення статутного капіталу, зокрема: ПАТ «Державний експортно-імпортерний банк України», ПАТ «УКР-СОЦБАНК», ПАТ «ВТБ БАНК», ПАТ «Державний ощадний банк України», ПАТ «Альфа Банк», ПАТ «СБЕРБАНК», ПАТ «Акціонерний комерційний промислово-інвестиційний банк» та ПАТ «БМ Банк».

Комісією протягом січня-листопада 2016 року зареєстровано 117 випусків облігацій підприємств на суму 6,56 млрд грн (табл. 2). Порівняно з аналогічним періодом 2015 року обсяг зареєстрованих випусків облігацій підприємств зменшився на 4,88 млрд грн.

Таблиця 1

**Обсяг та кількість випусків акцій зареєстрованих Комісією
протягом січня-листопад 2016 року**

Період	Обсяг випуску акцій, млн грн	Кількість випусків, шт.
Січень	9946,80	8
Лютий	686,85	8
Березень	18263,68	8
Квітень	5325,36	22
Травень	1136,57	5
Червень	6975,87	16
Липень	464,03	14
Серпень	24,80	5
Вересень	10843,20	12
Жовтень	590,45	6
Листопад	2080,03	11
Усього	56337,63	115

Джерело: [2]

Протягом січня-листопада 2016 року Комісією зареєстровано 7 випусків опціонних сертифікатів на загальну суму 572,42 тис грн, що порівняно з відповідним періодом 2015 року більше 354,69 тис грн. Протягом січня-листопада 2016 року обсяг випусків інвестиційних сертифікатів КУА ПФ, зареєстрованих Комісією, становив 4,43 млрд грн, що менше на 5,53 млрд грн порівняно з даними за аналогічний період

2015 року. Протягом січня-листопада 2016 року обсяг випусків акцій КІФ, зареєстрованих Комісією, становив 9,13 млрд грн, що більше на 5,96 млрд грн порівняно з даними за аналогічний період 2015 року.

З початку реєстрації за станом на 30.11.2016 кількість зареєстрованих корпоративних та пайових інвестиційних фондів становила 2214 інститутів спільного інвестування, з них:

Таблиця 2

**Обсяг та кількість випусків облігацій підприємств, зареєстрованих Комісією
протягом січня-листопада 2016 року**

Період	Обсяг випуску облігацій підприємств, млн грн				Кількість випусків, шт.
	Підприємства (крім банків та страхових компаній)	Банки	Страхові компанії	Загальний обсяг зареєстрованих випусків	
Січень	620,68	0,00	0,00	620,68	7
Лютий	1069,29	0,00	0,00	1069,29	31
Березень	268,80	0,00	0,00	268,80	4
Квітень	416,98	0,00	0,00	416,98	14
Травень	1684,50	0,00	0,00	1684,50	9
Червень	368,11	0,00	0,00	368,11	4
Липень	342,97	0,00	0,00	342,97	19
Серпень	1265,46	0,00	0,00	1265,46	8
Вересень	223,83	0,00	0,00	223,83	11
Жовтень	64,62	0,00	0,00	64,62	2
Листопад	235,24	0,00	0,00	235,24	8
Усього	6560,49	0,00	0,00	6560,49	117

Джерело: [2]

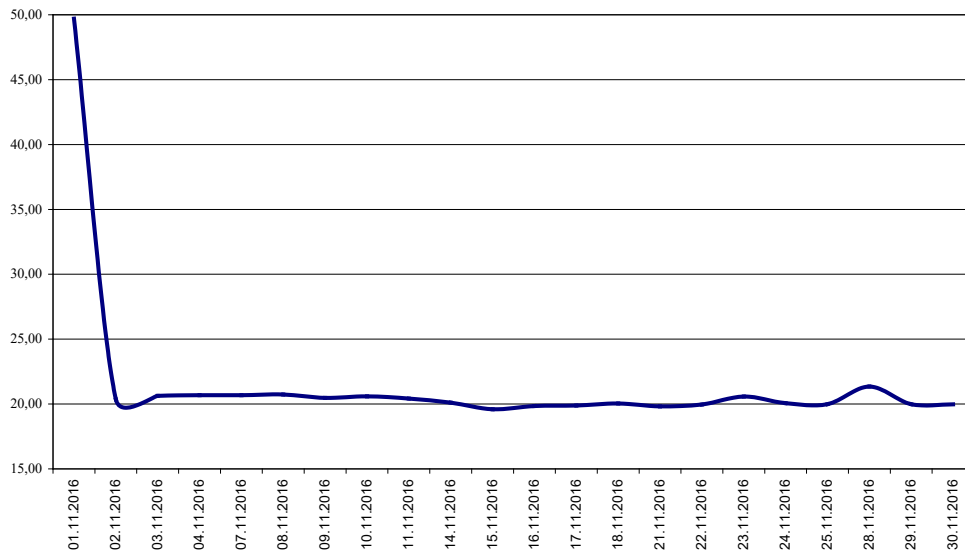


Рис. 1. Капіталізація лістингових компаній фондового ринку за листопад 2016 року, млрд грн

Джерело: [2]

463 – корпоративних інвестиційних фондів,
1751 – пайовий інвестиційний фонд.

Фондовий ринок в тій чи іншій країні характеризується, насамперед, показниками капіталізації, обсягом біржової торгівлі цінними паперами, кількістю цінних паперів, що перебувають в обігу на фондових біржах.

Станом на 30.11.2016 капіталізація лістингових компаній фондового ринку України склала 19,97 млрд грн (рис. 1).

За результатами торгів на організаторах торгівлі обсяг біржових контрактів з цінними паперами протя-

гом січня-листопада 2016 року становив 213,50 млрд грн (табл. 3).

Протягом січня-листопада 2016 року порівняно з даними аналогічного періоду 2015 року обсяг біржових контрактів з цінними паперами на організаторах торгівлі зменшився на 15,84% (або на 40,18 млрд грн) (січень-листопад 2015 року – 253,69 млрд грн).

Найбільший обсяг торгів за фінансовими інструментами на організаторах торгівлі протягом періоду зафіксовано з державними облигаціями України – 189,22 млрд грн (88,62% від загального обсягу

Таблиця 3

**Обсяг біржових контрактів з цінними паперами на організаторах торгівлі
протягом січня-листопада 2016 року, млн грн**

Період	Організатор торгівлі									Усього
	УФБ	ІННЕКС	Універсальна	ПФТС	КМФБ	УМВБ	Перспектива	СЄФБ	УБ	
Січень	2,67	0,00	2,09	863,17	131,66	0,00	12873,83	1,05	207,36	14 081,84
Лютий	2,88	0,03	2,517	3 003,65	289,93	0,00	11 814,05	1,23	271,05	15 385,34
Березень	10,21	0,03	5,53	5 780,12	219,56	0,00	12 228,91	0,00	299,34	18 543,70
Квітень	0,81	0,20	3,51	9 412,15	49,41	21,22	13 308,26	0,19	243,85	23 039,60
Травень	0,06	0,00	0,72	6 728,60	339,26	0,00	7 051,17	0,00	174,92	14 294,72
Червень	0,28	0,74	0,36	14 901,26	208,13	0,49	8 825,79	0,06	270,57	24 207,68
Липень	0,31	0,05	0,65	8 915,93	263,59	0,00	10 938,27	0,00	324,41	20 443,22
Серпень	0,08	0,00	1,02	11 086,95	171,78	0,00	7 068,91	0,00	272,91	18 601,64
Вересень	0,09	0,44	1,21	9 328,45	0,00	0,00	10 364,92	15,00	412,81	20 122,92
Жовтень	0,32	0,00	36,70	10 046,18	0,00	0,00	10 092,68	0,00	298,83	20 474,72
Листопад	0,09	0,10	0,50	11 329,38	0,00	0,00	12 539,25	41,56	395,66	24 306,54
Усього	17,80	1,59	54,82	91 395,86	1 673,32	21,71	117 106,05	59,09	3 171,69	213 501,92

