

ISSN 2307-2318

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ

ДОНЕЦЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ІМЕНІ ВАСИЛЯ СТУСА

ЕКОНОМІКА і ОРГАНІЗАЦІЯ УПРАВЛІННЯ

ECONOMICS AND ORGANIZATION OF MANAGEMENT

ЖУРНАЛ

Засновано у 2007 р.

Випуск №3 (35) • 2019

Вінниця • 2019

УДК 338.24(045)

З а с н о в н и к : Донецький національний університет імені Василя Стуса, Економічний факультет

В и д а в е ц ь : Донецький національний університет імені Василя Стуса, Економічний факультет

Друкується за рішенням Вченої Ради Донецького національного університету імені Василя Стуса (протокол № 3 від 01.11.2019 р.)

Представлено результати досліджень в сфері регулювання зовнішньої торгівлі, управління фінансами та банківськими установами, персоналом та його мотивацією, теоретичного визначення демографічної стійкості. Запропоновано авторські підходи щодо вирішення управлінських завдань відносно інвестиційно-інноваційних питань, проблем забезпечення туристичної привабливості України, аналітичної діяльності підприємств в умовах цифрової економіки, управління маркетинговим потенціалом ЗВО, формування фуд-косту у ресторанних закладах тощо.

Наведені в журналі статті будуть корисними для науковців, викладачів вищих навчальних закладів, спеціалістів-практиків, аспірантів, докторантів та студентів.

Р е д а к ц і й н а к о л е г і я :

Шаульська Л.В. – д.е.н. професор, декан економічного факультету Донецького національного університету імені Василя Стуса – головний редактор;

Волкова В.В. – к.е.н., доцент кафедри фінансів та банківської справи Донецького національного університету імені Василя Стуса - відповідальний секретар;

Амоша О.І. – д.е.н., професор, академік НАН України, директор Інституту економіки промисловості НАН України;

Білопольський М.Г. – д.е.н., професор, віце-президент академії економічних наук України, завідувач кафедри обліку і аудиту Приазовського державного технічного університету;

Брич В.Я. – д.е.н., професор Тернопільського національного економічного університету;

Дороніна О.А. – д.е.н., професор кафедри менеджменту та поведінкової економіки Донецького національного університету імені Василя Стуса;

Левченко О.М. – д.е.н., професор, проректор з наукової роботи Центральноукраїнського національного технічного університету;

Лісогор Л.С. – д.е.н., професор, головний науковий співробітник відділу соціальної політики Національного інституту стратегічних досліджень;

Орехова Т.В. – д.е.н., професор, проректор з науково-педагогічної роботи та міжнародних зв'язків Донецького національного університету імені Василя Стуса;

Сидорова А.В. - д.е.н., професор, академік Академії економічних наук України, завідувач кафедри бізнес-статистики та економічної кібернетики Донецького національного університету імені Василя Стуса;

Ушенко Н.В. – д.е.н., професор, завідувач кафедри економіки та бізнес-технологій Національного авіаційного університету;

Хаджинов І.В. – д.е.н., професор, проректор з наукової роботи Донецького національного університету імені Василя Стуса;

Bilan Y. – PhD, викладач в університеті м. Щецин, Польща;

Narayanan S. – PhD, Нью-Йорк університет, Школа Бізнесу Штерн.

Soltes M. – PhD, декан факультету економіки Технічного університету, м. Кошице, Словаччина.

Moscardini A. – Doctor of Science, професор університету Northumbria, м. Нью Касл, Велика Британія.

Збірник наукових праць засновано у 2007 р., свідоцтво КВ № 22679-12579ПР.

Збірник наукових праць внесено до переліку наукових фахових видань України з економічних наук наказом Міністерства освіти і науки України № 241 від 09.03.2016 р.

Періодичність видання: 4 рази на рік.

Адреса редакції: 21021, м. Вінниця, вул. 600-річчя, 21

тел. 095-308-34-80

e-mail: ecoman-period.div@donnu.edu.ua

Електронна копія журналу в Національній бібліотеці ім. В.І. Вернадського:

http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Eiou/index.html

ЗМІСТ*Дудко Е.Н., Савенко С.В.*

СЕРТИФИКАЦИЯ ИМПОРТНОЙ ПРОДУКЦИИ КАК МЕТОД НЕТАРИФНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ.....	6
---	----------

Дудко О.М., Савенко С.В.

СЕРТИФІКАЦІЯ ІМПОРТНОЇ ПРОДУКЦІЇ ЯК МЕТОД НЕТАРИФНОГО
РЕГУЛЮВАННЯ ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ В РЕСПУБЛІЦІ БІЛОРУСЬ

Dudko E., Savenko S.

IMPORT PRODUCTS CERTIFICATION AS A METHOD OF NON-TARIFF
REGULATION OF FOREIGN TRADE IN THE REPUBLIC OF BELARUS

Сытник Л.С.

ИНВЕСТИЦИЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРОЦЕСІВ ТЕХНІЧНОГО ОБНОВЛЕННЯ ВИРОБНИЦТВА: ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД ТА УКРАЇНА.....	18
--	-----------

Сытник Л.С.

ИНВЕСТИЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ПРОЦЕССОВ ТЕХНИЧЕСКОГО
ОБНОВЛЕНИЯ ПРОИЗВОДСТВА: ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ И УКРАИНА

Sytnyk L.

INVESTMENT SUPPORT OF TECHNICAL RENEWAL OF PRODUCTION PROCESSES:
FOREIGN EXPERIENCE AND UKRAINE

Гевлич І.Г., Бабій А.В.

ЕКОНОМІЧНИЙ ЗМІСТ ЗАБОРГОВАНОСТІ ПЕРЕД ПОСТАЧАЛЬНИКАМИ ТА ПІДРЯДНИКАМИ В РАМКАХ ПРИЙНЯТТЯ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ.....	30
--	-----------

Гевлич И.Г., Бабий А.В.

ЭКОНОМИЧЕСКОЕ СОДЕРЖАНИЕ ЗАДОЛЖЕННОСТИ ПЕРЕД ПОСТАВЩИКАМИ
И ПОДРЯДЧИКАМИ В РАМКАХ ПРИНЯТИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ

Hevlych I., Babii A.

ECONOMIC CONTENT OF DEBT TO SUPPLIERS AND CONTRACTORS
IN THE FRAMEWORK OF MANAGEMENT DECISION-MAKING

Житар М.О., Сосновська О.О.

ВПЛИВ ФІНАНСОВОЇ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ НА ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВОЇ АРХІТЕКТУРИ.....	39
--	-----------

Житарь М.О., Сосновская О.А.

ВЛИЯНИЕ ФИНАНСОВОЙ ГЛОБАЛИЗАЦИИ НА ФОРМИРОВАНИЕ
ФИНАНСОВОЙ АРХИТЕКТУРЫ

Zhytar M.O., Sosnovska O.A.

INFLUENCE OF FINANCIAL GLOBALIZATION ON THE FORMATION
OF FINANCIAL ARCHITECTURE

Волкова В.В., Іспанюк С.Є.

УДОСКОНАЛЕННЯ НАГЛЯДУ ЗА ДІЯЛЬНІСТЮ ПРОБЛЕМНИХ БАНКІВ.....	51
---	-----------

Волкова В.В., Испанюк С.Е.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ НАДЗОРА ЗА ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ПРОБЛЕМНЫХ
БАНКОВ

Volkova V., Ispaniuk S.

IMPROVING THE SUPERVISION OF TROUBLED BANKS

Козловський С.В., Непиталюк А.В.

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ДЕМОГРАФІЧНОЇ СТІЙКОСТІ 59

Козловский С.В., Непиталюк А.В.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ДЕМОГРАФИЧЕСКОЙ УСТОЙЧИВОСТИ

Kozlovskyi S., Nepyталиuk A.

THEORETICAL ASPECTS OF DEMOGRAPHIC SUSTAINABILITY

Панкова Л.І.

РЕГІОНАЛЬНІ ОСОБЛИВОСТІ КОМЕРЦІАЛІЗАЦІЇ ПРОЕКТІВ

ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА 70

Панкова Л.І.

РЕГИОНАЛЬНЫЕ ОСОБЕННОСТИ КОММЕРЦИАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТОВ

ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Pankova L.

REGIONAL FEATURES OF THE INTELLECTUAL BUSINESS PROJECTS

COMMERCIALIZATION

Фоміна О.О., Проданова Л.В.

ДУХОВНО-РЕЛІГІЙНІ ЧИННИКИ ЕКОНОМІЧНОЇ ПОВЕДІНКИ

УКРАЇНСЬКОГО СОЦІУМУ 82

Фомина Е.А., Проданова Л.В.

ДУХОВНО-РЕЛИГИОЗНЫЕ ФАКТОРЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОВЕДЕНИЯ

УКРАИНСКОГО СОЦИУМА

Fomina O., Prodanova L.

SPIRITUAL-RELIGIOUS FACTORS OF THE ECONOMIC BEHAVIOR OF THE

UKRAINIAN SOCIUM

Сивицька І.Г., Синиченко А.В.

МОТИВАЦІЙНА СТРАТЕГІЯ ЯК ПРОВІДНА ДЕТЕРМІНАНТА ОПТИМІЗАЦІЇ

УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ 92

Сивицкая І.Г., Синиченко А.В.

МОТИВАЦИОННАЯ СТРАТЕГИЯ КАК ВЕДУЩАЯ ДЕТЕРМИНАНТА

ОПТИМИЗАЦИИ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ

Sivitskaya I., Sinichenko A.

MOTIVATIONAL STRATEGY AS A LEADING DETERMINANT OF HUMAN

RESOURCES OPTIMIZATION

Банзелюк І.В.

ПРИНЦИПИ УПРАВЛІННЯ МАРКЕТИНГОВИМ ПОТЕНЦІАЛОМ

ЗАКЛАДІВ ВИЩОЇ ОСВІТИ 101

Банзелюк І.В.

ПРИНЦИПЫ УПРАВЛЕНИЯ МАРКЕТИНГОВЫМ ПОТЕНЦИАЛОМ ВЫСШИХ

УЧЕБНЫХ ЗАВЕДЕНИЙ

Banzeliuk I.

PRINCIPLES OF MANAGEMENT OF MARKETING POTENTIAL OF HIGHER

EDUCATION INSTITUTIONS

Гуцуляк Н.П.

СУЧАСНІ ТЕХНОЛОГІЇ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ 111

Гуцуляк Н.П.

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ

Hutsulyak N.

MODERN TECHNOLOGIES OF PERSONNEL DEVELOPMENT

Burkina N.

**OPPORTUNITIES OF DIGITAL ECONOMY AND DATA ANALYTICS FOR
UKRAINIAN ENTREPRENEURS 119**

Буркіна Н.В.

МОЖЛИВОСТІ ЦИФРОВОЇ ЕКОНОМІКИ ТА АНАЛІТИКИ ДАНИХ ДЛЯ
ПІДПРИЄМЦІВ УКРАЇНИ

Буркина Н.В.

ВОЗМОЖНОСТИ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ И АНАЛИТИКИ ДАННЫХ ДЛЯ
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ УКРАИНЫ

Volkova N., Zolotar A.

CREDIT RISK MANAGEMENT 127

Волкова Н.І., Золотар А.К.

УПРАВЛІННЯ КРЕДИТНИМИ РИЗИКАМИ

Волкова Н.И., Золотарь А.К.

УПРАВЛЕНИЕ КРЕДИТНЫМИ РИСКАМИ

Дороніна О.А., Колос Н.А.

**ШЛЯХИ ЗБІЛЬШЕННЯ ПРИВАБЛИВОСТІ УКРАЇНИ ЯК ТУРИСТИЧНОГО
НАПРЯМКУ 140**

Доронина О.А., Колос Н.А.

ПУТИ УВЕЛИЧЕНИЯ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ УКРАИНЫ КАК
ТУРИСТИЧЕСКОГО НАПРАВЛЕНИЯ

Doronina O., Kolos N.

WAYS TO INCREASE THE ATTRACTIVENESS OF UKRAINE AS A TOURIST
DESTINATION

Лымар В., Гуменюк О.

MANAGEMENT OF FOOD COST IN RESTAURANT BUSINESS 146

Лымар В.В., Гуменюк О.О.

УПРАВЛІННЯ ФУД КОСТОМ У РЕСТОРАННОМУ БІЗНЕСІ

Лымарь В.В., Гуменюк Е.А.

УПРАВЛЕНИЕ ФУД КОСТОМ В РЕСТОРАННОМ БИЗНЕСЕ

DOI 10.31558/2307-2318.2019.3.1

УДК 339.544

Дудко Е.Н. канд. екон. наук, доцент кафедри міжнародного бізнеса УО «Белорусский государственный экономический университет»

Савенко С.В., ассистент кафедри міжнародного бізнеса УО «Белорусский государственный экономический университет»

СЕРТИФИКАЦИЯ ИМПОРТНОЙ ПРОДУКЦИИ КАК МЕТОД НЕТАРИФНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Стремительное развитие экономики любого государства в современных условиях невозможно без ее включения в мировой рынок товаров и услуг. Членство Республики Беларусь в интеграционных объединениях, сопровождающееся возрастающим товарооборотом и ростом количества импортируемых товаров, требует разработки соответствующих происходящим изменениям мер. Внешнеторговое регулирование в практике зарубежных стран тесно взаимосвязано с реализацией общегосударственной экономической политики, прежде всего в отношении создания, реформирования и применения мер нетарифного регулирования. Сложность состоит в том, что нетарифные инструменты не подлежат количественному исчислению в силу того, что их влияние не носит ярко выраженного характера. Нетарифные методы регулирования дают возможность органам государственного управления устанавливать специальный порядок проникновения зарубежных товаров и услуг на национальный рынок. Особое место в системе нетарифных методов регулирования торговли занимает сертификация продукции, которая все чаще находит свое применение в мировой практике. В сложившихся условиях особую актуальность приобретает исследование системы сертификации импортной продукции как в Республике Беларусь, так и в рамках ЕАЭС и определение направлений ее совершенствования.

Ключевые слова: нетарифное регулирование, сертификация, импорт, внешняя торговля, Республика Беларусь, ЕАЭС.

Дудко О.М., Савенко С.В.

СЕРТИФІКАЦІЯ ІМПОРТНОЇ ПРОДУКЦІЇ ЯК МЕТОД НЕТАРИФНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ В РЕСПУБЛІЦІ БІЛОРУСЬ

Стрімкий розвиток економіки будь-якої держави в сучасних умовах неможливий без її включення в світовий ринок товарів і послуг. Членство Республіки Білорусь в інтеграційних об'єднаннях, що супроводжується зростаючим товарообміном і зростанням кількості імпортованих товарів, вимагає розробки відповідних змін, що відбуваються заходів. Зовнішньоторговельне регулювання в практиці зарубіжних країн тісно взаємопов'язано з реалізацією загальнодержавної економічної політики, насамперед щодо створення, реформування і застосування заходів нетарифного регулювання. Складність полягає в тому, що нетарифні інструменти не підлягають кількісному підрахунку в силу того, що їх вплив не носить яскраво вираженого характеру. Нетарифні методи регулювання дають можливість органам державного управління встановлювати спеціальний порядок проникнення зарубіжних товарів і послуг на національний ринок. Особливе місце в системі нетарифних методів регулювання торгівлі займає сертифікація продукції, яка все частіше знаходить своє застосування в світовій практиці. В умовах, що склалися особливо актуальним є

дослідження системи сертифікації імпортової продукції як в Республіці Білорусь, так і в рамках ЄАЕС і визначення напрямків її вдосконалення.

Ключові слова: нетарифне регулювання, сертифікація, імпорт, зовнішня торгівля, Республіка Білорусь, ЄАЕС.

Dudko E., Savenko S.

IMPORT PRODUCTS CERTIFICATION AS A METHOD OF NON-TARIFF REGULATION OF FOREIGN TRADE IN THE REPUBLIC OF BELARUS

The development of the economy of any state in modern conditions is impossible without its inclusion in the world market of goods and services. Membership of the Republic of Belarus in integration associations, accompanied by increasing commodity exchange and an increase in the number of imported goods, requires the development of measures appropriate to the changes that are taking place. Foreign trade regulation in the practice of foreign countries is closely interconnected with the implementation of the national economic policy regarding the creation, reform and application of non-tariff regulation measures. Non-tariff instruments are not subject to quantification because their influence is not pronounced. Non-tariff regulatory methods are an opportunity for government bodies to establish a special procedure for the penetration of foreign goods and services into the national market. Product certification occupies an important place in the system of non-tariff methods of trade regulation, which finds its application in world practice. Of particular relevance is the study of the certification system of imported products both in the Republic of Belarus and within the EAEU and the identification of areas for its improvement.

Key words: non-tariff regulation, certification, import, foreign trade, Republic of Belarus, EAEU.

Таможенно-тарифное и нетарифное регулирование в мировой практике тесно взаимосвязаны, хотя заметно различаются по характеру и механизму регулирующего воздействия на определенные сегменты национального и мирового рынка. Оценивая методы регулирования внешней торговли, можно утверждать, что многие страны мира всегда ищут компромисс между таможенно-тарифными и нетарифными мерами. Одновременно, популярность нетарифных мер регулирования связана с возможностью их многократного или длительного использования в отношении одного и того же товара, а также с недостаточной определенностью их применения.

Методической и теоретической основой явились труды отечественных и зарубежных ученых, специалистов в области экономической деятельности (Турбан Г.В., Соловей Ю.В., Володько О.В., Ивашенцева Т.А., Лифиц И.М., и др.), а также нормативно-правовые акты Республики Беларусь, ЕАЭС.