Джерело: [2]

Таблиця 4

Обсяг біржових контрактів з цінними паперами на організаторах торгівлі з розподілом за видом фінансового інструменту протягом січня-листопада 2016 року, млн грн

Організатор торгівлі	Акції	Облігації підприємств	Державні облігації України	Інвестиційні сертифікати	Депозитні сертифікати Національного банку України	Опціонні сертифікати	Деривативи	Державний дериватив	Усього
Січень	117,80	442,07	6 583,24	83,70	6 758,66	14,74	81,64	0,00	14 081,84
Лютий	150,14	252,12	12 961,94	123,65	1 715,47	50,33	131,67	0,00	15 385,34
Березень	270,62	635,82	15 040,32	116,57	2 259,69	92,53	128,16	0,00	18 543,70
Квітень	188,84	677,95	21 459,26	4,10	525,99	98,55	84,92	0,00	23 039,60
Травень	101,11	409,23	13 577,14	7,45	100,36	39,61	59,82	0,00	14 294,72
Червень	105,94	709,65	23 236,40	11,98	0,00	25,13	118,57	0,00	24 207,68
Липень	183,94	1 266,29	18 799,39	22,52	0,00	34,02	137,07	0,00	20 443,22
Серпень	159,25	606,14	17 662,50	1,83	16,63	37,74	117,54	0,00	18 601,64
Вересень	250,45	1 402,24	18 219,90	2,02	0,00	79,13	142,09	27,09	20 122,92
Жовтень	253,22	609,07	19 392,99	2,99	0,00	126,62	89,35	0,48	20 474,72
Листопад	222,20	1 579,64	22 282,02	2,88	0,00	156,08	0,00	63,72	24 306,54
Усього	2 003,50	8 590,23	189 215,10	379,68	11 376,81	754,48	1 090,83	91,29	213 501,92

Джерело: [2]

біржових контрактів на організаторах торгівлі у січні-листопаді поточного року) (табл. 4).

На організаційно оформленому ринку протягом січня-листопада 2016 року спостерігалася консолідація торгівлі цінними паперами на двох фондових бір-

жах «Перспектива» та «ПФТС», що становило 97,66% вартості біржових контрактів (табл. 5).

Обсяг біржових контрактів з цінними паперами протягом січня-листопада 2016 року на організаторах торгівлі на вторинному ринку становив 98,13% від

Таблиця 5

Обсяг біржових контрактів на організаторах торгівлі з розподілом за видом фінансового інструменту (у розрізі організаторів торгівлі) протягом січня-листопада 2016 року, млн грн

Організатор торгівлі	Акції	Облігації підприємств	Державні облігації України	Інвестиційні сертифікати	Депозитні сертифікати Національного банку України	Опціонні сертифікати	Деривативи	Державний дериватив	Усього
УФБ	7,71	9,23	0,00	0,86	0,00	0,00	0,00	0,00	17,80
ІННЕКС	1,55	0,00	0,00	0,04	0,00	0,00	0,00	0,00	1,59
Універсальна	11,25	39,89	0,00	3,69	0,00	0,00	0,00	0,00	54,82
ПФТС	245,28	5 011,58	86 138,32	0,67	0,00	0,00	0,00	0,00	91 395,86
КМФБ	31,45	1 342,90	0,00	298,97	0,00	0,00	0,00	0,00	1 673,32
УМВБ	21,71	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	21,71
Перспектива	3,23	2 111,61	102 876,01	49,03	11 376,81	598,41	0,14	90,81	117 106,05
СЄФБ	0,26	57,60	0,00	1,23	0,00	0,00	0,00	0,00	59,09
УБ	1 681,06	17,41	200,77	25,20	0,00	156,08	1 090,69	0,48	3 171,69
Усього	2 003,50	8 590,23	189 215,10	379,68	11 376,81	754,48	1 090,83	91,29	213 501,92

Джерело: [2]

Таблиця 6

**Обсяг біржових контрактів з цінними паперами на організаторах торгівлі за видами ринку
протягом січня-листопада 2016 року,**

млн грн

Організатор торгівлі	Акції	Облігації підприємств	Державні облігації України	Інвестиційні сертифікати	Депозитні сертифікати Національного банку України	Опціонні сертифікати	Деривативи	Державний дериватив	Усього
УФБ	7,71	9,23	0,00	0,86	0,00	0,00	0,00	0,00	17,80
ІННЕКС	1,55	0,00	0,00	0,04	0,00	0,00	0,00	0,00	1,59
Універсальна	11,25	39,89	0,00	3,69	0,00	0,00	0,00	0,00	54,82
ПФТС	245,28	5011,58	86138,32	0,67	0,00	0,00	0,00	0,00	91395,86
КМФБ	31,45	1342,90	0,00	298,97	0,00	0,00	0,00	0,00	1673,32
УМВБ	21,71	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	21,71
Перспектива	3,23	2111,61	102876,01	49,03	11376,81	598,41	0,14	90,81	117106,05
СЄФБ	0,26	57,60	0,00	1,23	0,00	0,00	0,00	0,00	59,09
УБ	1681,06	17,41	200,77	25,20	0,00	156,08	1090,69	0,48	3171,69
Усього	2003,50	8590,23	189215,10	379,68	11376,81	754,48	1090,83	91,29	213501,92

Джерело: [2]

загального обсягу біржових контрактів протягом зазначеного періоду (табл. 6).

Заощадження є основним джерелом інвестицій, від яких залежить не тільки стан фондового ринку, а й економічний розвиток країни. Суб'єктами заощадження є домогосподарства, підприємства, держава та іноземці. Показник заощаджень залежить від рівня доходів, які отримує населення, і схильності населення та суспільства до заощадження, що визначає обсяг заощаджень, який воно дозволяє собі накопичити при певному рівні доходів [4].

Зв'язок між інвесторами і позичальниками здійснюється за допомогою фондових бірж, які забезпечують можливість трансформації заощаджень в інвестиції. П. Самуельсон, дослідивши залежність між схильністю до споживання і заощадженням та величиною чистого доходу, дійшов висновку, що збільшення частки заощаджень залежить від «швидкості» зростання чистого доходу [5]. Оскільки у країнах із перехідною економікою, і особливо в Україні, доходи населення витрачаються переважно на споживання (до 90%), то вони не можуть бути джерелом інвестицій. Серед українців лише 40% мають банківські рахунки і лише 5% використовують їх для накопичення [6]. Це пов'язано з низьким рівнем заробітної плати — у середньому в Україні 2,5 тис. грн., у Києві — близько 4,5 тис. грн. [7]. До збіднення населення насамперед призвели військові події на Сході України.

До того ж, більшість населення не має належного економічного мислення, яке б визначало його господарську поведінку. Отже, вкрай важливим є освіта населення, в результаті чого у нього сформується економічна культура та розуміння логіки розвитку сучасного фондового ринку.

У той же час приріст інвестицій, що розміщуються на фондовому ринку, збільшує поточне споживання домогосподарств. Приватне споживання є найбільшим компонентом у структурі національного доходу, волатильність прибутковості на ринку цінних паперів корелює з коливаннями темпів зростання ВВП. Але стимули до інвестування виникнуть тільки за умов фінансової стабільності та збільшення реальних доходів, чого, на жаль, не спостерігається в економіці України. Приріст доходів населення України може стати результатом державної політики, що має бути направлена на зменшення монополізації економіки, її структурні зрушення на користь високоприбуткових виробництв, зростання продуктивності праці, збільшення кількості робочих місць та підвищення офіційної зайнятості, а не на зловживання державною владою заради захоплення монополістичних надприбутків, корупційне збагачення та привласнення об'єктів державної власності.