Анализ категориального аппарата научной литературы и правовых документов показал, что термин «сертификация» вошел в инженерно-техническую и экономическую практику в конце 40-х годов XX столетия, однако, сама процедура подтверждения требуемого уровня качества продукции и термин «сертификация» известны давно.

Сертификация продукции в современном представлении на начальных этапах своего становления вводилась в отдельных странах. Таким образом, были созданы национальные системы сертификации в Великобритании, Франции, Германии, Канаде. Хотя все эти системы включают испытание образцов продукции и контроль над выпуском сертифицированной продукции, тем не менее, в силу определенных различий

в правилах национальной сертификации, часто возникали сложности, связанные с экспортом продукции из одной страны в другую. В СССР сертификация применялась для отдельных видов экспортируемой продукции. Первоначально она проводилась в зарубежных сертификационных центрах и ее обязанность устанавливалась законодательством тех стран, куда продукция поставлялась из СССР. В 1984 году Правительством СССР было принято постановление о сертификации экспортной продукции. В 1988 году странами, входившими в Совет Экономической Взаимопомощи (СЭВ) была подписана Конвенция о системе оценки качества и сертификации взаимопоставляемой продукции (СЕПРО СЭВ). Система фактически ввела международную аккредитацию испытательных лабораторий и международную аттестацию. Вместе с тем в СССР осуществлялась оценка соответствия продукции установленным требованиям в других формах: аттестация по категориям качества, государственная приемка продукции, государственные испытания, государственный надзор за стандартами.

Под сертификацией в официальных публикациях Белорусского государственного института стандартизации и сертификации понимается «форма обязательного подтверждения органом по сертификации (оценке (подтверждению) соответствия) соответствия выпускаемой в обращение продукции требованиям технических нормативных правовых актов (ТНПА)».

Системы сертификации могут действовать на национальном, региональном и международном уровнях. Любая система сертификации использует стандарты (международные, национальные, региональные) на соответствие требованиям. Информация о соответствии стандартам необходима покупателям, страховым компаниям, правительственным органам для самых разных ситуаций, связанных с продуктом труда. В системах сертификации третьей стороной применяются два способа указания соответствия стандартам: сертификат соответствия и знак соответствия, которые являются способами информирования всех заинтересованных сторон о сертифицированном продукте труда.

Национальная система сертификации Республики Беларусь организована в соответствии с действующими международными нормами и правилами ИСО и СЕРТИКО. Целью системы сертификации является содействие выпуску и обеспечение реализации безопасных товаров, работ и услуг в Республике Беларусь.

Обязательная сертификация проводится на основании законодательных актов и правительственных постановлений. Обязательная сертификация проводится на соответствие требованиям межгосударственных (стран - участниц СНГ) стандартов, а также других нормативных документов, которые устанавливают обязательные требования по обеспечению безопасности жизни, здоровья и имущества граждан, охраны окружающей среды. Проведение добровольной сертификации организует изготовитель продукции. Сертификация продукция должна проводиться по схемам, принятым в международной практике [10, с. 116].

Сертификация импортируемой продукции, также, как и белорусской, проводится на основе законов, стандартов и технических регламентов. Перечень импортной продукции, подлежащей обязательному декларированию и сертификации в Республике Беларусь, приведен в Постановлении Государственного комитета по стандартизации Республики Беларусь от 16.12.2008 г. № 60 (с изм. и доп. 14 июля 2011 г. № 46). Как указывает Закон Республики Беларусь от 29 октября 2015 г. № 313-3 «О защите прав потребителей» ввоз и реализация импорта без подтверждающих документов, не допускаются, если данный товар подлежит сертификации на обязательной основе. Если

у импортера не будет сертификата на товар, это значительно усложнит таможенное оформление и реализацию продукции.

Продукция, для которой сертификация обязательна, перечислена в списке приложения к постановлению № 51. Для того чтобы определить, нужна ли сертификация импортируемой продукции, следует:

– провести анализ стандартов, указанных в перечне, относительно видов продукции, на которые они распространяются;

– свериться с кодами ТН ВЭД.

Импортная продукция не подлежит сертификации соответствия:

– бывшая в эксплуатации, за некоторым исключением;

– ввозимая для хранения, переработки или с целью ее уничтожения;

– материалы, сырье и комплектующие изделия;

– образцы, экспонаты выставок и рекламные материалы и др.

Обязательной сертификации подлежат белорусские и импортные товары, всего в перечне более 60 групп товаров, включая:

– продовольственные и непродовольственные изделия;

– алкогольную и табачную продукцию;

– оружие;

– оборудование;

– и многое другое согласно перечню в приложении к постановлению.

В Республике Беларусь список товаров, подлежащих обязательной сертификации регулярно обновляется и дополняется.

В Республики Беларусь на данный момент действует Национальная система подтверждения соответствия (далее НСПС), а также выданные по единой форме сертификаты Таможенного Союза. Иностранные сертификаты следует переоформлять на сертификаты НСПС Республики Беларусь в соответствии с ТКП 5.1.02-2011 раздел 6 «Основные положения». Для того что бы признать иностранный сертификат выданный под эгидой систем сертификации иных государств, к которым была присоединена Республика Беларусь и было заключено соглашение обоюдном признании сертификатов соответствия Таможенного Союза.

Одним из приоритетных направлений деятельности Республики Беларусь является участие в работе универсальных и специализированных, международных и региональных организаций, интеграционных объединений.

Регулирование нетарифных ограничений во внешней торговле Республики Беларусь происходит в рамках интеграционного объединения ЕАЭС. В ЕАЭС под нетарифным регулированием понимают метод государственного регулирования внешней торговли товарами, осуществляемый путем введения количественных и иных запретов и ограничений. В рамках функционирования внутреннего рынка Союза во взаимной торговле товарами государства-члены не применяют меры нетарифного регулирования. В торговле с третьими странами Союзом на основе принципов гласности и не дискриминации применяются такие меры нетарифного регулирования, как:

– запрет ввоза и (или) вывоза товаров;

– количественные ограничения ввоза и (или) вывоза товаров;

– исключительное право на экспорт и (или) импорт товаров;

– лицензирование (наблюдение) экспорта и (или) импорта товаров;

– разрешительный порядок ввоза и (или) вывоза товаров.

Решения о введении, применении, продлении и отмене мер принимаются ЕЭК. Порядок и случаи применения Союзом мер нетарифного регулирования определены в Приложении № 7 к Договору. Приложение № 7 к Договору о ЕАЭС также предусматривает для государства-члена возможность ввести в одностороннем порядке меры, затрагивающие внешнюю торговлю товарами и не носящие экономического характера в случае, если по итогам рассмотрения соответствующего предложения данного государства Комиссией (не более 30 дней с даты поступления предложения) не принято решение о введении временных мер на единой таможенной территории. При этом такие временные меры действуют не более 6 месяцев с даты их введения [11].

Для развития Евразийского союза необходимо снятие или смягчение ограничений. Именно этому и призвано содействовать «Соглашение государств Евразийского экономического союза об устранении технических барьеров в торговле со странами СНГ, не являющимися членами союза», которое было подписано Республикой Беларусь, Республикой Казахстан и Российской Федерацией еще в декабре 2012 г. в Москве и вступившее в силу 19 марта 2015 г. Позднее к соглашению присоединилась Армения.

Однако, необходимо отметить, внутри союза много нетарифных барьеров, нет единого органа ветеринарного и фитосанитарного надзора, равно как и взаимного признания сертификатов (что приводит к торговым войнам наподобие запретов продукции белорусской пищевой промышленности) [11]. Таким образом, Республика Беларусь, являясь членом ЕАЭС, постепенно проходит ступени все более жесткой интеграции по ряду направлений, в том числе касающейся вопросов нетарифного регулирования. Происходит непрерывное совершенствование нормативно-правовой базы в рамках ЕАЭС. Однако, усиливающаяся экономическая глобализация заставляет государства стремительнее создавать единообразные правила регулирования экономических отношений.

Система технического регулирования ЕАЭС сформирована на базе национальных стандартов и технических регламентов Таможенного союза и Единого экономического пространства и основана на принципах Международной организации по стандартизации (ИСО), что соответствует требованиям согласования и унификации стандартизации продукции (услуг) ВТО и обуславливает ее схожесть с системой технического регулирования и стандартизации Европейского союза.

В рамках членства в ЕАЭС Республикой Беларусь приняты обязательства по наднациональному техническому регулированию, но с учетом национальных интересов. В теоретическом плане создание единого экономического пространства в рамках экономического союза предполагает свободное перемещение товаров в границах интеграционного пространства и формирование единого рынка товаров, услуг, капитала и трудовых ресурсов. Согласно Договору о ЕАЭС, в рамках функционирования внутреннего рынка во взаимной торговле товарами государства-члены не применяют меры нетарифного регулирования, за исключением случаев, предусмотренных ст. 28 и 51.

В ЕАЭС создан наднациональный орган – Евразийская экономическая комиссия (ЕЭК), которая действует в пределах полномочий, предусмотренных Договором и международными соглашениями в рамках Союза и в области технического регулирования. Содействие проведению согласованной политики в сфере защиты прав потребителей союзных стран осуществляет Консультативный комитет по вопросам защиты прав потребителей государств – членов ЕАЭС.

Система технического регулирования ЕАЭС создана на основе национальных стандартов и введения технических регламентов решениями Союза. Они представляют собой наднациональное законодательство, применимое во всех государствах-членах, и не требуют интеграции в национальные законодательства.

В ст. 52 Договора о ЕАЭС сказано, что государства-члены обеспечивают обращение продукции, удовлетворяющей запросам технических регламентов Союза на своей территории, без предъявления дополнительных требований к ней и без проведения дополнительных процедур оценки соответствия.

Технические регламенты в ЕАЭС или национальные обязательные требования действуют только в отношении конкретного вида продукции, включенной в утверждаемый Евразийской экономической комиссией единый перечень. Товар исключается из него с даты вступления в силу регламентов во всех государствах – членах Союза.

Таким образом, обеспечение единых техрегламентов на пространстве СНГ крайне необходимо. Но этот процесс осложняется различием национальных законодательств государств – участников СНГ в данной сфере. Важным шагом на пути к гармонизации систем технического регулирования стало подписание в июне 2013 г. Меморандума между Евразийской экономической комиссией и Межгосударственным советом по стандартизации, метрологии и сертификации (МГС) о сотрудничестве в области стандартизации.

По данным ЕЭК, с 2011 г. в Евразийском экономическом союзе принято 39 технических регламентов, до 2019 г. планируется подготовить еще около 20. Для каждого из них устанавливаются свои переходные периоды, которые могут длиться несколько лет и завершиться в разное время. Их цель – плавная адаптация участников рынка к новым требованиям безопасности продукции и связанных с этим процессов – от производства до утилизации [9].

Одним из последних изменений в законодательстве стало Решение Коллегии Евразийской экономической комиссии от 10 апреля 2018 г. N 51 «Об утверждении Порядка представления предварительной информации о товарах, предполагаемых к ввозу на таможенную территорию Евразийского экономического союза водным транспортом».

Различия в действующих стандартах на товары и услуги являются серьезным техническим барьером во взаимной торговле стран-участниц. В связи с этим в Договоре о ЕАЭС предусмотрены разработка и применение межгосударственных стандартов, а также их гармонизация с международными и региональными.

Основными процедурами соответствия и сертификации ЕАЭС является контроль качества и безопасности продукции на основе ее проверки относительно технических регламентов, стандартов качества и условий ее изготовления без предъявления обязательных требований по стране происхождения к сырью, материалам и средствам производства. Иными словами, контролируются условия и соответствие технологий выпуска, система качества менеджмента, но нет жестких условий к составу средств производства, при этом обязательно соответствие стандартам качества и безопасности продукции как итогового результата. Стандарты, обязательные требования технического регламента и процедура установления соответствия им ЕАЭС не распространяются на выбор источников производства по критерию страны происхождения, что снимает обязательства с производителя строго ограничиваться ресурсной, технологической и технической базы стран-участниц.

Решению этой проблемы будет способствовать формирование в рамках ЕАЭС институтов проверки соответствия и сертификации, прошедших аккредитацию. Признание таких лабораторий и центров создаст основу для взаимного доверия и снимет технические барьеры по всей территории Союза для производителей. Обеспечению функционирования единого рынка будет способствовать применение в маркировке продукции на территории ЕАЭС единого знака обращения – знака Евразийского соответствия «ЕАС» (Eurasian conformity).

Согласно, статистическим данным Государственного комитета по стандартизации Республики Беларусь, Единый реестр состоит из национальных частей, формирование и ведение которых обеспечивают уполномоченные органы государств – членов ЕАЭС. В Единый реестр включаются сведения о выданных сертификатах соответствия и зарегистрированных декларациях о соответствии продукции требованиям технических регламентов Евразийского экономического союза (технических регламентов Таможенного союза), а также о сертификатах соответствия и декларациях о соответствии на продукцию, включенную в единый перечень продукции, подлежащей обязательному подтверждению соответствия с выдачей сертификатов соответствия и деклараций о соответствии по единой форме.

Периодически возникающие торговые конфликты между государствами-участниками не позволяют утверждать о полном решении вопросов технического регулирования. Причинами торговых конфликтов, связанных с техническим регулированием, являются следующие:

–расхождение в общих целях и внешней политике государств-членов, правительства которых преследуют узкие национальные интересы, а не ищут сотрудничества, что, в конечном счете, подрывает основы тесной экономической интеграции;

–наличие неопределенности в изложении некоторых требований технических регламентов ЕАЭС. При этом отсутствуют документы ЕЭК по толкованию и разъяснению оговорок и формулировок;

–незавершенность формирования системы технического регулирования в ЕАЭС [6].

В феврале 2018 года ФТС РФ перестала принимать документы об оценке соответствия продукции требованиям единых технических регламентов Таможенного союза, выданные и зарегистрированные ранее в Армении, Беларуси, Казахстане и Кыргызстане, при таможенном декларировании товаров при пересечении таможенной границы России. В начале мая 2018 г. Госстандарт Беларуси заявил, что ФТС РФ нарушает договоренности, и отметил, что проект решения Совета ЕЭК от 28 апреля 2017 г. по данному вопросу «не позволяет оперативно решить возникшую проблему» [2; 9; 11].

На заседании Совета ЕЭК 17 мая 2018 г. было принято решение о том, что таможенные органы стран Евразийского экономического союза «должны обеспечивать принятие единых документов об оценке соответствия, которые выданы в любых государствах ЕАЭС, и выпуск в обращение на территорию Союза товаров третьих стран с такими документами».

Одной из предпосылок сложившейся ситуации послужило отсутствие единой базы данных, без которой невозможно автоматически проверить подлинность сертификатов, выданных в странах ЕАЭС. В сложившейся ситуации компании вынуждены подтверждать документы, а это дополнительные временные и финансовые потери. Многие иностранные компании получают сертификаты в Беларуси, а не в

России, потому что «здесь качественнее и дешевле». Плюс в России по некоторым товарам не было аккредитованных лабораторий. Поэтому приходилось ехать в Казахстан [9].

Решение ФТС, принятое в феврале 2018 г. перекроило рынок. Сложившаяся ситуация принуждала импортеров и изготовителей стран ЕАЭС к прохождению процедур оценки соответствия в органах по сертификации России и, соответственно, отказу от услуг органов по сертификации других стран ЕАЭС. Но вот качество выданных российских сертификатов поставили под сомнение в Беларуси

Решить сложившуюся проблему может единая база данных реестра стран союза. Но когда будет создан такой реестр – не ясно. Сейчас единый реестр сертификатов есть на уровне ЕЭК, но комиссия не несет ответственность за полноту и достоверность данных в нем. По словам представителя ЕЭК, единая система, возможно, со временем будет создана.

С проблемами при электронном декларировании импорта в феврале столкнулись поставщики разных товаров, но в первую очередь электроники. На пресс-конференции в Минске начальник отдела государственного надзора и контроля Госстандарта Игорь Буссель заявил, что в результате проверок в январе-апреле было установлено, что более 60% проверенной импортной электротехнической продукции не соответствует требованиям технических регламентов ЕАЭС. Госстандартом также выданы предписания о запрете ввоза в страну 52 наименований небезопасной продукции (светильники, лампы и электрические гирлянды, кабельная продукция, сетевые зарядные устройства и др.). Прекращено действие на территории Беларуси 29 необоснованно выданных или зарегистрированных документов о подтверждении соответствия Таможенного союз [9].

Для того чтобы переломить негативную ситуацию с электротехникой на рынке страны, Госстандартом были подготовлены и направлены соответствующие предложения в Совет министров, которые уже одобрены. В частности, планируется предусмотреть в Реестре опасной продукции, запрещенной к ввозу и (или) обращению на территории Беларуси, дополнительный раздел, который будет включать фотографии опасной продукции. Предложено также не допускать к торгам на «Белорусской универсальной товарной бирже» производителей и поставщиков, продукция которых включена в данный реестр; при неоднократном (два и более раз в течение календарного года) выявлении опасной продукции, запрещать ввоз всей продукции данного изготовителя в Беларусь до устранения причин, повлекших данные нарушения [9].

Кроме того, Госстандарт планирует обратиться в Министерство антимонопольного регулирования и торговли с предложением провести ряд встреч с крупнейшими сетевыми ритейлерами электротехнической продукции, чтобы принять совместные решения по значительному снижению нарушений в отношении данных изделий.