Попит на цінні папери залежить також від процентної ставки, ціни на інші альтернативні фінансові активи (золото, нерухомість тощо). Рівень процентної ставки є не тільки критерієм вибору альтернативних напрямів здійснення інвестиційних операцій, а й

значною мірою визначає обсяг цих операцій або ділової активності окремих суб'єктів господарювання. Структура попиту на фондові інструменти залежить від виду цінних паперів [3].

Страхових компаній з активами в управлінні у 2014 році побільшало, а їхні сукупні активи на обслуговуванні КУА зросли більш ніж у півтора рази. Серед найактуальніших та найгостріших проблем індустрії – складність дотримання нормативів та вимог законодавства щодо складу і структури активів, практично неможливе в умовах зупинки обігу цінних паперів емітентів, розташованих на окупованих територіях (в АРК та у зоні АТО). Також, зі зростанням числа проблемних банків, в умовах існуючої несприятливої для фондів черговості задоволення вимог кредиторів та неможливістю отримання відшкодувань від Фонду гарантування вкладів фізичних осіб, інституційні інвестори змушені нести втрати або констатувати зростання частки проблемних активів.

Крім того, усе більш актуальним стає перехід кількості в якість: зростання фінансового та регуляторного навантаження, об'єктивне посилення вимог до кваліфікації та професіоналізму спеціалістів компаній з управління активами сприятиме концентрації ринку та укрупненню бізнесу з управління активами. До цього підштовхує як підвищення ризиків діяльності на фінансових ринках, так і щоразу більше скорочення переліку якісних активів та інструментів для інвестування коштів інституційних інвесторів, особливо – пенсійних фондів.

Ключовими напрямками, які мають значні перспективи для розвитку індустрії спільного інвестування та управління активами, а також фондового ринку в цілому, можуть стати запровадження нових фінансових інструментів, зокрема інфраструктурних облігацій, довгострокових державних облігацій, індексованих на інфляцію, а також похідних – для хеджування ризиків. Надзвичайно важливими є також стимулювання подальшого розвитку 3-го рівня пенсійної системи (НПФ) [8], та сприяння запровадженню 2-го, накопичувального, рівня (Накопичувальний фонд, професійні пенсійні схеми), а також активізація використання ІСІ в обслуговуванні програм приватно-державного партнерства [7].

Розвиток фінансового сектору у найближчі роки буде відбуватися в умовах адаптації законодавства України до вимог директив ЄС та імплементації Угоди про Асоціацію у частині ринків фінансових послуг. КУА повинні будуть підвищувати стандарти діяльності, зокрема щодо управління ризиками та розкриття інформації про ІСІ [4].

Важливим аспектом залишається також підвищення фінансової грамотності населення, що потребує спільних зусиль державних органів та учасників ринку.

При цьому, масштабне залучення коштів роздрібних інвесторів-громадян України на фондовий ринок, перетворення заощаджень населення у довгостроковий інвестиційний ресурс буде можливим тільки після здійснення реальних реформ в економіці України, забезпечення надійного захисту інвестицій та відновлення довіри до фінансових інституцій.

Отже, дослідження стану і проблем фондового ринку України та його інфраструктури показало, що головними проблемами розвитку вітчизняного фондового ринку є: недостатня конкурентоспроможність фондового ринку; нерозвинене корпоративне управління ринком; недосконалість законодавства України.

Висновки

Пріоритетним напрямком може стати розробка концепції регулювання фондового ринку в умовах нестабільності економіки України, яка буде включати механізм, що допоможе вирішити наступні завдання, а саме: збільшення капіталізації, ліквідності та прозорості фондового ринку; удосконалення ринкової інфраструктури та забезпечення її надійного і ефективного функціонування; удосконалення механізмів державного регулювання та захисту прав інвесторів. Концепція регулювання фондового ринку в умовах нестабільності економіки України, на наш погляд, повинна будуватися на принципах соціальної справедливості; надійності захисту інвесторів; прозорості, контролюємості; ефективності; правової упорядкованості; відкритості; конкурентності; першочергової реалізації загальнонаціональних інтересів та забезпечення гарантій та безпеки інвестиційної діяльності в економіці України.

Література

1. Житар М. О. Стан та перспективи розвитку фондового ринку в умовах фінансової нестабільності економіки України / М. О. Житар // Економіка і організація управління. — 2016. — № 1 (21).
2. Офіційний сайт Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку (НКЦПФР) [Електронний ресурс]. — Режим доступу: www.nssmc.gov.ua.
3. Житар М. О. Фондовий ринок та механізм його регулювання в умовах економічного розвитку країни / М. О. Житар // Економіка та право. — 2016. — № 2 (44).
4. Азаренкова Г. М. Основні тенденції розвитку фондового ринку в посткризовий період / Г. М. Азаренкова, І. В. Шкодінна // Вісник НБУ. — 2012. — № 2. — С. 3–7.
5. Бірюк С. О. Еволюція міжнародного фондового ринку в період кризових потрясінь / С. О. Бірюк // Управління сучасним містом. — 2012. — № 1/4 (45/48). — С. 124–129.
6. Берт С. Закон України «Про цінні папери та фондовий ринок»: порівняльні коментарі до деяких положень щодо розкриття інформації на фондовому ринку та використання інсайдерської інформації [Електронний ресурс] / С. Берт // Юрид. радник. — 2006. — № 3. — С. 1–8; Режим доступу: <http://www.yurradnik.com.ua/stride/ur/?m=authors&aut=519&art=309>.
7. Берзон Н. И. Фондовый рынок: учебное пособие для студентов экономических вузов / Н. И. Берзон, Е. А. Буянова, М. А. Кожевников, А. В. Чаленко — М.: Вита-Пресс, 1998. — 400 с.
8. Богачев С. В. Фондовые методы развития промышленных корпораций: вопросы теории и практики: монография / С. В. Богачев; НАН Украины; Ин-т экономики пром-сти. — Донецк, 2002. — 294 с.

Ахметова Альбина Талгатовна
*Старший преподаватель СФ БашГУ
Башкирского Государственного Университета*
Akhmetova A. T.
*Senior Lecturer
Bashkir State University*

Дегтярев Илья Сергеевич
*студент
Башкирского Государственного Университета*
Degtyarov I. S.
*student
Bashkir State University*

Анисимов Максим Федорович
*студент
Башкирского Государственного Университета*
Anisimov M. F.
*student
Bashkir State University*

ФОРМА БРАЧНОГО ДОГОВОРА И ПОРЯДОК ЕГО ОФОРМЛЕНИЯ

THE FORM OF THE MARRIAGE CONTRACT AND THE PROCEDURE FOR ITS COMPLETION

Аннотация. Рассмотрение понятие брачного договора, форму его заключения и порядок оформления брачного договора.

Ключевые слова: брачный договор, брак, заключение.

Abstract. Consideration of the concept of a marriage contract, the shape of his detention and order of registration of the marriage contract.

Key words: prenuptial agreement, marriage, conclusion.

В Российской Федерации брачующиеся лица или уже супруги могут заключить брачный договор, или же как модно говорить — брачный контракт, который будет регулировать их имущественные отношения. Под термином брачного договора российское право подразумевает соглашение между правосубъектными лицами о конкретизации, разграничении и установлении имущественных прав и обязанностей этих лиц.

Таким образом, субъектами составления брачного договора должны являться дееспособные лица, достигшие брачного возраста, а также состоящие в браке или желающие в него вступить. Эти положения регла-

ментирует Семейный Кодекс Российской Федерации в статьях 40 и 42. В них также говорится, что брачный договор может изменить правовой режим совместной собственности, может установить общий или же отдельный режим собственности, как на все имущество, так и на отдельное имущество каждого из супругов.

Помимо этого, в брачный договор могут быть включены и иные условия, касающиеся имущественных отношений. Однако стоит напомнить, что брачный договор не регулирует, и это:

– личные неимущественные отношения между супругами. Этот запрет связан в первую очередь с тем, что принудительное использование условий

договора, регулирующего отношения, практически невозможно.

- личные права и обязанности супругов в отношении их детей.
- ограничение правоспособности супругов, их права на обращение в суд за защитой.

Итак, с понятием брачного договора и его содержанием определились. Теперь следует понять, в какой форме он составляется. И согласно статье 41, пункту 2 Семейного Кодекса Российской Федерации брачный договор заключается в письменной форме и подлежит обязательному нотариальному удостоверению. Без этих проделанных процедур брачный договор не имеет никакой силы и соответственно не несет никаких юридических последствий для лиц, его заключивших.

Эти требования к брачному договору (письменная форма заключения и обязательное нотариальное удостоверение), по мнению А. М. Нечаевой, служат для того, чтобы:

- свободно, по собственному усмотрению распоряжаться своим правом;
- предотвратить нарушение имущественных прав каждого из супругов;
- предотвратить нарушение имущественных прав нетрудоспособного, нуждающегося супруга;
- сохранить определенную стабильность в обеспечении имущественных прав супругов;
- гарантировать соблюдение имущественных интересов не только физических лиц, но и государства.

Как мы уже говорили, брачный договор может быть заключен как до вступления в брак (в этом случае оно вступает в силу с момента государственной регистрации брака), так и в любое время, пока лица, составившие брачный договор, находятся в браке (в данном случае, он будет считаться заключенным с момента нотариального удостоверения, статья 41, пункт 1 Семейного кодекса Российской Федерации).

Брачный договор может действовать на протяжении всего брака и может быть расторгнут в любое время по взаимному согласию супругов.

Изменение в договоре брака по взаимному согласию сторон может быть сделано в любое время, причем без прибегания к судебному порядку. Другое

дело, если это изменение происходит не по взаимному согласию сторон. Также закон предусматривает невозможность отказа от исполнения брачного договора в одностороннем порядке. В случае такого отказа другой супруг может обратиться в суд для защиты нарушенных прав.

Также брачный договор может быть заключен при условии наступления определенного факта. Тогда действовать он начинает в зависимости наступления или не наступления этого факта, что в последствии и будет причиной для появления определенных прав и обязанностей. Как пример – рождение ребенка.

Стоит отметить тот факт, что брачный договор не подлежит государственной регистрации и вступает в силу с момента нотариального удостоверения. Хотя пункт 1 статьи 164 Гражданского Кодекса Российской Федерации содержит в себе основания требований, которые отсылают нас к статье 131 Гражданского Кодекса и ФЗ «О государственной регистрации прав», где говорится, что регистрация сделки необходима в случаях, установленных нормами Гражданского Кодекса Российской Федерации. В статье 4 Семейного Кодекса Российской Федерации указано, что к имущественным отношениям между членами семьи, не урегулированным семейным законодательством, применяется гражданское законодательство постольку, поскольку это не противоречит существу семейных отношений. Соответственно на имущественные отношения между супругами, урегулированные семейным законодательством, действие Гражданского Кодекса не распространяется, а в статье 2 Семейного Кодекса Российской Федерации также установлено, что Семейное законодательство регулирует личные имущественные отношения между членами семьи. Статьи 40–44 Семейного Кодекса Российской Федерации не содержат требования о государственной регистрации брачного договора, что означает, что брачный договор не подлежит государственной регистрации и считается заключенным с момента нотариального удостоверения. В соответствии со ст. 43 Семейного кодекса РФ действие брачного договора прекращается с момента прекращения брака, за исключением тех обязательств, которые предусмотрены брачным договором на период после прекращения брака.

Литература

1. «Семейный кодекс Российской Федерации» от 29.12.1995 N223-ФЗ (ред. от 30.12.2015).
2. «Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая)» от 30.11.1994 N51-ФЗ (ред. от 28.12.2016).
3. Федеральный закон от 21.07.1997 N122-ФЗ (ред. от 03.07.2016) «О государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним» (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.09.2016).
4. Нечаева А. М. Семейное право: Курс лекций. — М., 1998.
5. Комментарии к Семейному Кодексу РФ / Отв. ред. И. М. Кузнецова. — М., 1996.

Крамар Руслана Іванівна

*кандидат юридичних наук, доцент,
декан юридичного факультету,
Львівський університет бізнесу та права (Україна)*

Крамар Руслана Ивановна

*кандидат юридических наук, доцент,
декан юридического факультета,
Львовский университет бизнеса и права (Украина)*

Kramar Ruslana I.

*PhD (Law), Associate Professor,
Dean of the Faculty of Law,
Lviv University of Business and Law (Ukraine)*

Павловські Гжегож

*magiŝtr z ekonomiki, власник компанії
«Zakład Handlowo-Uŝugowy ВНР» (Польща)*

Павловски Гжегож

*magiŝtr ekonomiki, власник компанії
«Zakład Handlowo-Uŝugowy ВНР» (Польща)*

Pawlowski Grzegorz

*MSc (Economics), Owner of the Company
«Zakład Handlowo-Uŝugowy ВНР» (Poland)*

Скриньковський Руслан Миколайович

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки підприємств та інформаційних технологій,
Львівський університет бізнесу та права (Україна)*

Скрыньковский Руслан Николаевич

*кандидат экономических наук,
доцент кафедры экономики предприятий и информационных технологий,
Львовский университет бизнеса и права (Украина)*

Skrynkovskyu Ruslan M.

*PhD (Economics),
Associate Professor of the Department
of Business Economy and Information Technology,
Lviv University of Business and Law (Ukraine)*

Коропецький Олег Олександрович

*magiŝtr z obliku i auditu,
студент юридичного факультету,
Львівський університет бізнесу та права (Україна)*

Коропецкий Олег Александрович

*magiŝtr po uchetu i auditu,
студент юридического факультета,
Львовский университет бизнеса и права (Украина)*

Koropetskyi Oleh O.

*MSc (Accounting and Audit),
Student of the Faculty of Law,
Lviv University of Business and Law (Ukraine)*

ДІАГНОСТИКА ФАКТОРІВ ЗРОСТАННЯ ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМСТВА ТА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ ЗА ПОРУШЕННЯ ЗАКОНОДАВСТВА ПРО РЕКЛАМУ¹

ДИАГНОСТИКА ФАКТОРОВ РОСТА ПРИБЫЛИ ПРЕДПРИЯТИЯ И ОТВЕТСТВЕННОСТЬ ЗА НАРУШЕНИЕ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА О РЕКЛАМЕ

DIAGNOSTICS OF GROWTH FACTORS OF PROFIT OF THE ENTERPRISE AND RESPONSIBILITY FOR VIOLATION OF ADVERTISING LEGISLATION

Анотація. У статті представлено концептуальні засади діагностики факторів зростання прибутку підприємства, під якою слід розуміти процес ідентифікації, аналізу і оцінювання факторів зростання прибутку підприємства за відповідними бізнес-індикаторами для виявлення, оцінки та вибору оптимального варіанту загального управлінського рішення із всіх можливих альтернатив максимізації прибутку в контексті забезпечення розвитку підприємства та формування його перспективи. Встановлено, що рівень ефективності реклами в діяльності підприємства є одним із ключових бізнес-індикаторів системи діагностики факторів зростання прибутку підприємства. Розкрито ключові прикладні аспекти юридичної відповідальності підприємства за порушення українського законодавства про рекламу в межах управління та адміністрування і права.

Ключові слова: підприємство, реклама, економічна діагностика, бізнес-індикатори, правове регулювання рекламної діяльності, юридична відповідальність.