Одновременно, в июле 2018 г. стало известно о запуске Евразийской экономической комиссией пилотного проекта системы информирования стран – участниц ЕАЭС о продукции, не соответствующей техрегламентам союза. В данный момент речь идет о безопасности пяти из них, а именно:

- низковольтное оборудование;
- продукция для детей и подростков;
- игрушки;
- колесные транспортные средства;
- электромагнитная совместимость товаров [1].

По данным управления государственного надзора за техническими регламентами и метрологического контроля Госстандарта, именно эти группы товаров, чаще всего фигурируют в реестре опасной продукции, запрещенной к ввозу и реализации на территории Беларуси. В 2017 году органы Госстандарта выдали предписания о запрете ввоза и обращения 445 наименований опасной продукции. Прекращено действие 259 сертификатов и деклараций о соответствии. Помимо этого импортеры и продавцы получили 3,5 тысячи рекомендаций по устранению несоответствий продукции тех регламентам [1].

В 2018 году в связи с некоторой либерализацией контрольно-надзорной деятельности плановые проверки не проводились, а только внеплановые. Отсюда итоги надзорной деятельности выглядят несколько иначе. С начала года запрещен ввоз и сбыт 97 наименований опасной продукции, но при этом уже выдано 2700 рекомендаций импортерам и продавцам об устранении нарушений техрегламентов – в полтора раза больше, чем в 2017 г. [1].

По данным управления государственного надзора за техническими регламентами и метрологического контроля Госстандарта, на отечественном рынке были обнаружены удлинители, электрокабели, фены, сварочные инвенторы, светодиодные лампы, светильники, зарядные устройства, электрогирлянды и сушилки для обуви, провода и узлы в которых при перегрузках напряжения в сети могли загореться, ударить пользователя током или создавали помехи для других бытовых электроприборов. В детских качелях, попавших в поле зрения органов госнадзора, – диаметры креплений были занижены, расстояние от сиденья до перекладины – с отклонениями от норм. Представляется, что в сложившейся ситуации, одной из действенных мер станет создание интегрированной информационной системы ЕАЭС. Запуск интегрированной информационной системы позволит ее участникам в режиме реального времени обмениваться результатами проверок и мониторингов. И опасная продукция, не соответствующая требованиям техрегламентов, которую обнаружат в какой-либо из стран союза, будет изыматься из обращения на всем едином экономическом пространстве одновременно.

Постепенная унификация нетарифных барьеров является одной из важных задач в рамках ЕАЭС. Как отмечено в докладе Евразийского банка развития (ЕАБР), нетарифные барьеры снижают эффективность рынка.

Таким образом, из-за недостаточного регулирования различного рода вопросов регламентации, а также существования нетарифных барьеров, по разным подсчетам, теряется не менее 15-30% от общего экспорта товаров и услуг в ЕАЭС. Так, согласно исследованию Центра интеграционных исследований Евразийского банка развития, белорусские экспортеры оценили потери от нетарифных барьеров в торговле с Россией и Казахстаном на уровне 15%, казахстанские – 16% при экспорте в Россию и 29% при экспорте в Белоруссию, а российские – около 25% в каждую из стран. При этом главным препятствием являются как различные санитарные и фитосанитарные меры, технические барьеры в торговле, квоты, запреты и меры количественного контроля, так и меры ценового контроля, непосредственно влияющие на конкуренцию в рамках союза [2].

Устранение барьеров на основании установления единых стандартов имеет ряд серьезных проблем, как в самом ЕАЭС, так и в странах-участниках. Например, в Республике Беларусь возникли серьезные противоречия в связи с принятием технических регламентов, касающихся легкой промышленности. Об этом, в частности, свидетельствует подписание в середине февраля 2015 г. Указа президента о

приостановлении до июня действия предыдущего Указа от 9 февраля «О мерах по обеспечению государственного контроля (надзора) за соблюдением требований технических регламентов», согласно которому определялась государственная система контроля над соблюдением требований технических регламентов на потребительском рынке республики. Отмененный указ вводил административную ответственность юридических лиц и индивидуальных предпринимателей за неисполнение технических регламентов, а также за нарушения правил и процедур обязательного подтверждения соответствия продукции требованиям данных документов.

Данные меры были приняты в связи с неспособностью бизнес-сообщества Республики Беларусь (в первую очередь, мелких и средних предпринимателей) работать в новых условиях. Особенно после введения в стране технического регламента «О безопасности продукции легкой промышленности», Указ в поддержку которого вступил в действие 1 июля 2014 г. Согласно ему, все индивидуальные предприниматели должны иметь сертификаты соответствия на ввозимые в республику товары, которые предусмотрены техническим регламентом ЕАЭС. Однако данный документ вызвал волну негодования среди предпринимателей, которые фактически объявили войну чиновникам: начались забастовки, жалобы, невыходы на работу, невыплата налогов, закрытие рынков и прочее [4].

Стоит отметить, что в ЕАЭС все еще существуют нерешенные вопросы, которые требуют пристального внимания, чтобы участники объединения могли расширить рынки сбыта и привлечь на свою сторону третьи страны.

Таким образом, можно сделать следующие выводы:

1) На современном этапе в рамках ЕАЭС можно унифицировать законодательство, регулирующие вопросы нетарифного регулирования. К моменту создания ТС в странах-участницах действовало около 400 мер нетарифного регулирования по отношению товаров, произведённых за пределами национальных границ. За время существования ТС было согласовано снятие чуть более 60 из них (т.е. около 15%). Для устранения трудностей по введению технических регламентов следует создать единый орган по сертификации.

2) В силу того, что фитосанитарный контроль качества продуктов питания оставлен на национальном уровне, а не передан на уровень ЕАЭС, сохраняется возможность для введения новых мер нетарифного регулирования.

3) На современном этапе прослеживаются тенденции в устранении технических барьеров в торговле, в создании благоприятных условий ведения бизнеса. ЕАЭС уже создает единую нормативно-правовую базу в области технического регулирования, что позволяет уменьшить число применения технических ограничений и улучшить условия торговли на территории Евразийского экономического союза.

4) В целях дальнейшей гармонизации в сфере технического регулирования на территории ЕАЭС с международной практикой, страны ЕАЭС в выработке собственных стандартов должны опираться на мировой опыт и участвовать в работе международных организаций, занимающихся разработкой стандартов.

Представляется, что с учетом опыта развития систем сертификации импортной продукции ЕС и ЕАЭС, в Республике Беларусь целесообразно: совершенствовать законодательные и нормативно-правовые основы в области оценки соответствия; гармонизировать правил Национальной системы подтверждения соответствия и Системы аккредитации с европейскими и международными требованиями; расширять сотрудничество с зарубежными организациями в вопросах оценки соответствия и сертификации импортной продукции; уделять особое внимание вопросам внедрения и

сертификация систем менеджмента на основе международных стандартов в организациях Республики Беларусь; инициировать формирование в рамках ЕАЭС институтов проверки соответствия и сертификации, прошедших аккредитацию; активизировать работу по внедрению единой базы данных реестра стран ЕАЭС (в данный момент единый реестр сертификатов действует на уровне ЕЭК, но комиссия не несет ответственность за полноту и достоверность данных в нем); законодательно запретить к торгам на «Белорусской универсальной товарной бирже» производителей и поставщиков, продукция которых включена в «Реестр опасной продукции Республики Беларусь», а при неоднократном (два и более раз в течение календарного года) выявлении опасной продукции, запрещать ввоз всей продукции данного изготовителя в Беларусь до устранения причин, повлекших данные нарушения.

Создание системы технического регулирования в Евразийском экономическом союзе не завершено, и для включения в этот процесс Республике Беларусь представляется необходимым: принимать активное участие в разработке документальной базы в рамках ЕАЭС; использовать потенциал технического регулирования Союза для повышения качества жизни населения и уровня развития внешней торговли Беларуси; усилить работу по сопряжению норм технического регулирования на постсоветском пространстве; совершенствовать национальную систему технического регулирования, гармонизация национальных стандартов с международными; развивать информирование субъектов отечественного бизнеса об изменениях в системе технического регулирования. Все эти меры будут способствовать минимизации нетарифных барьеров и созданию благоприятных условий ведения торговли Беларуси со странами – членами ЕАЭС.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

- 1 В Беларуси запрещены ввоз и сбыт 97 наименований опасной продукции // Официальный сайт СБ Беларусь сегодня [Электронный ресурс] - Режим доступа: <https://www.sb.by/articles/v-belarusi-zapreshcheny-vvoz-i-sbyt-97-naimenovaniy-opasnoy-produktsii.html> - Дата доступа: 12.07.2019.
- 2 Винокуров Е.Ю. Оценка экономических эффектов отмены нетарифных барьеров в ЕАЭС / Е.Ю. Винокуров, М.В. Демиденко и др. – ЦИИ ЕАБР, 2015. – 72 с.
- 3 Гаврильчик М. С. Некоторые направления и инструменты совершенствования сертификации товаров в соответствии с требованиями Таможенного союза и ЕАЭС / М. С. Гаврильчик, Г. Г. Гоцкий // Современный механизм функционирования торгового бизнеса и туристической индустрии в Республике Беларусь: реальность и перспективы: материалы Республиканской научно-практической конференции студентов и молодых ученых, Минск, 10–11 марта 2016 года / [редкол.: Г.А. Короленок (пред.) и др.]; М-во образования Респ. Беларусь, Белорус. гос. экон. ун-т. – Минск : БГЭУ, 2016. – С. 46-47
- 4 Лафюк И. В. Проблемы сертификации продукции и систем менеджмента промышленных предприятий Беларуси на соответствие требованиям международных стандартов / И. В. Лафюк // Национальная экономика Республики Беларусь: проблемы и перспективы развития: материалы V Международной научно-практической конференции студентов (Минск, 11-12 апреля 2015 г.). – Минск: РИВШ, 2015. – С. 146–147.
- 5 Меры нетарифного регулирования как инструменты экономической политики в государствах-членах Таможенного союза ЕвразЭС [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://goo.gl/sZb1Yo> – Дата доступа: 5.08.2019.

- 6 Мигранян А.А. Проблемы гармонизации норм технического регулирования ЕС и ЕАЭС в контексте восстановления экономики Украины: аналитический доклад / А.А. Мигранян // – М., 2015. – 230 с.
- 7 Официальный сайт Белорусского государственного института стандартизации и сертификации [Электронный ресурс] – Режим доступа: // www.belgiss.by – Дата доступа: 20.07.2019.
- 8 Протокол о мерах нетарифного регулирования в отношении третьих стран (приложение № 7 к Договору о Евразийском экономическом союзе от 29 мая 2014 года) // Консультант Плюс: Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Республики Беларусь. – Минск, 2018.
- 9 Устранение барьеров и ограничений - магистральный путь развития ЕАЭС / Фонд культурно-исторического сообщества [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://enw-fond.ru/kratkie-novosti/6668-ustranenie-barerov-i-ogranicheniy-magistralnyu-put-razvitiya-eaes.html>. – Дата доступа: 05.08.2019.
- 10 Хрипач, В.Я. Экономика предприятия / В.Я. Хрипач, Г.З. Суша, Г.К. Оноприенко; под ред. В.Я. Хрипача // Минск: Экономпресс, 2001. – 464 с.
- 11 Хронология событий ЕАЭС / Сайт Евразийского экономического союза [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.eaeunion.org/#about-history>. – Дата доступа: 05.08.2019.
- 12 Basu S.R. Evolution of non-tariff measures: emerging cases from selected developing countries / S.R. Basu, H. Kuwahara, F. Dumesnil // United Nations Conference on Trade and Development Website [Electronic resource]. – Mode of access: http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/itcdtab53_en.pdf. – Date of access: 05.08.2019.

DOI 10.31558/2307-2318.2019.3.2

УДК 658:330.1

Ситник Л.С., д.е.н., професор, Донецький національний університет імені Василя Стуса

ІНВЕСТИЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРОЦЕСІВ ТЕХНІЧНОГО ООНОВЛЕННЯ ВИРОБНИЦТВА: ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД ТА УКРАЇНА

Розглянуто теоретичні аспекти економічної доцільності інвестування в обладнання для оновлення виробництва та їх практичне значення. Охарактеризовано макроекономічну ситуацію в Україні, структуру капітальних інвестицій за джерелами фінансування і видами активів, сучасний стан інвестування в основні засоби, роль і призначення амортизації у відтворенні та оновленні основних засобів. Вказано на можливість застосування зарубіжного досвіду фінансування процесів оновлення виробництва через знижки з податку на прибуток підприємства, дозвіл на створення фондів спеціального призначення для фінансування інвестиційних програм, податковий інвестиційний кредит, прискорену амортизацію.

Зроблено висновок, що для максимізації використання амортизаційного ресурсу на потреби оновлення основних засобів необхідно здійснити відповідне нормативно-правове регулювання в Україні.

Ключові слова: капітальні інвестиції, відтворення та оновлення основних засобів, амортизація, амортизаційні відрахування.

Сытник Л.С.

ИНВЕСТИЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ПРОЦЕССОВ ТЕХНИЧЕСКОГО ОБНОВЛЕНИЯ ПРОИЗВОДСТВА: ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ И УКРАИНА

Рассмотрены теоретические аспекты экономической целесообразности инвестирования в оборудование для обновления производства и их практическое значение. Охарактеризовано макроекономическую ситуацию в Украине, структуру капитальных инвестиций по источникам финансирования и видов активов, современное состояние инвестирования в основные средства, роль и назначение амортизации в воспроизводстве и обновлении основных средств. Указано на возможность использования зарубежного опыта финансирования процессов обновления производства путем использования скидок с налога на прибыль предприятия, разрешения создания фондов спецназначения для финансирования инвестиционных программ, налогового инвестиционного кредита, ускоренной амортизации.

Сделан вывод о том, что для максимизации использования амортизационного ресурса на потребности обновления основных средств необходимо осуществить в Украине соответствующее нормативно-правовое регулирование.

Ключевые слова: капитальный инвестиции, воспроизводство и обновление основных средств, амортизация, амортизационные отчисления.

Sytnyk L.

INVESTMENT SUPPORT OF TECHNICAL RENEWAL OF PRODUCTION PROCESSES: FOREIGN EXPERIENCE AND UKRAINE

Theoretical aspects of economic expediency of investment in equipment for production renewal and its practical significance are considered. The macroeconomic situation in Ukraine, Structure of capital investments by the sources of funding and types of assets, current state of investment in fixed assets, the role and purpose of depreciation in the reproduction and updating of fixed assets are described. The possibility to use foreign experience in financing production renewal processes by using discounts from the income tax of the enterprise, permission to create funds of special forces to finance investment programs, tax investment credit is indicated, accelerated depreciation.

It has been concluded that to maximize the use of the depreciation source for the needs of asset renewal it is necessary to implement appropriate regulatory and legal regulation in Ukraine.

Keywords: capital investments, reproduction and renewal of fixed assets, depreciation, depreciation charges.

Актуальність і постановка проблеми. Макроекономічна ситуація в Україні не є стабільною. Після падіння ВВП у 2014-2016 роках і високих темпів інфляції у 2014-2015 роках спостерігаються низькі темпи відновлення економіки у 2017-2018 роках (табл. 1). При цьому відсутнє зростання промислового виробництва. Частка державного боргу до ВВП дещо знизилася у 2018 р., але знаходиться на критично високому рівні. Хронічний від'ємний баланс зовнішньої торгівлі товарами та послугами України у 2018 році, зведений з дефіцитом у 8,8 млрд. доларів США, що є показником нестабільності фінансово-інвестиційної системи та неефективності реформ.

Таблиця 1

Динаміка показників державного і гарантованого державою боргу

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
ВВП України, млрд дол США	136,4	163,1	175,8	183,3	131,8	90,6	93,3	95,3	130,8
Реальне зростання промислового виробництва, %	11,2	7,6	-0,5	-4,3	-10,7	-13	2,4	-0,1	-2,2
Державний і гарантований державою борг, млрд дол. США	39,7	54,3	59,2	64,5	73,0	69,8	65,5	76,3	77,1
Державний і гарантований державою борг, % до ВВП	39,9	36,4	36,7	39,9	69,4	79,1	81	73,1	60,9
Сальдо торгового балансу, млрд. дол. США	-3,9	-10,1	-14,4	-15,6	-4,6	-1,7	-5,5	-2,6	-8,8
Інфляція в Україні, %	9,1	4,6	-0,2	0,5	24,9	43,3	12,4	13,7	9,8

Подолання кризових явищ, забезпечення стабільного економічного зростання вимагає масштабного технічного оновлення виробництва. Узагальнення статистики по багатьох країнах показує, що зростання частки інвестицій у ВВП на 1 в.п. сприяє збільшенню темпів економічного зростання на 0,2 в.п., зайнятості – на 0,3 і скорочення інфляції – на 1 в.п. [1, с.58].

В Україні обсяг ПІІ має стійку тенденцію до скорочення (табл. 2) [2].

Кошти в Україну надходять з найбільш популярних офшорних центрів (Кіпр, Велика Британія, Нідерланди), яким віддають перевагу вітчизняні підприємці. З урахуванням реальності надходжень ПІІ у 2-2,3 рази менше від офіційних показників. Зараз 0,7-1,5% від ВВП, що значно менше показників в країнах, що розвиваються, де ПІІ акумулюються на рівні 3-12% від ВВП [3]. Закордонні джерела інвестиційного оновлення технологій в Україні не мають суттєвого значення.

Таблиця 2

Інвестиції в економіці України за 2010-2018 роки

	2010	2015	2016	2017	2018
Щорічні ПІІ, млрд. дол. США	6,5	3,0	3,4	2,3	3,16
Відсоток ПІІ до ВВП України, %	4,2	3,4	3,5	2,4	2,5
Капітальні інвестиції у вітчизняну економіку, млрд. грн	0,158	0,251	0,326	0,413	0,526

Джерело: [2]

Україна за роки незалежності проводила регресивну політику руйнування власного технологічного потенціалу і перетворилася на інвестора західного світу у вигляді багатомільярдного нелегального вивозу капіталу. Одночасно зі скороченням обсягів інвестування структура напрямів інвестування за видами активів залишається незмінною (будівництво у 2018 р. -38,2%, машини, обладнання - 36,2%, транспорт - 13,1%), що свідчить про звужене відновлення виробництва на застарілій технічній основі і десята частина капітальних інвестицій припадає на капітальний ремонт.

Значні темпи інфляції, відсутність ефективної системи безпечного ведення бізнесу, нерозвиненість фінансового і фондового ринків обумовлюють невеликий розмір капітальних інвестицій у вітчизняну економіку.

Це призводить до старіння і зношення основних засобів та інфраструктури України. Ступінь зносу основних засобів у 2018 р. становить 60,6% по Україні, а в промисловості 66,4%. Загрозлива зношеність обладнання у постачанні електроенергії, газу, пари – 73,7%; теплових, каналізаційних, водопостачальних мереж – 77,4%. Зростаюча кількість техногенних катастроф відбувається за несприятливої тарифної політики держави в умовах обмеженості фінансових ресурсів місцевого самоврядування для інвестицій в інфраструктуру. У зв'язку з цим у науковій літературі посилюється інтерес до виявлення ролі амортизації як власного ресурсу фінансування відтворення та оновлення основних засобів.

Питанням ролі амортизації з позиції амортизаційної політики, обґрунтування поживлення інвестиційних процесів присвячено праці С.Кафки, Л.Лазебник, М.Могилової, В.Островецького, Д.Трачової, Н.Швець [4-8]. Однак пропозиції Н.Швець, М.Могилової щодо запровадження в господарську практику керованої амортизації та агресивної амортизаційної політики для активізації інноваційних процесів не вирішують проблему оновлення основних засобів.

Полеміка з приводу природи амортизації ведеться з середини XIX ст. Різний переклад терміну заклав дві концепції амортизації основних засобів: економічну (витратну) та фінансову. В Україні в бухгалтерських і податкових нормативних документах на законодавчому рівні закріплено економічну концепцію амортизації, яка не ґрунтується на потребах відтворення основного капіталу, а є компенсацією раніше здійснених вкладень в об'єкти, що амортизуються. З 1992 р., коли припинили свою чинність законодавчо-нормативні акти радянських часів щодо механізму використання

амортизаційних відрахувань, амортизаційний фонд не формується і не є власним джерелом фінансування інвестицій. Як наслідок, грошовий потік, який надходить підприємствам у вигляді амортизації основних засобів, не набирає цільових інвестиційних ознак. Питома вага амортизаційних відрахувань у джерелах фінансування капітальних інвестицій за 2011-2017 рр. у середньому становить 11,4% (табл. 3).

Таблиця 3

**Капітальні інвестиції у промисловість за джерелами фінансування
за 2011-2018 роки**

Показники	Роки									
	2011		2015		2016		2017		2018	
	у фактичних цінах, млн. грн.	у %	у фактичних цінах, млн. грн.	у %	у фактичних цінах, млн. грн.	у %	у фактичних цінах, млн. грн.	у %	у фактичних цінах, млн. грн.	у %
Усього	259932,3	100	251154	100	326164	100	412812,7	100	526341,8	100
у тому числі за рахунок:										
коштів державного бюджету	18394,6	7,1	6114,5	2,4	7468,9	2,3	14324,6	3,5	21036,7	4,0
коштів місцевих бюджетів	8801,3	3,4	12423,2	5	23225,1	7,1	38175,9	9,2	45743,1	8,7
власних коштів підприємств і організацій	152279	58,6	169258	67,4	226398,9	69,4	288644,2	69,9	375309,1	71,3
з них амортизаційних відрахувань	26175,7	10,1	33987,8	14	36055,8	11,0	42519,7	10,3
кредитів банків та інших позик	42324,4	16,3	18299,5	7,3	23249,5	7,1	21826,9	5,3	35299,8	6,7
інших джерел фінансування	21272,6	13,7	45059,2	17,9	45821,3	14,1	49841,1	12,1	48953,1	9,3

Повна інформація про використання в Україні амортизаційних відрахувань в операційній або інвестиційній діяльності підприємств є невідомою. Підприємства можуть їх витратити на поповнення оборотних коштів або вилучати з обігу. Щорічні статистичні бюлетені Державної служби статистики України «Основні засоби України» надають інформацію про амортизацію (знос) основних засобів за рік у вартісному вимірі. В середньому за 2011-2017рр. обсяг амортизації основних засобів у 6 разів перевищив обсяг капітальних інвестицій, профінансованих за рахунок амортизації (табл. 4). Але відсутнє державне статистичне спостереження про освоєння підприємствами капітальних інвестицій за рахунок сум амортизації.

Мета статті - виявити теоретичні аспекти економічної доцільності інвестування в обладнання для оновлення виробництва та оцінити можливість застосування зарубіжного досвіду фінансового забезпечення процесів відтворення та оновлення основних засобів.

Основний зміст. Створення нових основних виробничих фондів шляхом капітальних вкладень, технічне оновлення виробництва відносяться до числа

найскладніших економічних завдань. У них переплітаються і спірні питання теорії ефективності капітальних вкладень, виявлення призначення та ролі амортизації, нарахування й використання амортизації, проблеми технічної політики, і завдання розподілу капітальних вкладень, а також ресурсів за двома напрямками – на розширення і оновлення виробничого апарату.

Таблиця 4

Показники амортизації основних засобів і капітальних інвестицій, профінансованих за рахунок амортизаційних відрахувань, в Україні

Показники	Роки													
	2011		2012		2013		2014		2015		2016		2017	
	у фактичних цінах (млн. грн.)	у %	у фактичних цінах (млн. грн.)	у %	у фактичних цінах (млн. грн.)	у %	у фактичних цінах (млн. грн.)	у %	у фактичних цінах (млн. грн.)	у %	у фактичних цінах (млн. грн.)	у %	у фактичних цінах (млн. грн.)	у %
Амортизація основних засобів за рік	118994,1	100	146582,1	100	185718,6	100	165064,6	100	199760,9	100	271805,5	100	243939,7	100
Капітальні інвестиції, профінансовані за рахунок амортизаційних відрахувань	26175,7	22	25799,9	17,6	27654,2	14,9	25851,8	15,7	33987,8	17	36055,8	13,3	42519,7	17,2

Внутрішні фонди формуються за рахунок грошових потоків від поточної підприємницької діяльності, а також продажу частини активів. Внутрішній грошовий потік обчислюється як прибуток після оподаткування плюс амортизаційні відрахування. Нетто грошовий потік становить ту частину прибутку разом з нарахованою амортизацією, яка направляється на інвестиції та поповнення резервів.

Підприємство будь-якої форми власності формує свої грошові фонди за рахунок внутрішніх і зовнішніх джерел. Рух фондів відбивається у фінансовому документі «Зміна фінансової позиції». Схему руху фондів і перетворення їх в джерела покриття витрат підприємства представлено на рис. 1.

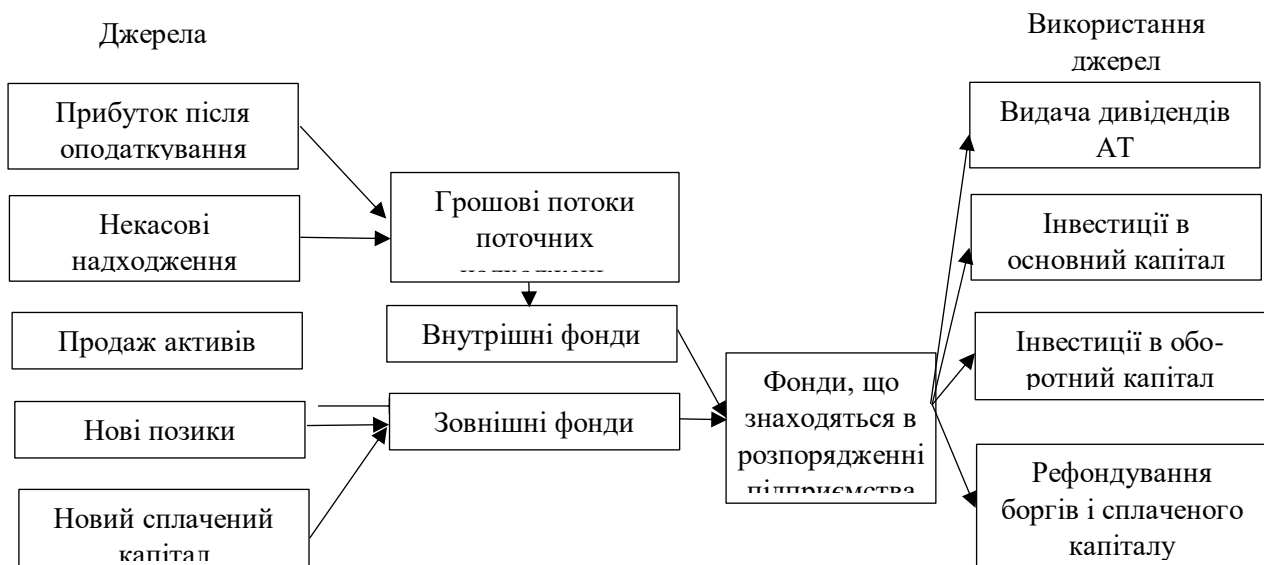


Рисунок 1 - Рух фондів і перетворення їх в джерела покриття витрат підприємства

Поповнення внутрішніх фондів за рахунок продажу активів має епізодичний, випадковий характер. Зовнішні фонди підприємство отримує шляхом:

- 1) позики (випуску облігацій, отримання субсидій в кредитних організаціях);
- 2) збільшення сплаченого капіталу, тобто капіталу власників.

Фонди, що знаходяться в розпорядженні підприємства, використовуються:

- 1) на виплату дивідендів по акціях;
- 2) інвестиції в основний капітал;
- 3) інвестиції в оборотний капітал;
- 4) погашення боргів або викуп акцій.

Здатність підприємства формувати фонди за поточними операціями в часі відділена від інвестування фондів. Створення нових капітальних ресурсів вимагає часу і коштів. Під час створення нового капіталу потрібні кошти для фінансування витрат виробництва. Воно має витратити ці кошти сьогодні в розрахунок на отримання майбутніх доходів, обумовлених використанням капіталу для збільшення виробництва. Суть рішення завдання по створенню нового капіталу – порівняння витрат, пов'язаних з відмовою від частини доходів для фінансування проекту по створенню капітальних активів, який буде здійснюватися в певний період часу, і доходів по закінченні цього терміну.

Щоб зрозуміти, як створюються і змінюються фонди, необхідно досліджувати витрати, пов'язані зі створенням нового капіталу, і вигоди від цього. Інвестування – це процес поповнення або додавання капітальних фондів; являє собою приплив нового капіталу в даному році. Капітальні фонди "зношуються" у виробництві і повинні замінюватися. Якщо нові придбання капіталу менше, ніж фізичний знос існуючих капітальних фондів, інвестиції в даному році будуть виражатися від'ємною цифрою.

Підприємства здійснюють інвестиції, оскільки новий капітал дозволяє їм збільшувати свої прибутки. При інвестуванні підприємство має вирішити, чи буде за певний час збільшення прибутків, принесене інвестиціями, більше вартості витрат. Альтернативною вартістю інвестування деякої кількості грошових одиниць буде ринковий відсоток з капіталу, узятий по сумі коштів, необхідних для придбання нового капіталу.

Гранична норма окупності інвестицій (r) є чистим доходом в результаті інвестицій, вираженим у відсотках від кожної додаткової інвестованої грошової одиниці. Гранична норма окупності інвестицій визначається відніманням з граничного доходу від інвестицій всіх граничних витрат, пов'язаних з інвестиціями, за винятком граничних витрат за ставкою відсотка з капіталу, і вимірює результат у відсотках від усіх інвестованих коштів.

Різниця між граничною окупністю інвестицій r і ставкою позикового відсотка i – гранична чиста окупність інвестицій. Доти, поки r не менш i , підприємство може отримувати додатковий прибуток.

Рівень інвестицій, що максимізує прибуток, – це такий рівень, при якому гранична їх окупність дорівнює ставці відсотка з капіталу. Якщо тільки підприємство може отримувати від інвестицій граничну норму окупності (r) більшу, ніж ставка відсотка (i), по якій кошти можуть бути задані (або надані в позику), підприємство вирішить платити за позики, зроблені для фінансування інвестицій.

Більшість інвестицій довгострокові. Інвестиції в капітал розрізняються по горизонту їх часу. Повний термін служби капітальних активів (основних фондів основного капіталу) – це число років, протягом яких вони будуть приносити доходи або скорочувати витрати. Для розрахунку прибутку від довгострокових інвестицій

підприємство повинне оцінити корисний термін служби нового основного капіталу і розрахувати добавку до доходів від кожного року використання основних фондів.

Нехай C – це гранична вартість капітальних вкладень, а R_1 – це їх граничний внесок або в збільшення доходів, або в скорочення витрат виробництва (або в поєднання того й іншого) до кінця року. Гранична окупність інвестицій

$$C \times (1 + r) = R_1. \quad (1)$$

Вираз (1) показує окупність інвестицій у відсотках (r), яка до кінця року забезпечить нарощення величини C до R_1 .

Якщо C – вартість інвестицій, які принесуть R_j одиниць чистого доходу в кожний з j років, і на нього купується основний капітал із строком служби в N років, буде справедливо таке:

$$C = \frac{R_1}{(1+r)} + \frac{R_2}{(1+r)^2} + \dots + \frac{R_N}{(1+r)^N} = \sum_{j=1}^N \frac{R_j}{(1+r)^j}. \quad (2)$$

Щоб розрахувати окупність будь-яких інвестицій, треба знати C і оцінити R_j . Вирішивши рівняння щодо r , отримаємо внутрішню норму окупності інвестицій. Це темп, з яким сума C , що представляє витрати з інвестування, повинна зростати, щоб забезпечувати доходи R_j . Для визначення того, чи буде прибутковим інвестування, ця окупність порівнюється з ринковою ставкою відсотка з капіталу. Якщо $r > i$, підприємство здійснює інвестиції. Внутрішня норма окупності інвестицій має тенденцію падати з ростом розмірів коштів, інвестованих в даному році. Підприємство спочатку робить це інвестування при найвищій нормі окупності. Гранична норма окупності з інвестованого капіталу в кожному даному році має тенденцію зменшуватися в зв'язку зі збільшенням розмірів інвестованих фондів. Ринкова ставка позичкового відсотка є важливим фактором, що визначає ціни на право власності на основні фонди. Чим вище ставка позичкового відсотка, тим нижче ціна основних фондів. Ціна основних фондів на ринку з досконалою конкуренцією визначається їх теперішньою та майбутньою здатністю приносити дохід, терміном служби і ринковою ставкою позичкового відсотка.

Поточна вартість основних фондів, які приносять чистий дохід R_j в рік протягом n років, має вигляд:

$$PV = \sum \frac{R_j}{(1+r)^j}, \quad (3)$$

де $j = 1, \dots, n$.

На ринку капіталу з досконалою конкуренцією ціна основних фондів повинна дорівнювати їх поточній вартості. Якщо ринкова ціна основних фондів менше, ніж поточна вартість майбутніх доходів, можливих для їх власника, то від їх покупки можна отримати прибуток. Це збільшує попит на основні фонди і їх ціну до величини, що дорівнює їх поточної вартості.

У довгостроковому плані ціна основного капіталу повинна дорівнювати і його поточній вартості і його середнім витратам виробництва при припущенні, що капітал

продається на ринку з конкуренцією. Якби ціна була нижче витрат виробництва, виробники нових засобів виробництва не змогли б покрити альтернативної вартості цих продуктів. Пропозиція засобів виробництва впала б, і ціна збільшилася. Аналогічно, якщо ціна більше середніх витрат, нові виробники на ринку засобів виробництва збільшили б пропозицію засобів виробництва, і в результаті ціна на них впаде.

Розглянуті теоретичні аспекти поставленої проблеми мають практичне значення при вирішенні реальних завдань. Наприклад, при визначенні вартості майна та при розрахуванні амортизації. Існують кілька методів оцінки майна. У вітчизняній і зарубіжній практиці вони істотно розрізняються. В Україні найбільш поширеним є метод витрат. Він являє собою оцінку окремих груп активів підприємства (основні активи та оборотні активи, будівлі, нематеріальні активи та ін.). Для отримання ринкової вартості підприємства її слід зменшити на частини пасиву (боргові зобов'язання). Тобто оцінка майна державного підприємства або окремих інвентарних об'єктів при викупі здійснюється по відновній вартості майна з урахуванням його складу.