Аннотация. В статье представлены концептуальные основы диагностики факторов роста прибыли предприятия, под которой следует понимать процесс идентификации, анализа и оценки факторов роста прибыли предприятия за соответствующими бизнес-индикаторами для выявления, оценки и выбора оптимального варианта общего управленческого решения из всех возможных альтернатив максимизации прибыли в контексте обеспечения развития предприятия и формирования его перспективы. Установлено, что уровень эффективности рекламы в деятельности предприятия является одним из ключевых бизнес-индикаторов системы диагностики факторов роста прибыли предприятия. Раскрыты ключевые прикладные аспекты юридической ответственности предприятия за нарушение украинского законодательства о рекламе в рамках управления и администрирования и права.

Ключевые слова: предприятие, реклама, экономическая диагностика, бизнес-индикаторы, правовое регулирование рекламной деятельности, юридическая ответственность.

Summary. The article presents the conceptual framework of diagnostics of growth factors of profit of the enterprise, which should be understood as the process of identification, analysis and evaluation of growth factors of profit of the enterprise according to relevant business indicators to identifying, evaluating and selecting optimum alternative of management solutions of all possible alternatives profit maximization in the context of the enterprise development and formation its prospects. It is been determined that efficiency level of advertising in the enterprise is among the key business indicators of system of diagnostics of growth factors of profit of the enterprise. Reveals the key applied aspects of legal responsibility enterprise for Ukrainian advertising legislation violation within the frame of management and administration and law.

Key words: enterprise, advertising, economic diagnostics, business indicators, legal regulation of advertising activity, legal responsibility.

¹ Роботу виконано в межах науково-дослідної теми Львівського університету бізнесу та права «Системи діагностики та управління діяльністю підприємств (за видами економічної діяльності), затвердженої на засіданні Вченої ради університету (Протокол № 2 від 29.09.2016 р.)», та в рамках міжнародного наукового співробітництва з компанією «Zakład Handlowo-Usługowy ВНР» (Польща).

Постановка проблеми. Сучасна практика ведення бізнесу в Україні доводить, що теоретична цінність та практична значимість діагностики факторів зростання прибутку підприємства і роль реклами в його діяльності не викликають жодних сумнівів та усвідомлюються усіма вченими (економістами, юристами) і практиками. Тут варто також зауважити, що комерційна реклама сприяє поширенню продукції (товарів, робіт, послуг) з метою отримання прибутку. Все вищевикладене й зумовило вибір теми даного дослідження і визначило її актуальність.

Аналіз останніх досліджень і публікацій свідчить про те, що вагомий науково-практичний внесок у вирішення окремих проблемних питань (аспектів) підвищення рівня прибутковості підприємств зробили такі науковці (економісти), як В. А. Білошапка, Н. А. Іщенко, А. В. Карпенко, Я. І. Костецький, В. В. Лойко, О. В. Манталюк, І. Д. Падерін, В. М. Подать, О. Р. Сваляк, М. В. Хацер, Л. О. Чорна, О. Г. Янковий [1–11], Є. К. Пирожак, Ж. В. Семчук, Л. А. Янковська та ін.

Разом з тим з'ясовано, що ключові прикладні аспекти юридичної відповідальності за порушення українського законодавства про рекламу регулюються Законом України «Про рекламу» [12], Постановою Кабінету Міністрів України «Про затвердження Порядку накладення штрафів за порушення законодавства про рекламу» [13] та іншими законодавчими і нормативно-правовими актами України. Водночас, цим прикладним аспектам (питанням) присвятили свої праці такі вчені-юристи, як Ю. О. Громенко, О. Т. Зима, А. В. Стрельников [14–16], Л. І. Сопільник, Л. Г. Чистоклетов та ін.

Виділення невіршених раніше частин загальної проблеми. Однак, як свідчать результати досліджень літературних джерел [1–11; 14–17] та практичний досвід керівників українських підприємств у цьому напрямі, недостатньо уваги приділено таким прикладним аспектам (питанням), як: 1) діагностика факторів зростання прибутку підприємства в межах теорії і практики економіки й управління підприємствами і права; 2) юридична відповідальність за порушення законодавства України про рекламу.

Метою статті є формування й розвиток теоретичних та методичних засад діагностики факторів зростання прибутку підприємства (суб'єкта господарювання) з урахуванням існуючої нормативно-правової бази в Україні щодо юридичної відповідальності за порушення законодавства про рекламу в межах управління та адміністрування і права.

Виклад основного матеріалу дослідження. Аналіз літературних джерел [1–11] за проблемою дає змогу зробити висновок, що у науковій літературі не розкрито сутність поняття «діагностика факторів

зростання прибутку підприємства». У таких умовах виникає необхідність ретельного вивчення складових (структурно-змістового наповнення) поданої категорії в контексті визначення (формулювання) її сутності та функціонального призначення.

Так, І. Д. Падерін та А. О. Корнецький [1] дотримуються точки зору, що інтегральний рівень прибутковості підприємств (зокрема суб'єктів малого підприємництва) залежить від впливу таких основних груп факторів: 1) зовнішніх (економічна ситуація в державі і/або в регіоні, рівень конкуренції, рівень державного регулювання підприємництва, сфера та галузь діяльності суб'єкта господарювання, очікування населення тощо); 2) внутрішніх (обсяг реалізації продукції, собівартість, рентабельність, рівень кадрової політики, рівень маркетингової діяльності (див. [19]), менеджмент (див. [20]) тощо) [1, с. 24]. В контексті цього, враховуючи результати вивчення праці В. В. Лойко та Є. С. Несенюка [2], встановлено, що зміна величини (зростання, зниження) прибутку підприємства визначається такими факторами: 1) обсяги виробництва та реалізації продукції; 2) ціна, собівартість, асортимент та номенклатура продукції [2, с. 69].

Поряд з тим, Я. І. Костецький [3] стверджує, що величина чистого прибутку (як результуючий показник діяльності підприємства) змінюється під впливом таких основних (ключових) чинників (параметрів), як ціна, обсяг виробленої продукції, обсяг реалізованої продукції, фінансові та операційні доходи підприємства, фінансові та операційні витрати (зокрема адміністративні, збутові та інші операційні витрати) [3, с. 89]. Водночас Л. О. Чорна [4] зазначає, що на прибутковість підприємства впливають такі фактори (чинники): 1) зовнішні (ринкові, правові та адміністративні); 2) внутрішні (економічні, організаційно-управлінські, матеріально-технічні, стратегічні, соціальні та інформаційні) [4].

З огляду на це результати досліджень праці [5] дають можливість стверджувати, що фактори, які впливають на (або формують) прибуток, відіграють ключову (фундаментальну) роль при визначенні основних напрямів пошуку резервів підвищення рівня ефективності діяльності підприємства. Крім цього, слід також погодитись з думкою науковців [5], що фактори, які впливають на прибуток підприємства, доцільно поділити на:

1) внутрішні фактори, які залежать від роботи (функціонування) підприємства. До них (поданих факторів) відносять: основні внутрішні фактори (обсяг продажу продукції, товарна структура продукції, організація руху та процесу продажу продукції, чисельність та склад працівників, рівень мотивації працівників, рівень продуктивності праці, стан ма-

теріально-технічної бази, рівень ділової репутації підприємства (див. [21]) тощо); неосновні внутрішні фактори (пов'язані із порушенням господарської дисципліни підприємства);

2) зовнішні фактори, які не залежать від діяльності підприємства. Тут найбільший інтерес складають такі фактори, як: ємність ринку; рівень конкуренції; розмір цін, що встановлюються постачальниками; рівень державного регулювання діяльністю підприємства; рівень інфляції; природні умови тощо [5, с. 298–301] (О.Г. Янковий, Г.В. Кошельок).