Інший метод, широко застосовуваний в зарубіжній практиці при оцінці вартості майна і використовується в Україні метод капіталізації доходу, або метод дисконтування прибутку. Основою розрахунків є динаміка рентабельності підприємства, яка обчислюється на основі дисконтування грошових надходжень. При цьому треба нівелювати фактор інфляції. Всі доходи в майбутньому треба скоригувати на коефіцієнт дисконтування і специфічні ризики інвестицій у дане підприємство (наприклад, політичні, економічні ризики). Як правило, допускається, що підприємство буде реінвестувати прибуток. Наслідком оцінки за методом капіталізації прибутку може бути кореляція вартості об'єкта, яка була отримана методом витрат.

Звернемося до світового досвіду використання основних джерел власних фінансових ресурсів підприємств, спрямованих в основний капітал.

Загальна ставка податку на прибуток у світовій практиці діє одночасно з численними пільгами, за допомогою яких стимулюються науково-технічний прогрес, проведення природоохоронних заходів, виробництво найбільш дефіцитних видів продукції, пріоритетне будівництво промислових об'єктів і розвиток виробництв з урахуванням галузевих і регіональних особливостей.

Незважаючи на існуючі відмінності в застосуванні податкових стимулів в окремих країнах, набір основних податкових пільг обмежений наступними з них:

А) знижка з податку на прибуток підприємств у розмірі частини їх капіталовкладень в нове обладнання, виробниче будівництво. Збільшення інвестицій в основний капітал неминуче супроводжується його модернізацією, удосконаленням технологічних процесів, впровадженям вискоєфективного нового обладнання, в цілому сприяє інтенсивному технічному переозброєнню виробництва. Пільги з інвестицій представляються у вигляді "податкового інвестиційного кредиту". Знижка віднімається (кредитується) із суми обчисленого податку на прибуток компанії (на відміну від звичайних знижок, що віднімаються з суми доходів). Така форма надання пільги створює у компаній зацікавленість у розширенні капітальних вкладень в нові машини й устаткування за рахунок власних ресурсів.

Величина інвестиційної знижки обмежується, як правило, певною частиною податку на прибуток. Якщо розміри знижки перевищують допустиму межу, компаніям надається право переносити відповідну частину знижки або на 3 роки назад (в цьому випадку вони отримували право на повернення частини сплаченого податку на

прибуток), або на 15 років вперед, отримуючи право на відрахування відповідної суми з податку на майбутній прибуток. Встановлюваний розмір знижки залежить від економічної ситуації в країні. Наприклад, в США інвестиційна знижка застосовувалася в підвищених розмірах (до 20%) в період енергетичної кризи для заохочення капіталовкладень компаній в устаткування, що використовує дешеві енергоносії, в енергозберігаюче обладнання, а також в обладнання, призначене для зменшення забруднення навколишнього середовища;

Б) дозволу компаніям створювати за рахунок частини прибутку фонди спеціального призначення для фінансування інвестиційних програм, які не обкладаються податком. Ця пільга особливо широко застосовується в Швеції. Шведські фірми мають можливість відкладати до 50% прибутку в так звані резервні фонди майбутніх інвестицій.

Кошти, що направляються в ці фонди, зберігаються у вигляді безвідсоткових вкладів в національному шведському банку і можуть використовуватися компаніями з дозволу уряду для придбання обладнання, фінансування будівництва, а також наукових досліджень і розробок.

Спеціальні резервні фонди компаній, що створюються за рахунок неоподаткованого податком прибутку, практикуються і в Японії, проте такі фонди носять строго цільовий і часто тимчасовий характер. Так, японським підприємством надавалося право створювати спеціальні фонди для фінансування будівництва АЕС, ремонту суден, металургійного і деяких інших видів обладнання. Компаніям – виробникам ЕОМ дозволялося створювати резервні фонди на випадок можливих фінансових втрат. Компанії, що виробляють засоби програмного забезпечення ЕОМ, мали право направляти в резервний фонд до 25% прибутку.

Дія знижки з податку на прибуток в розмірі частини витрат компаній на НДДКР надає компаніям право списувати за статтями поточних витрат витрати на наукові дослідження та експериментальні розробки, включаючи витрати на наукове обслуговування і апаратуру. Значні пільги надаються в Канаді – дозволяється не тільки відносити до поточних витрат всі витрати компаній на НДДКР, а й віднімати з валового доходу при визначенні прибутку, що підлягає обкладенню податком, 50% приросту зазначених витрат у порівнянні із середньорічним рівнем таких витрат за попередні три роки.

У Німеччині стимулювання інвестицій компаній в устаткування здійснюється через надання цільових безоплатних субсидій підприємствам, що освоюють нову технологію; надання пільгових кредитів фірмам (до 50% коштів, що витрачає власник фірми на модернізацію виробництва, освоєння випуску нових товарів, а також у заходи щодо раціонального використання енергії), річний обсяг продажів яких не перевищує 300 млн. євро; страхування банківських кредитів на закупівлю нового обладнання за рахунок державного бюджету.

У деяких країнах компанії заохочують розширювати масштаби наукових досліджень і розробок за допомогою знижки з податку на прибуток у розмірі частини приросту витрат компаній на НДДКР. У США і Японії з податку на прибуток підприємств віднімається 20%, у Франції – 25% приросту витрат компаній на НДДКР. Причому, в окремих країнах по-різному визначається період порівняння – рівень попереднього року, або, наприклад, середньорічний рівень за попередні три роки.

До пільг відносяться також поточні витрати витрат компаній на деякі види обладнання (як правило, це обладнання, яке використовується в наукових дослідженнях);

В) обкладання прибутку підприємств за зниженими податковими ставками (зазвичай ця пільга надається невеликим компаніям).

В Японії стандартна ставка на прибуток – 42%, для невеликих компаній – 30%, а в Англії відповідно 35 і 29%, Канаді – 28 і 12%. У США стимулювання невеликих компаній здійснюється за допомогою пільгового оподаткування перших 75 тис. дол. прибутку. Податкова ставка на прибуток підприємств до 50 тис. дол. дорівнює 15%, на прибуток понад 50 і до 70 тис. дол. – 25%, понад 75 тис. дол. – 34%.

У США, Канаді, країнах Західної Європи та інших застосовуються спеціальні заходи, що стимулюють приплив капіталу в компанії, які спеціалізуються на фінансуванні невеликих наукомістких фірм. У Франції діє закон, що передбачає звільнення від податку фондів, призначених для ризикового бізнесу. В Англії передбачені податкові пільги вкладникам, які купують акції нових венчурних компаній. У США був прийнятий закон, що передбачає зниження до 20% податку на дохід від операцій і збільшення капіталу в венчурних підприємствах.

В Україні законодавством тільки для новостворених кооперативів і малих підприємств передбачено звільнення в перші два роки роботи від податку на прибуток в тому випадку, якщо більше 50% в сумі виручки від реалізації продукції припадає на такі види діяльності: переробка сільськогосподарської продукції; будівництво; проведення ремонтно-будівельних робіт; виробництво будівельних матеріалів. Пільгове оподаткування не передбачене для науково-технічних організацій і малих підприємств, що працюють за типом венчурних фірм, що займаються впровадженням технічних нововведень, випуском нових видів продукції і наданням нових послуг.

Крім перерахованих вище податкових пільг, податкова політика окремих країн передбачає пільги не тільки на витрати, але і результати виробництва. Наприклад, в Японії з метою підвищення продуктивності обладнання, оновлення асортименту продукції звільняються від податків 20% проданої протягом трьох років продукції з моменту впровадження її у виробництво. Ще більшою мірою державні заходи стимулювання звернені на таку пріоритетну сферу, як математичне забезпечення ЕОМ, всі доходи від якої не обкладаються податком.

Відомі два основних способи прискорити амортизацію основного капіталу. Перший (лінійний) спосіб полягає в штучному скороченні тривалості періодів амортизації і відповідно в завищенні річних норм амортизації. Другий спосіб полягає в тому, що без скорочення встановлених державою нормативних термінів служби в перші роки амортизаційні відрахування підвищені в порівнянні з рівномірним методом в основному за рахунок використання методів прискореної амортизації (кумулятивний, метод зменшення залишку).

У більшості розвинених країн в тій чи іншій формі застосовуються системи прискореного списання основного капіталу, що дозволяють в перші роки списувати на витрати більшу частину його вартості. Наприклад, у Великій Британії дозволялося списувати в перший рік до 100% вартості виробничих машин і устаткування і до 25% вартості будівель в певних регіонах. У Франції в перший рік експлуатації обладнання, що використовується в НДДКР, а також призначеного для очищення від забруднення води і повітря, списується на витрати 50% його вартості. Ставка амортизаційних відрахувань на обладнання для охорони навколишнього середовища в Німеччині в рік придбання становить 60%, а в наступні 4 роки – 10%.

У найбільш завершеному вигляді система прискореної амортизації застосовується в США. Списанню підлягає весь обсяг основного капіталу без вирахування ліквідаційної вартості. Прискореній амортизації підлягає тільки активна частина

основного капіталу, розбита на 6 класів по встановлених термінах служби з використанням різних методів списання. Виробничі будівлі і споруди мають встановлений термін служби 31,5 року і можуть бути амортизовані тільки за методом прямолінійного списання.

Система прискореної амортизації дозволяє компаніям у перші роки експлуатації нової техніки при рівних умовах збільшувати свої фінансові ресурси. За останні десятиліття виявилася тенденція зростання частки амортизації в загальному обсязі капіталовкладень в економіці розвинених країн. Так, наприклад, в США вона зростає в середньому приблизно з 50-58% до 70-75% за останні 5-20 років, в Німеччині – з 30-37% до 55-60%, в Японії – з 32-35% до 45-50%. Досвід застосування систем прискореної амортизації в промислово розвинених країнах показує, що ціни на нові інвестиційні товари практично не зростають.

Висновки. Україна продовжує демонструвати спадну динаміку основних макроекономічних показників і нестабільність розвитку. Серед чинників дестабілізації фінансово-інвестиційної системи виокремлено застарілу технічну базу виробництва, яка вимагає термінового оновлення. За відсутності достатньої кількості фінансових ресурсів з держбюджету, місцевих бюджетів за несприятливої тарифної політики уряду, коштів іноземних інвесторів підвищується роль і значення амортизаційних відрахувань як джерела власних ресурсів підприємств. Нарахована амортизація у 2011-2018 роках значно перевищувала капітальні інвестиції. Відсутність контролю за освоєнням підприємствами капітальних інвестицій у промисловість за рахунок сум амортизації сприяла низькій питомій вазі капітальних інвестицій, профінансованих за рахунок амортизаційних відрахувань, що підтверджує відсутність інвестиційних ознак у грошових амортизаційних потоках підприємств.

Структура капітальних інвестицій за видами активів залишається з 2000 р. майже незмінною (будівництво, машини, обладнання, транспорт), тобто відбувається звужене відновлення виробництва на старій технічній основі.

Четверта промислова революція обумовлює інвестиції в інтелектуальний капітал (нематеріальні активи), обсяги яких залишаються малими.

Доцільно застосування зарубіжного досвіду розвинених країн у фінансуванні процесів технічного оновлення виробництва через використання знижок з податку на прибуток, створення фондів спецпризначення для фінансування інвестиційних програм, податковий інвестиційний кредит, систему прискореної амортизації. Зростання частки амортизації у валових капіталовкладеннях свідчить про підвищення ролі відшкодування вибуття у відтворенні основного капіталу, що дуже важливо для технічного оновлення виробництва, інтенсифікації інвестиційного процесу, оскільки фактично знижує стимули до розширення нового будівництва, а тим більше – до зростання обсягів незавершеного будівництва.

Перехід на фінансову концепцію амортизації і спрямування її на формування фінансового резерву для потреб відтворення основних засобів потребує законодавчих змін у бухгалтерських і податкових нормативних документах.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Макмиллан Ч. Японская промышленная система. – М.: Прогресс, 1988. – 400с.
2. Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
3. World Bank. Foreign direct investment, net inflows (% of GDP). URL: <https://data.worldbank.org/indicator/bx.klt.dinv.wd.gd.zs>

4. Кафка С.М. Зміст і призначення амортизації основних засобів: зб. наук. праць // Економічний аналіз. – 2017. – Т.27. - №1. – С.270-279.
5. Лазебник Л.Л. Оновлення основних засобів в Україні: проблеми їх амортизації та використання // Економіка України. – 2018. - №8. – С.62-72.
6. Могилова М.М. Оптимізація методів та норм амортизації основних засобів сільського господарства: зб. наук. праць // Економічний аналіз. – 2015. – Т.19. - №3. – С.55-62.
7. Островецький В.І. Амортизаційна політика України в системі інструментів податкового стимулювання інвестиційно-інноваційної активності // Економічний вісник Донбасу. – 2017. - №2. – С.121-131.
8. Швець Н.В. Амортизаційна політика підприємства: проблемні питання // Вісник Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля. – 2016. - №6. – С.199-202.

DOI 10.31558/2307-2318.2019.3.3

УДК 338: 657.1

Гевлич І.Г., к.т.н., доцент, доцент кафедри бізнес-статистики і економічної кібернетики, Донецький національний університет імені Василя Стуса

Бабій А.В., магістрант, Донецький національний університет імені Василя Стуса

ЕКОНОМІЧНИЙ ЗМІСТ ЗАБОРГОВАНІСТІ ПЕРЕД ПОСТАЧАЛЬНИКАМИ ТА ПІДРЯДНИКАМИ В РАМКАХ ПРИЙНЯТТЯ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ

Кредиторська заборгованість, зокрема, заборгованість перед постачальниками та підрядниками є вагомою складовою позикового капіталу як джерела фінансування будь-якого підприємства. Ефективне управління нею передбачає оптимізацію розміру і структури, що неможливо без усвідомлення менеджерами-практиками сутності дефініції. З урахуванням впливу кредиторської заборгованості на фінансові показники суб'єкта господарювання та його діловий імідж у цілому, дослідження її сутності є актуальним. Дотепер невирішеним залишається питання єдності трактування кредиторської заборгованості у наукових дискусіях та облікових регламентах, що негативно позначається на ефективності менеджменту на мікрорівні. Метою статті є дослідження економічного змісту кредиторської заборгованості у роботах вітчизняних вчених і нормативних регламентах з точки зору визначення її впливу на ефективність управління. В роботі наданий критичний аналіз праць вітчизняних науковців щодо досліджень кредиторської заборгованості та здійснено порівняльний аналіз національних і міжнародних регламентів щодо її обліку. За результатами дослідження ідентифікована проблема відсутності єдиного трактування поняття кредиторської заборгованості у вітчизняних облікових регламентах як фактор, що утруднює ефективне управління розрахунками із постачальниками та підрядниками. Також виявлені такі проблемні моменти управління кредиторською заборгованістю: відсутність окремого нормативно-правового акту регулювання обліку кредиторської заборгованості в Україні, розбіжності у трактуванні термінів, визнанні, класифікації, оцінці заборгованості у вітчизняних та міжнародних облікових стандартах. Для вирішення ідентифікованих проблем запропоновано застосування міжнародних стандартів в якості обов'язкових для всіх суб'єктів господарювання в Україні. Напрямом подальших досліджень визначено пошук шляхів вдосконалення процесу управління кредиторською заборгованістю.

Ключові слова: кредиторська заборгованість, зобов'язання, управлінські рішення, економічний зміст, постачальники та підрядники.

Гевлич И.Г., Бабий А.В.

ЭКОНОМИЧЕСКОЕ СОДЕРЖАНИЕ ЗАДОЛЖЕННОСТИ ПЕРЕД ПОСТАВЩИКАМИ И ПОДРЯДЧИКАМИ В РАМКАХ ПРИНЯТИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ

Кредиторская задолженность, в частности, задолженность перед поставщиками и подрядчиками является весомой составляющей заемного капитала как источника финансирования любого предприятия. Эффективное управление нею предусматривает оптимизацию размера и структуры, что невозможно без осознания менеджерами-практиками сущности дефиниции. С учетом влияния кредиторской задолженности на финансовые показатели предприятия и его деловой имидж в целом, исследование ее сущности является актуальным. До сих пор нерешенным остается вопрос единства

трактовки кредиторської задолженности в научних дискусіях і учетних регламентах, що отрицательно сказывается на ефективності менеджмента на мікроуровні. Целью статті являється дослідження економічного змісту кредиторської задолженности в роботах вітчизняних учених і нормативних регламентах з точки зору визначення її впливу на ефективність управління. В роботі представлений критичний аналіз робіт вітчизняних учених відносно досліджень кредиторської задолженности і здійснений порівняльний аналіз національних і міжнародних регламентів по її учету. По результатам дослідження ідентифікована проблема відсутності єдиної трактовки поняття кредиторської задолженности в вітчизняних учетних регламентах як фактор, що ускладнює ефективне управління розрахунками з поставщиками і підрядчиками. Також виявлені наступні проблемні моменти управління кредиторської задолженностью: відсутність окремого нормативно-правового акту регулювання учета кредиторської задолженности в Україні, відмінності в трактовці термінів, визнанні, класифікації, оцінці задолженности в вітчизняних і міжнародних учетних стандартах. Для рішення ідентифікованих проблем запропоновано застосування міжнародних стандартів як обов'язкових для всіх суб'єктів господарювання в Україні. Направленням наступних досліджень визначено пошук шляхів удосконалення процесу управління кредиторської задолженностью.

Ключевые слова: кредиторська задолженність, зобов'язання, управлінські рішення, економічний зміст, поставщики і підрядчики.

Hevlych I.G., Babii A.V.

ECONOMIC CONTENT OF DEBT TO SUPPLIERS AND CONTRACTORS IN THE FRAMEWORK OF MANAGEMENT DECISION-MAKING

Accounts payable, in particular, payables to suppliers and contractors are a significant component of debt capital as a source of financing for any business. Effective management of it involves optimization of size and structure, which is impossible without awareness of the definition of the essence by managers. Given the impact of payables on the financial performance of the entity and its business image as a whole, the study of its nature is relevant. The question of the unity of the treatment of accounts payable in scientific discussions and accounting regulations remains unanswered so far, which negatively affects the effectiveness of micro-level management. The purpose of the article is to study the economic content of accounts payable in the work of domestic scientists and regulations in terms of determining its impact on management efficiency. The paper provides a critical analysis of the works of domestic scientists in the field of accounts payable research and provides a comparative analysis of national and international regulations on its accounting. According to the results of the research, the problem of lack of uniform interpretation of the concept of accounts payable in domestic accounting regulations was identified as a factor that impedes effective management of settlements with suppliers and contractors. Also identified are the following problematic aspects of debt management: the lack of a separate legal act regulating the accounting of accounts payable in Ukraine, differences in the interpretation of terms, recognition, classification, assessment of debt in domestic and international accounting standards. To address the identified issues, it is proposed to apply international standards as binding on all entities in Ukraine. The direction of further research is the search for ways to improve the process of debt management.

Keywords: accounts payable, liabilities, management decisions, economic content, suppliers and contractors.

Постановка проблеми. Суб'єкти господарювання для забезпечення безперервності діяльності використовують різноманітні джерела фінансування, вагому частину яких складає позиковий капітал, зокрема кредиторська заборгованість, а саме, заборгованість перед постачальниками та підрядниками. Вона виступає джерелом більш дешевого порівняно із банківським кредитуванням короткострокового фінансування підприємств, що мотивує значне залучення цієї заборгованості будь-яким підприємством. З іншого боку, велика питома вага кредиторської заборгованості в структурі пасивів підприємства погіршує показники його ліквідності і платоспроможності, а несвоєчасне погашення заборгованості спричиняє сплату штрафних санкцій та псує імідж суб'єкта господарювання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням теоретичних засад обліку кредиторської заборгованості за розрахунками з постачальниками і підрядниками займалися такі вітчизняні вчені, як В.В. Дублей, М.М. Гуменюк, О.Б. Чорненька, М.П. Хохлов, О.С. Корнієнко, О.Є. Майборода, І.П. Косарева, І.О. Корабейнікова, О.Ф. Томчук та інші [1-6]. Незважаючи на те, що кількість наукових досліджень з даної тематики є значною, на сьогодні невирішеним залишається питання єдності трактування поняття кредиторської заборгованості, що негативно позначається на прийнятті ефективних управлінських рішень.

Мета статті полягає у вивченні економічного змісту кредиторської заборгованості у працях вітчизняних вчених і нормативних регламентах з точки зору дослідження її впливу на ефективність управління.

Виклад основного матеріалу. Модель управління кредиторською заборгованістю містить такі складові елементи, як:

- 1) статичний та динамічний аналіз формування та погашення кредиторської заборгованості суб'єкта господарювання та її впливу на величину його грошових потоків;
- 2) обґрунтування доцільності отримання відстрочки оплати рахунків постачальників, а також оптимального терміну такої відстрочки;
- 3) попередження формування простроченої кредиторської заборгованості та забезпечення пролонгації кредиторської заборгованості тощо [1].

В цілому ефективне управління кредиторською заборгованістю передбачає оптимізацію її розміру і структури, що неможливо без усвідомлення менеджерами сутності дефініцій, які використовуються в обліку розрахунків із постачальниками та підрядниками.

Більшість науковців по-різному визначають поняття самої кредиторської заборгованості. Так, А. Б. Борисов визначає кредиторську заборгованість як грошові кошти, що тимчасово підпорядковані підприємству та підлягають поверненню юридичній або фізичній особі, у яких вони позичені або несплачені. На думку Ф.Ф. Бутинця та Л.Л. Горецької кредиторська заборгованість – це форма розрахунку за товари та послуги, придбані під час регулярно повторюваних операцій підприємства та використовувані для переробки (як сировина) або для подальшого перепродажу. С.Ф. Голов та В.М. Костюченко зазначають, що це суми, які нараховуються постачальникам за купівлю у них товарів або послуг в кредит. Г.О. Партин та А.Г. Загородній наголошують, що кредиторська заборгованість – це заборгованість підприємства іншим юридичним і фізичним особам, що виникла в результаті здійснених раніше дій (подій), оцінена в гривнях, щодо якої в підприємства існують зобов'язання її погашення в певний строк. О. В. Лишиленко визначає кредиторську заборгованість як заборгованість підприємства перед іншими суб'єктами

підприємницької діяльності (постачальниками, підрядниками, покупцями) за поставлені від них засоби і предмети праці, виконані роботи або отриману передоплату. Н.М. Ткаченко стверджує, що це тимчасово залучені суб'єктом у власне користування грошові кошти, які підлягають поверненню юридичній або фізичній особі. О.В. Олійник, М.М. Шигун, С.М. Шулепова зазначають що зобов'язання – це борги (заборгованість) підприємства, які виникають внаслідок придбання товарів і послуг у кредит, або кредити, які підприємство отримує для свого фінансування. Схоже визначення надають В.Ф. Палій та В.В. Палій, які під зобов'язаннями розуміють позиковий капітал, що необхідно повернути кредиторам у встановлені терміни, як правило, з відсотками, обумовленими договорами за його використання. В.В. Дублей та М.М. Гуменюк досліджуючи різні підходи до трактування даних понять, дійшли висновку, що зобов'язання – це правовідносини між сторонами, що мають документальне підтвердження та за яких одна сторона зобов'язується вчинити певну дію або утриматися від такої на користь іншого суб'єкта, а інший суб'єкт має право вимагати від боржника виконання його обов'язку [2]. О.Б. Чорненька пропонує кредиторську заборгованість визначати як результат правовідносин суб'єкта господарювання, який є наслідком вчинення певної дії одного суб'єкта до іншого суб'єкта господарювання, фізичної особи, держави, позабюджетного фонду щодо передачі товарно-матеріальних цінностей, грошових коштів чи інших активів, надання послуг, виконання робіт, або дії законодавчо-нормативних документів (виникнення заборгованості з податків чи інших обов'язкових платежів перед бюджетом та позабюджетними цільовими фондами) та надає кредитору право вимоги [3]. М.П. Хохлов та О.С. Корнієнко вважають що кредиторська заборгованість – це позичені підприємством в інших юридичних і фізичних осіб грошові кошти, оцінені в гривнях, щодо яких у підприємства існують зобов'язання погашення у певний строк [4]. О.Є. Майборода, І.П. Косарева, І.О. Корабейнікова надали таке визначення кредиторської заборгованості: це правові відносини між сторонами, які мають документальне підтвердження щодо тимчасового залучення підприємством у власне користування грошових коштів, які не належать підприємству, або це різновид комерційного кредиту, форма розрахунку за товари і послуги, які придбаються [5]. Із тим, що кредиторська заборгованість є різновидом комерційного кредиту, погоджується і О.Ф. Томчук, додаючи, що така заборгованість виступає важливим фактором стабілізації фінансового стану підприємства [6].

Дослідження вітчизняної нормативної бази дало змогу виявити, що в Україні відсутній окремий регламент для регулювання суто кредиторської заборгованості, але використовується близьке за змістом поняття зобов'язань. Так, у Законі України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» [7] та НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» [8] зобов'язання розглядається як заборгованість підприємства, яка виникла внаслідок минулих подій і погашення якої в майбутньому, як очікується, призведе до зменшення ресурсів підприємства, що втілюють у собі економічні вигоди. Поняття зобов'язань розглядається також і в Цивільному кодексі України [9]: у ст. 509 зазначено що зобов'язанням є правовідношення, в якому одна сторона (боржник) зобов'язана вчинити на користь другої сторони (кредитора) певну дію (передати майно, виконати роботу, надати послугу, сплатити гроші тощо) або утриматися від певної дії, а кредитор має право вимагати від боржника виконання його обов'язку.

Таким чином, можна бачити, що дана дефініція має різне тлумачення з правової та облікової точок зору: якщо в цивільному праві наголос робиться на суб'єктах

розрахунків (боржник і кредитор), то в облікових регламентах цей пріоритет утрачається. Визначення понять «кредиторська заборгованість» та «зобов'язання» у роботах вітчизняних дослідників та нормативних актах узагальнено в табл. 1.

Таблиця 1

Визначення дефініцій заборгованості у наукових дослідженнях та вітчизняних регламентах

Термін	Визначення	Джерело
1	2	3
Кредиторська заборгованість	грошові кошти, які тимчасово підпорядковані підприємству, фірмі, які підлягають поверненню юридичній або фізичній особі, у яких вони позичені і яким вони несплачені	А.Б. Борисов
Кредиторська заборгованість	форма розрахунку за товари та послуги, придбані під час регулярно повторюваних операцій підприємства та використовувані для переробки (як сировина) або для подальшого перепродажу	Ф.Ф. Бутинець, Л.Л. Горецька
Кредиторська заборгованість	суми, які нараховуються постачальникам за купівлю у них товарів або послуг в кредит	С.Ф. Голов, В.М. Костюченко
Кредиторська заборгованість	заборгованість підприємства іншим юридичним і фізичним особам, що виникла в результаті здійснених раніше дій (подій), оцінена в гривнях і щодо якої в підприємства існують зобов'язання її погашення в певний строк	Г.О. Партин, А.Г. Загородній
Кредиторська заборгованість	заборгованість підприємства перед іншими суб'єктами підприємницької діяльності (постачальниками, підрядниками, покупцями) за поставлені від них засоби і предмети праці, виконані роботи або отриману передоплату	О.В. Лишиленко
Кредиторська заборгованість	тимчасово залучені суб'єктом у власне користування грошові кошти, які підлягають поверненню юридичній або фізичній особі	Н.М. Ткаченко
Кредиторська заборгованість	результат правовідносин суб'єкта господарювання, який є наслідком вчинення певної дії одного суб'єкта до іншого суб'єкта господарювання, фізичної особи, держави, позабюджетного фонду щодо передачі ТМЦ, грошових коштів чи інших активів, надання послуг, виконання робіт, або дії законодавчо-нормативних документів (виникнення заборгованості з податків чи інших обов'язкових платежів перед бюджетом та позабюджетними цільовими фондами) та надає кредитору право вимоги	О.Б. Чорненька
Кредиторська заборгованість	позичені підприємством в інших юридичних і фізичних осіб грошові кошти, оцінені в гривнях, щодо яких у підприємства існують зобов'язання погашення у певний строк	М.П. Хохлов, О.С. Корнієнко
Кредиторська заборгованість	правові відносини між сторонами, які мають документальне підтвердження щодо тимчасового залучення підприємством у власне користування грошових коштів, які не належать підприємству, або це різновид комерційного кредиту, форма розрахунку за товари і послуги, які придбаються	О.С. Майборода, І.П. Косарева, І.О. Корабейнікова
Кредиторська заборгованість	різновид комерційного кредиту, який виступає важливим фактором стабілізації фінансового стану підприємства	О.Ф. Томчук
Зобов'язання	борги (заборгованість) підприємства, які виникають внаслідок придбання товарів і послуг у кредит, або кредити, які підприємство отримує для свого фінансування	О.В. Олійник, М.М. Шигун, С.М. Шулепова
Зобов'язання	позиковий капітал, який необхідно повернути кредиторам у встановлені терміни, як правило, з відсотками, які обумовлені договорами за його використання	В.Ф. Палій, В.В. Палій
Зобов'язання	правовідносини між сторонами, які мають документальне підтвердження та за яких одна сторона зобов'язується вчинити певну дію або утриматися від такої на користь іншого суб'єкта, а інший суб'єкт має право вимагати від боржника виконання його обов'язку.	В.В. Дублей, М.М. Гуменюк

Продовження табл. 1

1	2	3
Зобов'язання	правовідносини між сторонами, які мають документальне підтвердження та за яких одна сторона зобов'язується вчинити певну дію або утриматися від такої на користь іншого суб'єкта, а інший суб'єкт має право вимагати від боржника виконання його обов'язку.	В.В. Дублей, М.М. Гуменюк
Зобов'язання	заборгованість підприємства, яка виникла внаслідок минулих подій і погашення якої в майбутньому, як очікується, призведе до зменшення ресурсів підприємства, що втілюють у собі економічні вигоди	ЗУ «Про бух. облік та фін. звітність в Україні», НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фін. звітності»
Зобов'язання	правовідношення, в якому одна сторона (боржник) зобов'язана вчинити на користь другої сторони (кредитора) певну дію (передати майно, виконати роботу, надати послугу, сплатити гроші тощо) або утриматися від певної дії, а кредитор має право вимагати від боржника виконання його обов'язку	Цивільний кодекс України

Узагальнено авторами за результатами [2-9]

Методика ведення бухгалтерського обліку зобов'язань в Україні визначається П(С)БО 11 «Зобов'язання» [10], а в міжнародній практиці – МСБО 37 «Забезпечення, умовні зобов'язання та умовні активи», МСБО 1 «Подання фінансових звітів», МСБО 10 «Події після звітного періоду», МСБО 12 «Податки на прибуток», МСБО 17 «Оренда», МСБО 19 «Виплати працівникам», МСБО 32 «Фінансові інструменти: подання» [11]. Результати порівняння змісту національних та міжнародних облікових стандартів щодо зобов'язань викладені у табл. 2.

Таблиця 2

Порівняння змісту національних та міжнародних стандартів з обліку зобов'язань

Ознака порівняння	Результат порівняння	
	П(С)БО 11	МСБО 37
Поняття	теперішня заборгованість суб'єкта господарювання, яка виникає в результаті минулих подій і погашення якої, за очікуванням, спричинить вибуття ресурсів із суб'єкта господарювання, котрі втілюють у собі економічні вигоди	
Визнання	зобов'язання визнається, якщо його оцінка може бути достовірно визначена та існує ймовірність зменшення економічних вигід у майбутньому внаслідок його погашення. Якщо на дату балансу раніше визнане зобов'язання не підлягає погашенню, то його сума включається до складу доходу звітного періоду	забезпечення слід визнавати, якщо: 1) суб'єкт господарювання має теперішню заборгованість (юридичну чи конструктивну) внаслідок минулої події; 2) ймовірно, що вибуття ресурсів, які втілюють у собі економічні вигоди, буде необхідним для погашення заборгованості; 3) можна достовірно оцінити суму заборгованості
Оцінка	1) довгострокові зобов'язання, на які нараховуються відсотки, відображаються в балансі за їх теперішньою вартістю; 2) поточні зобов'язання відображаються в балансі за сумою погашення; 3) непередбачені зобов'язання відображаються на позабалансових рахунках підприємства за обліковою оцінкою	сума юридичних або конструктивних зобов'язань має бути найкращою оцінкою видатків, необхідних заборгованості на дату балансу
Види	довгострокові, короткострокові і непередбачені	

Узагальнено авторами за результатами [12]

Отже, підсумовуючи результати порівняння, варто відмітити, що поняття зобов'язань як у міжнародних, так і у національних стандартах бухгалтерського обліку повністю збігається. Однак між даними стандартами існують відмінності, зокрема, щодо визнання: в національних стандартах розглядається визнання зобов'язань, а в міжнародних – забезпечень. Причому, згідно із МСБО 37 відображення даних забезпечень в балансі відбувається з поділом на довгострокові та короткострокові, тоді як в Україні забезпечення за часом їх залучення взагалі не розділяють.

Оцінка зобов'язань за П(С)БО та МСБО також не збігається. До того ж, у міжнародних стандартах використовуються поняття, відсутні у національній практиці та відповідних П(С)БО. Останнє стосується виокремлення у міжнародній обліковій практиці юридичного та конструктивного зобов'язання: юридичне зобов'язання виникає внаслідок контракту (його явних чи неявних умов) або законодавства, а конструктивне є наслідком дій суб'єкта господарювання, коли:

- суб'єкт господарювання вказав іншим сторонам, що візьме на себе певну відповідальність згідно з порядком, установленим його минулою практикою, опублікованими політиками чи достатньо конкретною поточною заявою;

- як наслідок, суб'єкт господарювання створив обґрунтоване очікування у інших сторін, що він виконає ці зобов'язання [12].

Це цілком корелюється із результатами досліджень [13], в яких доведено, що у цивільному та господарському праві зобов'язання виникає з договору незалежно від дій щодо його виконання, в обліку ж зобов'язання не відображається до початку виконання договору: першої поставки або платежу (передплати). Крім того, облік «прив'язаний» до певних моментів в діяльності суб'єктів господарювання: наприклад, невиконання умов договору призводить до штрафних санкцій, які породжують нові зобов'язання в бухгалтерському обліку. У національній практиці застосування поняття юридичних зобов'язань призведе до необхідності введення додаткового активного рахунку «Укладені договори».

Щодо класифікації зобов'язань згідно П(С)БО та МСБО, виявлені основні групи: довгострокові, короткострокові і непередбачені. Однак у міжнародній практиці довгострокові і короткострокові зобов'язання відносять до фактичних, тобто таких, що виникають з договорів, контрактів або на основі законодавства та їх вартість можна точно визначити. Непередбачені зобов'язання відносять до умовних – це неіснуючі, але потенційні зобов'язання, бо залежать від майбутніх подій, які можуть виникнути в результаті минулої події [12].