В контексті цього, актуальною залишається думка В.А. Білошапки [6], що на підвищення рівня результативності бізнесу в Україні впливають: 1) резерви швидкого доступу (дозволяють отримати інформацію про цілі продажів згідно матриці «продукт-ринок», здійснити деталізацію намірів, структурувати маркетингові ініціативи, уточнити мету, завдання та заходи тощо); 2) резерви культурної трансформації (передбачають конструктивні зміни в практиці менеджменту, що спрямовані на стійке зростання організаційної та управлінської результативності); 3) резерви стратегічного фокусування (характеризують формування та реалізацію бізнес-моделі росту результативності бізнесу) [6, с. 82–84].

Поряд з тим, як свідчить аналіз літературного джерела [3], зростанню прибутку підприємства (суб'єкта господарювання) сприяють такі основні фактори, як: 1) збільшення обсягів виробництва та реалізації продукції; 2) підвищення продуктивності праці; 3) зниження собівартості продукції; 4) ефективне здійснення цінової політики; 5) грамотна побудова ділових відносин підприємства із суб'єктами ринку (споживачами, посередниками, конкурентами, постачальниками, контактними аудиторіями тощо [22]); 6) покращення системи процесу управління маркетингом (див. [19, с. 35]); 7) удосконалення виробничого процесу; 8) безперервний збір та аналіз інформації про ринок та його суб'єктів [7, с. 213–214] (Н.А. Іщенко).

Доцільно також відмітити наукову роботу М.В. Подать [8], у якій представлено індексний метод щодо збільшення прибутку при сукупному впливі натурального обсягу продажу і ціни. Так, згідно цього методу визначено варіанти, за яких обсяг продажу продукції та ціна (як ключові фактори впливу на прибуток підприємства) змінюються. Поряд з тим зазначено, що оптимальна еластичність попиту в базовому періоді розраховується відношенням витрат до маржинального доходу при незмінності середніх змінних витрат відповідно до обсягів продажу. У випадку, коли еластичність попиту є більшою за оптимальне значення, то рекомендується нарощувати обсяги про-

дажу, але при цьому виробник повинен зменшувати ціни на продукцію. Якщо еластичність попиту є меншою за оптимальне значення, то необхідно знижувати обсяги продажу при збільшенні цін на продукцію [8, с. 61] (М.В. Подать).

Водночас заслуговує на увагу твердження О.В. Манталюк [9] про те, що значний вплив на прибутковість підприємства має також реклама. Це пояснюється тим, що за результатами проведення інтенсивної рекламної кампанії в певний період часу прибуток підприємства може суттєво зрости, а коли рекламну кампанію зробити більш ефективною, то це тільки пришвидшить процес зростання прибутку [9, с. 102]. Поряд з тим, А.В. Карпенко та М.В. Хацер [10] вважають, що реклама несе в собі конкретну (визначену) інформацію про продукцію і виступає орієнтиром для клієнтів, спрямованою на спонукання їх до певної поведінки, що служить цілям збуту (зокрема одержання прибутку підприємством), і тим самим виконує такі функції: пізнавальну, впливу, спонукання [10, с. 71–72]. Що стосується концепції та інструментарію системи діагностики ефективності реклами в діяльності підприємства, то вона представлена у праці [23].

В контексті цього, О.Р. Сватюк [11] акцентує увагу на тому, що ключовими проблемами зменшення успішності реклами будь-якого підприємства є: 1) порушення ланцюжка передачі інформації; 2) витіснення свого повідомлення (оголошення) рекламою підприємства-конкурента; 3) втрата новизни чи моди у рекламі; 4) неправильний вибір носія реклами; 5) втрата глибини змісту і креативності тексту реклами; 6) перенасичення ринку певними (конкретними) товарами чи послугами; 7) поява обмежених видів продукції тощо [11, с. 286].

З огляду на зазначене, на особливу увагу заслуговують також результати досліджень Лауреатів Нобелівської премії з економіки (1975 р.) Л.В. Канторовича (Leonid Kantorovich) та Т.Ч. Купманса (Tjalling C. Koopmans) [17], а саме теорія оптимального розподілу ресурсів та модель виробничого процесу. Тут варто відмітити, що подана модель на основі використання методу лінійного програмування дозволяє підприємству визначити більш вигідні варіанти випуску його продукції і відповідно — збільшити рівень прибутковості підприємства на засадах виявлення, оцінки та вибору оптимального варіанту рішення із всіх можливих (визначених) альтернатив максимізації прибутку [17].

Таким чином, результати досліджень літературних джерел [1–11; 14–28], рис. 1 та практичний досвід керівників українських підприємств за окресленою проблемою дають можливість стверджувати, що:

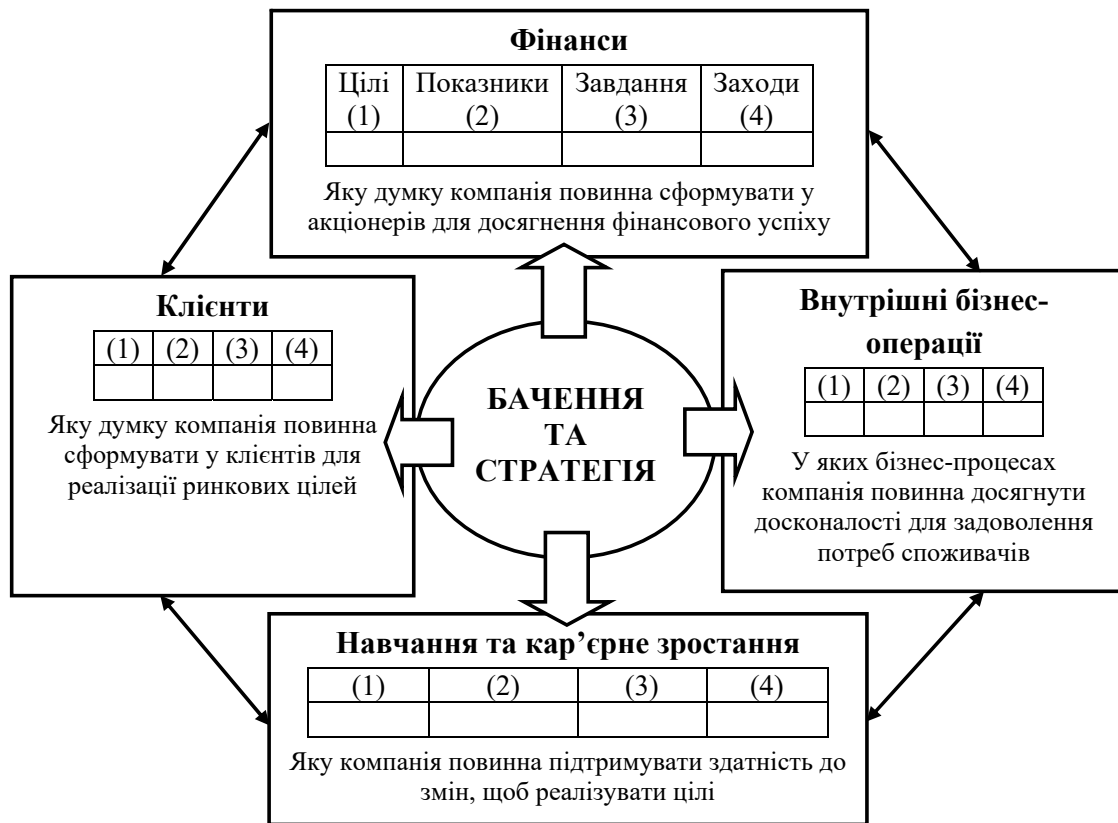


Рис. 1. Типова структура збалансованої системи показників Нортон-Каплана

Джерело: [24, с. 57; 25, с. 358; 26, с. 86; 27, с. 13

1. Діагностика факторів зростання прибутку підприємства являє собою процес ідентифікації, аналізу і оцінювання факторів (чинників) зростання прибутку підприємства за відповідними (конкретними) бізнес-індикаторами для виявлення, оцінки та вибору оптимального варіанту загального управлінського рішення (перспективного, поточного) із всіх можливих (визначених) альтернатив максимізації прибутку в контексті забезпечення розвитку підприємства та формування його перспективи.

2. Ключовими бізнес-індикаторами системи діагностики факторів зростання прибутку підприємства є:

- обсяги виробництва та продажу продукції;
- ціна, собівартість, асортимент та номенклатура продукції;
- рівень кадрового забезпечення;
- рівень матеріально-технічного та технологічного забезпечення;
- результативність, якість та ефективність системи менеджменту;
- рівень (стан та ефективність) використання ресурсів підприємства (див. [28]);
- рівень доходів;
- рівень витрат;
- рівень ефективності реклами в діяльності підприємства (!) (див. [23, с. 243]) тощо.

! Для довідки: За даними Державної служби статистики України [18] чистий прибуток (збиток) підприємств визначається як різниця між сумою чистого доходу (виручки) від реалізації продукції та чистих зароблених страхових премій, інших операційних доходів, інших доходів та сумою операційних витрат і інших витрат. Протягом 2010–2015 рр. найбільше прибутку було отримано підприємствами у 2011 р., значення якого суттєво зросло (на 387,54%), порівняно із попереднім роком (рис. 2). Однак, у 2012 р. прибутковість підприємств знизилась майже на половину і протягом 2013–2015 рр. підприємствами загалом було отримано збиток від здійснення економічної діяльності. Так, у 2015 р. підприємствами, що здійснюють економічну діяльність в Україні, було отримано збитку на суму 373516,0 млн грн. При цьому, у порівнянні із 2014 р., сума збитку скоротилась на 36,7%, що свідчить про зростання частки прибуткових підприємств із 65,5% до 73,3% [18].

Беручи до уваги наведене вище, доцільно також зазначити, що винні особи (керівники підприємств) за порушення українського законодавства про рекламу притягаються до юридичної відповідальності згідно ч. 1 ст. 27 «Відповідальність за порушення законодавства про рекламу» Закону України «Про рекламу» [12], а саме до дисциплінарної, цивільно-правової,

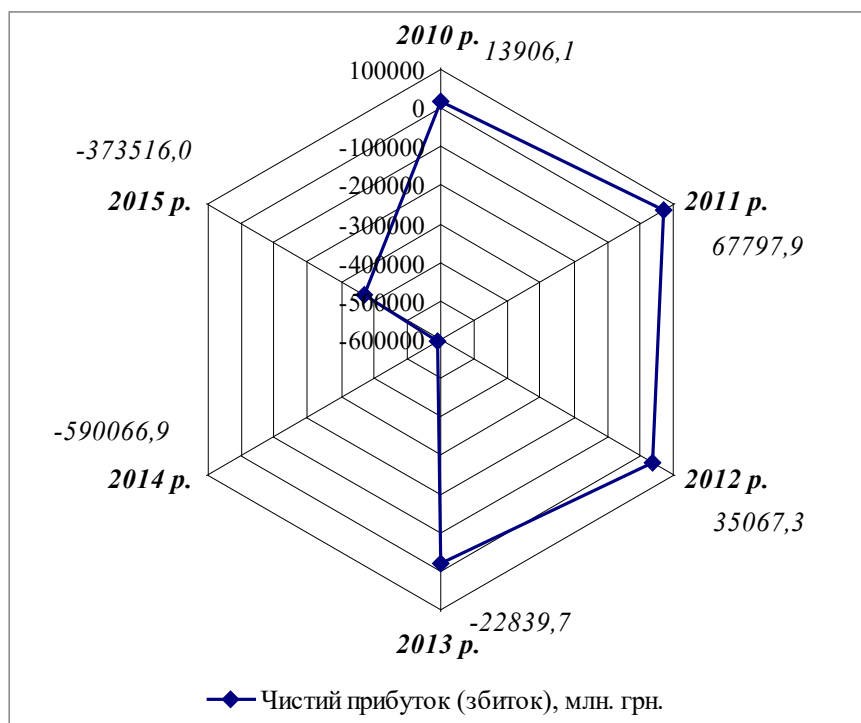


Рис. 2. Чистий прибуток (збиток) українських підприємств, що здійснюють економічну діяльність, 2010–2015 рр.

Джерело: сформовано на основі [18]

адміністративної та кримінальної відповідальності. Крім цього, ч. 2 ст. 27 цього Закону [12] визначено, що відповідальність за порушення законодавства про рекламу несуть як рекламодавці, так і виробники та розповсюджувачі реклами.

Поряд з тим, Постановою Кабінету Міністрів України «Про затвердження Порядку накладення штрафів за порушення законодавства про рекламу» [13] регулюються питання накладення уповноваженими особами Держспоживінспекції чи її територіальними органами штрафів на винних осіб (рекламодавців, виробників, розповсюджувачів реклами) за порушення законодавства про рекламу. Розмір штрафів визначений ч. 2 «Порядку накладення штрафів за порушення законодавства про рекламу», затвердженого цією Постановою [13], відповідно до ст. 27 Закону України «Про рекламу» [12].

В контексті цього, О.Т. Зима [15] стверджує, що сьогодні не існує чітких норм притягнення до відповідальності винних осіб (керівників підприємств) за порушення законодавства про соціальну рекламу. Підтвердженням цього є незаконні та протиправні дії у судовій практиці щодо притягнення рекламодавців соціальної реклами до юридичної відповідальності за порушення законодавства про комерційну рекламу [15].

Поряд з тим, А.В. Стрельников у науковій роботі «Адміністративна відповідальність за порушення законодавства про рекламу» [16] акцентує увагу на

таких видах об'єктивної сторони порушення законодавства про рекламу: 1) порушення порядку виготовлення і розміщення реклами тютюнової і алкогольної продукції; 2) порушення порядку виготовлення і розміщення реклами фармакологічних і лікарських засобів; 3) порушення порядку виготовлення і розміщення реклами зброї; 4) порушення порядку виготовлення і розміщення реклами на телебаченні та радіо чи відеореклами; 5) порушення порядку виготовлення і розміщення реклами у друкованих ЗМІ; 6) порушення порядку виготовлення і розміщення реклами, що стосується дітей; 7) порушення порядку виготовлення і розміщення зовнішньої реклами тощо [16, с. 10].

Отже, на основі результатів аналізу літературних джерел [1–11; 14–28] та законодавства України за проблемою [12; 13] можна зробити такі **висновки**:

1. Діагностика факторів зростання прибутку підприємства являє собою процес ідентифікації, аналізу і оцінювання факторів (чинників) зростання прибутку підприємства за відповідними (конкретними) бізнес-індикаторами для виявлення, оцінки та вибору оптимального варіанту загального управлінського рішення (перспективного, поточного) із всіх можливих (визначених) альтернатив максимізації прибутку в контексті забезпечення розвитку підприємства та формування його перспективи. Рівень ефективності реклами в діяльності підприємства є одним із ключових бізнес-індикаторів системи діагностики факторів зростання прибутку підприємства.

2. Внаслідок порушення вимог українського законодавства про рекламу до винних осіб (рекламодавців, виробників, розповсюджувачів реклами) може застосовуватись дисциплінарна, цивільно-правова, адміністративна та кримінальна відповідальність.