П(С)БО 11 зазначає, що непередбачене зобов'язання - це:

- зобов'язання, що може виникнути внаслідок минулих подій та існування якого буде підтверджено лише тоді, коли відбудеться або не відбудеться одна чи більше невизначених майбутніх подій, над якими підприємство не має повного контролю;

- теперішнє зобов'язання, що виникає внаслідок минулих подій, але не визнається, оскільки малоймовірно, що для врегулювання зобов'язання потрібно буде використати ресурси, які втілюють у собі економічні вигоди, або оскільки суму зобов'язання не можна достовірно визначити.

Інформація про непередбачені зобов'язання повинна розкриватися у примітках до фінансової звітності як стислий опис зобов'язання та його сума; невизначеність щодо суми або строку погашення; сума очікуваного погашення зобов'язання іншою стороною [10].

Однак, існують деякі практичні проблеми застосування даного стандарту, зокрема, що стосується оцінки непередбачених зобов'язань: з одного боку, їх сума

(вартість) визначається за обліковою оцінкою, а з іншого, – її не можна достовірно визначити. Крім того, щоб оцінити суму або строк погашення, підприємству необхідно докласти додаткових зусиль, спрямованих на аналіз джерел виникнення таких зобов'язань та визначення ризиків їх впливу на фінансовий стан підприємства. Така ж сама ситуація спостерігається і щодо оцінки забезпечень – зобов'язань з невизначеними сумою або часом погашення на дату балансу: забезпечення використовується для відшкодування лише тих витрат, для покриття яких вони були створені, а їх оцінка не є достовірною та може бути визначена лише на основі попередніх розрахунків.

Така неузгодженість нормативно-правових актів в частині оцінки непередбачених зобов'язань та забезпечень негативно впливає на прийняття ефективних управлінських рішень. Для вирішення ідентифікованої проблеми пропонується введення міжнародних стандартів в якості обов'язкових не тільки для суб'єктів господарювання, що мають суспільну значущість, а й для усіх юридичних осіб. Застосування міжнародних регламентів підвищить інвестиційну привабливість підприємства та допоможе зосередженню уваги менеджменту не на узгодженні дефініцій, а на прийнятті ефективних управлінських рішень.

Висновки. За результатами дослідження констатовано, що відсутність єдиного трактування поняття «кредиторська заборгованість», зокрема, у вітчизняних облікових регламентах, є фактором, що утруднює ефективне управління розрахунками із постачальниками та підрядниками. Для вирішення цієї проблеми пропонується введення міжнародних стандартів в якості обов'язкових для всіх вітчизняних суб'єктів господарювання.

Напрямом подальших досліджень виступить пошук шляхів вдосконалення процесу управління кредиторською заборгованістю.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Гончарук Р.П. Сутність та класифікація кредиторської заборгованості: колізії наукових підходів. / Р.П. Гончарук // Вісник Житомирського державного технологічного університету. Серія: Економічні науки. – 2015. – №. 1(59), Ч. 1. – С. 48-51.
2. Дублей В.В. Необхідність управління дебіторською та кредиторською заборгованостями в сучасних умовах. / В.В. Дублей, М.М. Гуменюк // Журнал Науковий огляд. – 2016. - № 11 (32). – С. 1-9.
3. Чорненька О. Б. Аналіз наукових підходів щодо сутності кредиторської заборгованості та її класифікації. / О. Б. Чорненька // Вісник економічні науки. – 2017. – №20. – С. 207 – 212.
4. Хохлов М.П. Управління дебіторською та кредиторською заборгованістю підприємства / М.П. Хохлов, О.С. Корнієнко // Економіка і суспільство. – 2017. – №10. – С.402-407.
5. Майборода О.Є. Характеристика сутності та поняття дебіторської і кредиторської заборгованості. / О.Є. Майборода, І.П. Косарева, І.О.Корабейнікова // Економіка і суспільство. – 2018. – №15. – С. 396-402.
6. Томчук Е.Ф. Аналітичне забезпечення управління кредиторською заборгованістю підприємства. / Е.Ф. Томчук // Науковий вісник Львівського національного університету ветеринарної медицини та біотехнологій імені С.З. Гжицького. – 2016. – № 2 (69). – С. 160-164.

7. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність: Закон України № 996-XIV від 16.07.1999 р. за станом на 16.09.2019. [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/996-14>.
8. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності»: наказ Міністерства фінансів України № 73 від 07.02.2013 р. за станом на 16.09.2019. [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13>.
9. Цивільний Кодекс України № 435-IV від 16.01.2003 р. за станом на 16.09.2019. [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/435-15>.
10. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 11 «Зобов'язання»: наказ Міністерства фінансів України № 20 від 31.01.2000 р. за станом на 16.09.2019. [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0085-00>.
11. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку (IASB) 37 «Забезпечення, непередбачені зобов'язання та непередбачені активи». [Електронний ресурс] / Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/929_051.
12. Хомик П. М. Порівняльний аспект обліку заборгованості підприємства за П(с)БО та МСФЗ (IAS). / П. М. Хомик, М. А. Кулик // Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу. – 2012. – № 3 (24). – С. 503-510.
13. Гевлич Л.Л. Особливості підходів до визначення сутності поняття «поточні зобов'язання» та їх класифікації. / Л.Л. Гевлич, Л.І. Катранжи // Фінанси, облік, банки. – 2017. - №1 (22). – С. 70-78.

DOI 10.31558/2307-2318.2019.3.4

УДК 336.64

Житар М.О., кандидат економічних наук, заступник директора навчально-наукового інституту фінансів, банківської справи Університету державної фіскальної служби України

Сосновська О.О., кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри фінансів та економіки Київського університету імені Бориса Грінченка

ВПЛИВ ФІНАНСОВОЇ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ НА ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВОЇ АРХІТЕКТУРИ

В статті досліджено вплив фінансової глобалізації на формування фінансової архітектури. Розглянуто сутність поняття «фінансова глобалізація», та визначено, що найбільш оптимальним є визначення фінансової глобалізації як вільного та ефективного руху капіталів між країнами та регіонами, функціонування глобального ринку, формування системи наднаціонального регулювання міжнародних фінансів, реалізація глобальних фінансових стратегій ТНК та транснаціональних банків. Розглянути позитивні моменти, які впливають на формування фінансової архітектури, такі як зростання обсягу зовнішньої торгівлі та ринків збуту продукції; доступ до ресурсів інших країн (залучення інвестицій); зростання конкуренції; використання переваг міжнародного поділу праці; долучення до новітніх технологій та негативні: асиметричність її результатів для різних груп країн; поглиблення рівня залежності країн, що в умовах нестабільності світової фінансової системи загрожує кожному суб'єкту економічних відносин; збільшення частки спекулятивних операцій при збільшенні масштабів транскордонного руху капіталу; зменшення податкових надходжень та рівня керованості фінансового сектору, з'являються можливості для уникнення сплати податків; банкрутство не конкурентоздатних виробництв.

Ключові слова: фінансова глобалізація, фінансова архітектура, конкуренція, фінансова система, фінансова криза.

Житарь М.О., Сосновская О.А.

ВЛИЯНИЕ ФИНАНСОВОЙ ГЛОБАЛИЗАЦИИ НА ФОРМИРОВАНИЕ ФИНАНСОВОЙ АРХИТЕКТУРЫ

В статье исследовано влияние финансовой глобализации на формирование финансовой архитектуры. Рассмотрены сущность понятия «финансовая глобализация», и определено, что наиболее оптимальным является определение финансовой глобализации как свободного и эффективного движения капиталов между странами и регионами, функционирования глобального рынка, формирования системы наднационального регулирования международных финансов, реализация глобальных финансовых стратегий ТНК и транснациональных банков. Рассмотрены положительные моменты, которые влияют на формирование финансовой архитектуры, такие как рост объема внешней торговли и рынков сбыта продукции; доступ к ресурсам других стран (привлечение инвестиций); рост конкуренции; использования преимуществ международного разделения труда; добавления к новейшим технологиям и отрицательные: асимметричность ее результатов для различных групп стран; углубление уровня зависимости стран в условиях нестабильности мировой финансовой системы угрожает каждому субъекту экономических отношений; увеличение доли спекулятивных операций при увеличении масштабов трансграничного движения капитала; уменьшение налоговых поступлений и уровня управляемости финансового сектора, появляются возможности для уклонения от уплаты налогов; банкротство не

конкурентоспособных производств.

Ключевые слова: финансовая глобализация, финансовая архитектура, конкуренция, финансовая система, финансовый кризис.

Zhytar M.O., Sosnovska O.A.

INFLUENCE OF FINANCIAL GLOBALIZATION ON THE FORMATION OF FINANCIAL ARCHITECTURE

The article studies the influence of financial globalization on the formation of financial architecture. The essence of the concept of “financial globalization” is examined, and it is determined that the most optimal is the definition of financial globalization as a free and efficient movement of capital between countries and regions, the functioning of the global market, the formation of a system of supranational regulation of international finance, the implementation of global financial strategies of multinational corporations and transnational banks. The positive aspects that affect the formation of the financial architecture, such as the growth in foreign trade and product sales markets, are examined; access to resources of other countries (attraction of investments); increased competition; taking advantage of the international division of labor; additions to the latest technologies and negative: asymmetry of its results for different groups of countries; deepening the level of dependence of countries in conditions of instability of the global financial system threatens each subject of economic relations; an increase in the share of speculative operations while increasing the scale of cross-border capital flows; reduction of tax revenues and the level of controllability of the financial sector, there are opportunities for tax evasion; bankruptcy of non-competitive industries.

Keywords: financial globalization, financial architecture, competition, financial system, financial crisis.

Постановка проблеми. В сучасному інформаційно-технологічному суспільстві відбувається постійне поглиблення взаємозв'язків та взаємозалежностей між різними суб'єктами економічної діяльності. В абсолютній більшості сфер кордони між країнами та регіонами згладжуються чи розмиваються, тому контролювати ці процеси з кожним роком стає все складніше і складніше. Фактично, на сьогодні глобалізація охопила кожний етап нашої життєдіяльності. Якщо говорити про економічну сферу, то традиційно саме фінансовий сектор є найсприйнятливішим до тенденцій глобалізації. Отож, дослідження фінансової глобалізації потребує значної уваги вчених, які, до слова, не оминають цієї теми, ведучи фундаментальні дискусії щодо різних аспектів та проявів зазначеного процесу. Одним з основоположних питань у дослідженні цього явища є виявлення впливу фінансової глобалізації безпосередньо на самі фінансові інституції, інститути та зв'язки між ними, себто на фінансову архітектуру в цілому.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Сутність фінансової архітектури в сучасній економічній теорії, динаміку змін та рівні її ієрархії, методичні підходи до моделювання її властивостей, а також вплив фінансової глобалізації на її формування досліджували багато зарубіжних вчених, серед яких можна виділити: М. Барклі, Р. Брейлі, С. Брігхема, Г. Демсеца, Т.Долгоп'ятову, Р. Ентова, І. Івашківську, Р.Капелюшнікова, М. Кокорєву, Б. Коласа, Р. Ла Порта, Ф. Лопеса де Силанеса, С. Маерса, К. Сміта, А. Степанову, Д. Фінерті, Дж. Ван Хорна, А. Шляйфера та інших. Серед вітчизняних науковців слід відзначити праці: Н.Бичкової, М. Білик, І. Бланка, А.Гриценко, С.Гриценко, О.Дороніної, І.Зятковського, І.Калінської, М. Кужелева, О.Лактіонової, В.Мельника, С.Онишко, А.Поддєрьогіна,

О.Терещенка, В. Федосова, Л.Федулової, С. Юрія, Л. Шаульської та інших.

Метою статті є дослідження впливу фінансової глобалізації на формування фінансової архітектури.

Виклад основного матеріалу. Вважається, що вперше термін «глобалізація» було використано американським соціологом Дж. Макліном у 1981 р. Однак, як це часто бувало в епоху міждисциплінарних досліджень, поняття наповнювалось вже відомим для нас змістом, отримуючи спочатку певні обриси, а далі і конотації, вже зовсім іншими авторами та дисциплінами. Так, двома роками пізніше у 1983 р. [1] поглибив розуміння цього явища професор Гарвардської школи бізнесу Т. Левітт. Він назвав глобалізацією процес злиття ринків окремих продуктів, які виробляються великими багатонаціональними корпораціями. Надалі використання зазначеного поняття стає вельми поширеним. Як наслідок, виникає безліч витлумачень цього явища. Одні пов'язують глобалізацію з безпосереднім розвитком транснаціональних корпорацій та поглибленням їх впливу, інші трактують її як обмін товарами, послугами, капіталом та робочою силою, що виходить за межі державних кордонів, треті враховують більш глибокі інституційні зміни. На наше переконання, буде доцільним навести декілька визначень, які ясно характеризують окреслені вище позиції, оскільки чітке розуміння загального поняття глобалізації, надасть нам можливість перейти до більш ґрунтовного розгляду фінансової глобалізації.

Відповідно до інтерпретації Базилевич В.Д. та Базилевич К.С.: «Глобалізація – всеохоплюючий процес трансформації світового співтовариства у відкриту цілісну систему інформаційно-технологічних, фінансово-економічних, суспільно-політичних, соціально-культурних взаємозв'язків та взаємозалежностей» [2].

Інший український вчений Дзюблюк О. В. трактує глобалізацію дещо інакше, а саме як «процес всесвітньої економічної, політичної та культурної уніфікації, основним наслідком якого є міжнародний поділ праці, міграція в масштабах усієї планети капіталу, людських та виробничих ресурсів, стандартизація законодавства, економічних та технічних процесів, а також зближення культур різних країни» [3].

Мочерний С.В. пов'язує глобалізацію з «процесом діалектичної взаємодії національних і глобальних суспільних процесів, за якого відбувається поступове обмеження національних особливостей суспільних відносин (і відповідних якостей людини) та їх поступове підпорядкування системі глобальних відносин, а також законів і закономірностей такої взаємодії, цілісність якої забезпечується національними структурами» [4].

На нашу думку, друге визначення є більш широким та конкретизованим, що загалом дозволяє глибше осягнути саму сутність процесу глобалізації. Саме з цієї причини воно більш прийнятне для потреб нашого подальшого дослідження.

В колах вчених, які досліджують процес глобалізації, загально визнаним вважається факт, що найбільш динамічним елементом глобалізації є фінансова глобалізація. Фактично, всі процеси, які супроводжують переміщення фінансового капіталу є фінансовою глобалізацією. Виникнення поняття фінансова глобалізація пов'язують з перетворенням грошей на товар, фактично відділенням фінансового ринку від ринку товарів та послуг. А це призводить до того, що фінансові ринки починають визначати рівень розвитку країн світу.

В економічній науці співіснує досить багато інтерпретацій зазначеного явища (табл. 1). Найбільш прийнятним, на наш погляд, є використання визначення Стукало Н. В., згідно з яким фінансова глобалізація – це вільний та ефективний рух капіталів між країнами та регіонами, функціонування глобального ринку, формування системи

наднаціонального регулювання міжнародних фінансів, реалізація глобальних фінансових стратегій ТНК та транснаціональних банків.

Таблиця 1

Сутність поняття фінансової глобалізації

Автор	Визначення
Сергію Шмуклер [5]	Фінансова глобалізація – інтеграція внутрішніх національних фінансових систем у міжнародні фінансові ринки та інститути
Чуб О. О. [6]	Фінансова глобалізація – це процес об'єднання в єдину світову систему всієї сукупності міжнародних фінансових відносин
Ніколаєв О. [7]	Фінансова глобалізація – це процес, який виступає складовою частиною загального процесу глобалізації, спрямований на формування єдиного фінансового ринку
Стукало Н. В. [8]	Фінансова глобалізація – вільний та ефективний рух капіталів між країнами та регіонами, функціонування глобального ринку, формування системи наднаціонального регулювання міжнародних фінансів, реалізація глобальних фінансових стратегій ТНК та транснаціональних банків
Хомініч І. [9]	Фінансова глобалізація - є одним із процесів глобалізації, який розуміють як вільний та ефективний рух капіталів між країнами та регіонами, функціонування глобального ринку, формування системи наднаціонального регулювання міжнародних фінансів, реалізацію глобальних фінансових стратегій ТНК та транснаціональних банків
Міркін Я.М. Міркін В.Я. [8]	Глобалізація фінансових ринків – процес стирання кордонів між національними ринками, інтеграції фінансових інструментів, учасників ринку, органів регулювання, механізмів торгівлі цінними паперами стандартизації правил і т. п.

Джерело: складено автором за результатами дослідження

Процес фінансової глобалізації несе в собі сукупність позитивних та негативних наслідків, які часто є предметом суперечок. Серед позитивних наслідків вказують [10]:

- зростання обсягу зовнішньої торгівлі та ринків збуту продукції, що підвищує темпи економічного зростання країн;
- доступ до ресурсів інших країн (залучення інвестицій);
- зростання конкуренції, що веде до поглиблення міжнародної спеціалізації окремих країн, міжнародних фінансових центрів та транснаціональних фінансових установ на наданні певних фінансових послуг, а це стимулює, у свою чергу, зростання виробництва, зниження вартості ресурсів та послуг не тільки на національному, але і на світовому рівні;

- використання переваг міжнародного поділу праці;

- долучення до новітніх технологій.