Перспективою подальших розвідок у даному науковому напрямі є розробка класифікації діагностичних цілей діяльності підприємства (суб'єкта го-

сподарювання) для формування універсальної (комплексної) матриці бізнес-індикаторів (фінансових, нефінансових) полікритеріальної економічної діагностики підприємства з урахуванням такої часткової діагностичної цілі, як діагностика факторів зростання прибутку підприємства, яка передбачає в собі ключові прикладні аспекти юридичної відповідальності за порушення українського законодавства про рекламу.

Література

1. Падерін І. Д. Концепція підвищення прибутковості малого підприємництва регіону в умовах сучасної ринкової економіки / І. Д. Падерін, А. О. Корнецький // *Економіка та держава*. — 2012. — № 8. — С. 24–26.
2. Лойко В. В. Шляхи збільшення обсягу прибутку та підвищення дієвості управління прибутком промислового підприємства в сучасних умовах господарювання / В. В. Лойко, Є. С. Несенюк // *Міжнародний науковий журнал (International Scientific Journal)*. — 2015. — № 7. — С. 68–71.
3. Костецький Я. І. Прибуток як основне джерело стабільності розвитку сільськогосподарських підприємств / Я. І. Костецький // *Економічний аналіз*. — 2015. — Т. 19, № 2. — С. 85–90.
4. Чорна Л. О. Прибуток як інтегральний показник господарської діяльності підприємства / Л. О. Чорна // *Ефективна економіка*. — 2013. — № 1 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua>.
5. Янковий О. Г. Фактори формування прибутку підприємства / О. Г. Янковий, Г. В. Кошельок // *Вісник соціально-економічних досліджен: зб. наук. пр. / ред. М. І. Зверяков; Одеський держ. екон. ун-т*. — Одеса, 2011. — Вип. 43 (3). — С. 298–305.
6. Белошапка В. А. Резерви росту результативності бізнесу в умовах економічного спада / В. А. Белошапка // *Актуальні проблеми економіки*. — 2011. — № 1 (115). — С. 77–85.
7. Іщенко Н. А. Факторний аналіз формування прибутку підприємства / Н. А. Іщенко // *Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки*. — 2010. — Вип. 17. — С. 210–214.
8. Подать В. М. Використання індексного методу щодо збільшення прибутку при сукупному впливі натурального обсягу продажу і ціни / М. В. Подать // *Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки*. — 2013. — № 2 (3). — С. 58–61.
9. Манталюк О. В. Моделювання залежності прибутку підприємства від витрат на рекламу методами теорії катастроф / О. В. Манталюк // *Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки*. — 2010. — № 6, Т. 4. — С. 102–104.
10. Карпенко А. В. Сутність та місце реклами в діяльності підприємства в ринкових умовах / А. В. Карпенко, М. В. Хацер // *Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво*. — 2009. — № 1. — С. 70–74.
11. Святюк О. Р. Управлінський вплив на підвищення успішності реклами / О. Р. Святюк // *Сталий розвиток економіки*. — 2013. — № 2. — С. 282–287.
12. Про рекламу: Закон України від 03.07.1996 р. № 270/96-ВР [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/270/96-вр>.
13. Про затвердження Порядку накладення штрафів за порушення законодавства про рекламу: Постанова Кабінету Міністрів України від 26.05.2004 р. № 693 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/693-2004-п>.
14. Громенко Ю. О. Господарсько-правова відповідальність за порушення законодавства про рекламу / Ю. О. Громенко // *Наука і правоохорона*. — 2013. — № 1 (19). — С. 240–246.
15. Зима О. Т. Відповідальність за порушення у сфері реклами: проблеми суб'єктивного складу правопорушень / О. Т. Зима // *Вісник Академії митної служби України. Серія: Право*. — 2009. — № 1. — С. 60–64.
16. Стрельников А. В. Адміністративна відповідальність за порушення законодавства про рекламу: автореф. дис. ... канд. юрид. наук: 12.00.07 «Теорія управління; адміністративне право і процес; фінансове право; інформаційне право» / А. В. Стрельников; Одеська національна юридична академія. — Одеса, 2004. — 18 с.
17. The Prize in Economics 1975 — Press Release [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.nobelprize.org/nobel_prizes/economic-sciences/laureates/1975/press.html.
18. Офіційний сайт Державної служби статистики України: [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.

19. Скриньковський Р. М. Діагностика маркетингової діяльності підприємства: теорія та практика / Р. М. Скриньковський // Економіка і Фінанси. — 2014. — грудень. — № 12. — С. 34–38.
20. Скриньковський Р. М. Діагностика в системі менеджменту підприємства / Р. М. Скриньковський, Г. Павловські // Проблеми економіки. — 2016. — № 3. — С. 199–205.
21. Скриньковський Р. М. Діагностика ділової репутації підприємства / Р. М. Скриньковський, Л. С. Гарасим, О. В. Ключовак // Ефективна економіка. — 2016. — № 4 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua>.
22. Візник Ю. Я. Діагностика бізнес-середовища підприємства і роль неурядових організацій щодо запобігання та протидії корупції у сфері оподаткування / Ю. Я. Візник, Р. М. Скриньковський, Т. Б. Процюк // Бізнес Інформ. — 2016. — № 1. — С. 235–240.
23. Скриньковський Р. М. Діагностика ефективності реклами в діяльності підприємства / Р. М. Скриньковський // Бізнес Інформ. — 2016. — № 6. — С. 240–244.
24. Мельник О. Г. Системи діагностики діяльності машинобудівних підприємств: полікритеріальна концепція та інструментарій: [монографія] / О. Г. Мельник. — Львів: Вид. Львівської політехніки, 2010. — 344 с.
25. Голов С. Ф. Бухгалтерський облік в Україні: аналіз стану та перспективи розвитку: [монографія] / С. Ф. Голов. — К.: Центр учб. літ., 2007. — 522 с.
26. Кузьмін О. Є. Теоретичні та прикладні засади менеджменту: [навч. посібник] / О. Є. Кузьмін, О. Г. Мельник. — [3-тє вид., доп. і перероб.]. — Львів: Нац. ун-т «Львів. політехн.» (Інф.-вид. центр «ІНТЕЛЕКТ+»ІПДО), «Інтелект-Захід», 2007. — 384 с.
27. Каплан Р. С. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию / Р. С. Каплан, Д. П. Нортон. — [пер. с англ.]. — М.: ЗАО «Олимп — Бизнес», 2003. — 304 с.
28. Скриньковський Р. М. Діагностика використання трудових, матеріальних, фінансових та енергетичних ресурсів підприємства як інструмент управління елементами його виробничо-господарської діяльності / Р. М. Скриньковський // Проблеми економіки. — 2015. — № 1. — С. 249–254.

МІЖНАРОДНИЙ НАУКОВИЙ ЖУРНАЛ «ІНТЕРНАУКА»
INTERNATIONAL SCIENTIFIC JOURNAL «INTERNAUKA»
МЕЖДУНАРОДНЫЙ НАУЧНЫЙ ЖУРНАЛ «ИНТЕРНАУКА»

Сборник научных статей

№ 1 (23)

2 том

Глава редакционной коллегии — д.э.н., профессор *Каминская Т.Г.*

Киев 2017

Издано в авторской редакции

Учредитель/Издатель ООО «Финансовая Рада Украины»
Адрес: Украина, г. Киев, ул. Павловская, 22, оф. 12
Контактный телефон: +38(067) 401-8435
E-mail: editor@inter-nauka.com
www.inter-nauka.com

Подписано в печать 24.02.2017. Формат 60×84/8
Бумага офсетная. Гарнитура PetersburgC.
Условно-печатных листов 19,76. Тираж 100. Заказ № 398.
Цена договорная. Напечатано с готового оригинал-макета.

Напечатано в ООО «Спринт-Сервис»
г. Киев, ул. Почайнинская, 28б
Свидетельство: Серия ДК №4365 от 17.07.2012
Контактный телефон: +38(050) 647-1543