Серед недоліків фінансової глобалізації необхідно врахувати враховувати наступні:

- асиметричність її результатів для різних груп країн. Фактично основну частину переваг одержують багаті країни або індивіди. Несправедливий розподіл благ від глобалізації породжує загрозу конфліктів на регіональному, національному та інтернаціональному рівнях;

- поглиблення рівня залежності країн, що в умовах нестабільності світової фінансової системи загрожує кожному суб'єкту економічних відносин;
- збільшення частки спекулятивних операцій при збільшенні масштабів транскордонного руху капіталу;
- зменшення податкових надходжень та рівня керованості фінансового сектору, з'являються можливості для уникнення сплати податків;
- банкрутство не конкурентоздатних виробництв.

Перелічені вище позитивні та негативні наслідки фінансової глобалізації несуть у собі прямий або опосередкований вплив безпосередньо на саму фінансову архітектуру. Покликаючись до того, що основним завданням нашого дослідження є з'ясування, як саме фінансова глобалізація впливає на фінансову архітектуру, передовсім, на цьому етапі постає необхідність конкретизації авторського розуміння поняття фінансової архітектури, як комплексу ієрархічних інституційних організацій, які створюють інститути (правила гри) та здійснюють на їх основі внутрішню і зовнішню взаємодію» [11,12]. Ієрархію фінансової архітектури доцільно розділити на три блоки:

1) Наднаціональні фінансові регулятори – міжнародні фінансові організації (МВФ, Світовий банк, Міжнародна асоціація розвитку, Міжнародний банк реконструкції та розвитку, Міжнародна фінансова корпорація, Європейський банк реконструкції та розвитку, Європейський інвестиційний банк, Велика двадцятка та ін.);

2) Національні фінансові регулятори та органи державного управління фінансової сфери (Національний банк України, Національна комісія з цінних паперів та фондового ринку, Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг, Міністерство фінансів України, Державна казначейська служба, Державна фіскальна служба, Державна служба фінансового моніторингу ринку);

3) Безпосередньо фінансові установи – інституції, що спеціалізуються на фінансових послугах (банки, кредитні спілки, ломбарди, лізингові компанії, довірчі товариства, страхові компанії, установи накопичувального пенсійного забезпечення, інвестиційні фонди і компанії та інші).

Запропонована вище будова є характерною саме для сучасного стану речей. Проте, якщо розглядати її в ретроспективі, близькій чи далекій, вона буде досить різке відрізнятися, причому залежно від того чи іншого періоду розвитку історії.

Основні зміни фінансової архітектури доцільно пов'язати з наслідками фінансової глобалізації. Зараз в нашому розпорядженні не має єдиного, загально визнаного підходу щодо визначення історичної періодизації становлення фінансової глобалізації. В економічних колах виокремлюється декілька концепцій і підходів. Відповідно до концепції широкогранного трактування фінансової глобалізації (торгово-фінансова глобалізація) зародження фінансової глобалізації та її розвиток пов'язується з першими міжнародними економічними відносинами, тобто її першоджерело сягає торгівлі Шумерської та Індійської цивілізацій у 3-му тисячолітті до н.е. В англomовному дослідницькому просторі прихильники цієї концепції розробили новий підхід, згідно з яким створюється дещо інша періодизація. Так, останнім часом, виокремлюють погляди К. В. Келорміса та Л. Ніла, які в своїй ґрунтовній праці «Історія фінансової глобалізації» вважають, що основи сучасних фінансів, особливо в їх нинішньому глобальному прояві, були закладені не в часи розквіту Шумеро-аккадської цивілізації чи Давньої Індії, а лише в римські часи [13]. Вони пояснюють це поширенням фінансових інструментів та механізмів Риму на весь середземноморський світ і на північно-західну Європу у добу поступу Імперії. Друга концепція – це концепція

вузькогранного трактування фінансової глобалізації (валютно-фінансова глобалізація) – починає відлік фінансової глобалізації зі становленням першої міжнародної валютної системи золотомонетного стандарту, що була юридично оформлена 1867 р. на Паризькій конференції [14].

Проте, як нам здається, зародження і розвиток міжнародних економічних відносин насправді є передумовою фінансової глобалізації, а не етапом її розвитку, тож ми схильні прийняти думку теоретиків другої концепції. Адже становлення першої міжнародної валютної системи стало моментом зародження фінансових інститутів на глобальному рівні, а не на рівні національних економік.

Саме в період становлення золотомонетного стандарту відбувається значний розвиток міграційних процесів насамперед з Європи в Америку та Австрію, де були великі площі незаселених територій. Освоєння нових територій вимагало значних капіталовкладень. Згідно з даними наукового звіту Світового банку за 2002 рік, у той період близько 50% усіх фінансових ресурсів Великобританії були вивезені за кордон. Тому, якщо в 1870 році частка іноземного капіталу в цих країнах становила 9%, то до 1914 року вона зросла до 32% [15]. Проте на заваді подальшому розвитку фінансової глобалізації в цей період стала Перша світова війна. Руйнування світової економіки, а також економіки кожної країни, що брала в ній участь, внаслідок Першої світової війни призвело до застосування заходів захисту внутрішнього ринку більшістю країн. Це зумовило значне падіння обсягів міжнародної торгівлі та фінансових операцій, оскільки в горнило війни були втягнуті тогочасні провідні економіки світу. У 30-тих роках зовнішньоекономічна політика більшості європейських країн характеризується валютними інтервенціями, валютним демпінгом, валютними обмеженнями та створенням валютних блоків.

Фактично з 1914 року і до 1945 відбувається значне посилення ізоляції економіки країн, збільшення державного контролю над будь-якими фінансовими операціями. Країни, що розвивалися, для захисту власних ринків встановили тарифні бар'єри не тільки між собою, а й проти розвинутих країн. На противагу, розвинуті країни суттєво зменшили в межах ринку розвинутих країн торговельні бар'єри для промислових товарів, а для країн, що розвивалися, зменшили їх тільки для промислових товарів, які входили до верхівки їх списку, і для сільськогосподарських товарів, що не є конкурентами на внутрішніх ринках розвинутих країн [16]. В цей період фінансова глобалізація переходить у пасивну стадію, тому серйозних змін чи, принаймні, коливань в тут не прослідковується.

В період до 1945 року значних змін фінансової архітектури не спостерігається, відбувається лише поступове зростання кількості фінансових інституцій, а того структура фінансової архітектури характеризується наявністю двох основних блоків:

- 1) національних фінансових регуляторів та органів державного управління фінансової сфери;
- 2) безпосередньо фінансових установ. Звісно, певні наднаціональні регулятори існують, проте їх вплив мінімальний.

Після Другої світової війни виникає необхідність стабілізації глобального економічного середовища. З цією метою створюється Міжнародний валютний фонд. Основними сферами діяльності фонду визначають фінансування дефіцитів платіжних балансів країн-учасниць, допомога в стабілізації валютних курсів, скороченні тривалості та міри нерівноваги платіжних балансів, а також сприяння поживавленню зовнішньої торгівлі й виробництва, послаблення валютних обмежень і скасування інших дискримінаційних заходів; головним ворогом було визначено протекціонізм.

Тут прослідковується яскравий приклад зворотного впливу, коли зміна фінансової архітектури слугувала стимулом до розвитку фінансової глобалізації, а не навпаки. Фактично, відбувається зміна ієрархії фінансової архітектури. Поява МВФ, як міжнародної організації, яка отримала певні повноваження на наднаціональному рівні започаткувала зміни основних гравців.

Період з середини до кінця ХХ ст. характеризується лібералізацією фінансових систем країн, створенням єдиного світового фінансового ринку, інтеграцією національних фінансових ринків, створенням міжнародних фінансових організацій [17]. У цей період починає активно розвиватися фінансовий сектор. У США з 70-х років почали інтенсивно розвиватись інноваційні технології у фінансовій сфері. Акціонери, різні інвестиційні фонди та інші фінансові інститути контрактного типу стають основними інвесторами економіки країни, потіснивши комерційні банки. Це призводить до зміни пріоритетів у фінансовій системі – зростає роль торгівлі цінними паперами і похідними фінансовими інструментами на біржах і позабіржових торгових майданчиках. Зростання невизначеності у 70-ті роки викликало необхідність розробки теорії фінансових ризиків і відпрацювання механізмів ринкового страхування. У результаті стало різко зростати коло фінансових інструментів, з якими б могли працювати провідні торгові майданчики. Якщо до 1972 р. у світі існували тільки товарні ф'ючерси, то з цього часу з'явилися валютні, у 1976 р. – процентні ф'ючерси на короткострокові облигації Федерального казначейства, у 1978 р. – процентні ф'ючерси на довгострокові облигації, а у 1982 р. – індексні ф'ючерси.

Вже з 1980 р. система фінансових ринків починає постійно функціонувати на глобальному рівні. Виникає світова фінансова мережа, що об'єднує провідні фінансові центри різних країн: Нью-Йорк і Чикаго в Америці, Лондон, Цюрих, Франкфурт, Париж, Амстердам у Європі, Гонконг, Токіо, Багамські й Кайманові острова, Сінгапур, Бахрейн в Азії. З Таке зміцнення зв'язків між зазначеними центрами, за своєю сутністю, означало фінансову революцію, що мала три ключові аспекти: глобальна присутність міжнародних фінансових установ; міжнародна фінансова інтеграція; швидкий розвиток фінансових інновацій [18].

Неабияке збільшення фінансових операцій, створення великої кількості фінансових інструментів, все глибше поширення їх по світу створило безліч проблем пов'язаних з їх контролем, регулюванням та впорядкуванням, що в свою чергу призвело до змін у фінансовій архітектурі. За період з 1945 року до 1990 року було створено безліч наднаціональних регуляторів: Міжнародний банк реконструкції та розвитку (1945); Міжнародна фінансова кооперація (Група світового банку) (1956); Європейський інвестиційний банк (1958); Міжнародна асоціація розвитку (Група світового банку) (1960); Міжнародний центр з урегулювання інвестиційних спорів (Група Світового банку) (1966); Багатостороння агенція з гарантій інвестицій (Група світового банку) (1988); Європейський банк реконструкції та розвитку (1990).

Наступні 1990-ті роки характеризуються поглибленням фінансової глобалізації. Відбувається завершення процесу усунення валютних обмежень в розвинутих країнах, закладений початок процесу валютної лібералізації в країнах, що розвиваються, і частковий регрес в цьому процесі в 1997-1999 рр. Продовжується використання інформаційно-технологічних здобутків для модернізації фінансових ринків, спрощення реалізації фінансових операцій. Зокрема відбувається впровадження першої електронної торгової системи NASDAQ (1997 г.), глобальне витіснення електронними банківськими розрахунками всіх інших форм банківських розрахунків, створення європейського валютного союзу, витіснення з фінансового обігу документальних

цінних паперів, створення перших міжнаціональних альтернативних торгових систем (ATS) [19].

Також в цей період відбувається активне злиття фондових бірж, створення єдиних торгових систем фондовими біржами різних країн, витіснення електронними торговими системами класичних систем біржової торгівлі, створення глобальних електронних систем міждепозитарної взаємодії, створення систем прямого доступу для інвесторів, впровадження інтернет трейдингу [19]. Все це не просто полегшує можливості фінансової торгівлі з будь якого куточку світу, спрощує сам процес, а й шаленими темпами поглиблює залежність між національними фінансовими системами. У відповідь на це в фінансовій архітектурі з'являються елементи глобального фінансового регулювання і нагляду в результаті діяльності «Групи-20». Проте існуюча фінансова архітектура виявляється неспроможною запобігти негативним наслідкам фінансової глобалізації.

У 2008-2009 роках починається світова фінансова криза детонатором якої стала іпотечна криза в США. Розпочавшись з банкрутства великих фінансових установ в США, вона швидко розрослась у глобальну кризу, що призвела до банкрутства декількох європейських банків та падіння різних біржових індексів а також значного падіння вартості акцій та товарів по всьому світу. Криза призвела до проблем ліквідності та дерегулювання фінансових установ в США та Європі, що далі посилює кризу ліквідності. Цей період характеризується зростанням залежності національних фінансових систем від загальносвітових тенденцій розвитку, нестабільністю глобального фінансового ринку, зростанням ступеню розвитку фінансових операцій, появою спекулятивних фінансових продуктів та послуг, циклічним притоком та відтоком іноземного капіталу з фінансових ринків країн [17].

У відповідь на це фінансові інституції здійснюють потужні спроби врегулювати стан світової економіки. Найбільш відомими та масштабними заходами були [20]:

1) скоординоване зниження відсоткових ставок провідними центральними банками у жовтні 2008 року у відповідь на банкрутство «Леман Бразерс»;

2) кредитна підтримка комерційним банкам США шляхом рефінансування та купівлі постраждалих активів ринкових інституцій. Так, Федеральна резервна система США надавала строкові кредити фінансовим установам США і за межами своєї юрисдикції шляхом укладення угоди про свопи з іншими центральними банками, купувала активи низької якості страхової агенції AIG тощо, іпотечні, у т. ч. агентські, цінні папери, для розблокування фінансових і кредитних ринків;

3) зобов'язання Федеральної резервної системи підтримувати короткострокові ставки на винятково низькому рівні упродовж тривалого періоду. Суть цього рішення полягає в тому, що оскільки неможливо надалі знизити короткострокові відсоткові ставки через близький до нуля рівень, вихід полягає у продовженні терміну дії низьких короткострокових ставок;

4) купівля Європейським центральним банком урядових облігацій периферійних країн зони євро. Операції рефінансування банків цим банком терміном на 36 місяців, розширення переліку активів, придатних як застава в обмін на кредити;

5) розробка Європейською комісією за результатами Європейської Ради і Ради ЄС та після консультацій з урядами держав-членів і ЄЦБ низки рекомендаційних пакетів, на які повинні були орієнтуватись національні уряди в умовах економічної рецесії 2008 – 2010 рр.

Одним зі стабілізаційних механізмів запобігання фінансовій кризі стала політика відсоткових ставок відповідно до «Плану європейського економічного відновлення»,

який затверджено в грудні 2008 р. [21]. Продовженням його був ухвалений Європейською радою документ «Сприяння економічному відновленню», у якому поставлено завдання посилити координацію дій між державами-членами й добитися переходу до стадії економічного піднесення. Документ містив широку програму реформування фінансового сектора; він уточнював та коригував методи, спрямовані на підтримку споживчого попиту, зростання інвестицій, збереження або створення нових робочих місць. Фактично найбільшого успіху Євросоюзу вдалося досягти у відношенні стабілізації фінансових ринків. Оскільки абсолютна більшість держав-членів здійснила масштабні програми допомоги банківському сектору, збільшила державні гарантії за вкладками, посилила нагляд за банками й страховими компаніями.

У відповідь на світову фінансову кризу, яка засвідчила неспроможність наднаціональних регуляторів запобігти економічним потрясінням, відбувається гальмування процесу поглиблення фінансової глобалізації, національні регулятори повертають собі контроль над фінансовими операціями та замінюють ліберальний підхід, в чергове звертаючись до протекціоністських заходів.

Уряди США, країн Європейського союзу, Росії, Австралії приймають рішення про державну підтримку окремих фінансових установ, що відчували кризові проблеми. Тільки за січень-вересень 2008 року розмір державної фінансової допомоги для подолання наслідків кризи склав майже 4 трлн. дол., а із урахуванням дій центробанків сума стабілізаційних програм оцінюється в 7,8 трлн. дол. [22].

Найбільш масштабні заходи були задіяні у США. Вперше після Великої депресії уряд США застосував в безпрецедентно великих розмірах заходи прямого державного втручання в фінансову систему. Перед загрозою фінансового краху в національних масштабах уряд США і американський Конгрес схвалили план спасіння фінансового ринку країни вартістю 700 млрд. дол. [23]. Також були значно знижені процентні ставки та надані великі суми ліквідності фінансовим установам. Було відкрито тимчасові кредитні лінії для фінансування купівлі банками високоліквідних комерційних цінних паперів грошових фондів, забезпечених активами.

Країни Європейського союзу також почали активно рятувати свої фінансові інститути. Велика Британія запропонувала банкам допомогу в залученні нового капіталу за рахунок додаткової емісії привілейованих акцій, які викупить держава [24]. На ці цілі британський уряд виділив 50 млрд. фунтів стерлінгів (64,43 млрд.євро.). Французький уряд вирішив виділити шести провідним банкам країни 10,5 млрд. євро., а уряд Німеччини затвердив план підтримки загальним обсягом 480 млрд. євро.

Ці події поставили «ребром» питання того, якою ж має бути світова фінансова архітектура. Проте, слід зазначити, що й дотепер це питання все ще дискусійним. Зокрема, Ендрю Крокетт задається важливим питанням, а саме: яким чином має реформуватися фінансова архітектура – на основі відкритого ринкового підходу чи за рахунок залучення обмежень на ринкові сили і можливого відходу від глобалізації. Також він підіймає питання про те, яка інституційна структура буде найбільш ефективною в управлінні реформованою фінансовою системою.

В одній з своїх статей «Реформування глобальної фінансової архітектури», він відкрито та аргументовано виступає як прихильник фінансової глобалізації [26]. Ендрю Крокетт стверджує, що глобальні інтегровані ринки капіталу принесли великі вигоди. Тому метою реформ, які зараз є нагальними, є збереження цих пільг при розв'язанні конкретних недоліків, які призвели до такої руйнівної нестабільності. «Нова фінансова архітектура, таким чином, повинна ґрунтуватися на більшому визнанні того, що можуть виникнути ринкові збої, що, отже, ринкові сили повинні бути

краще контрольованими, а також необхідні нові інституційні механізми для управління цими процесами» [27].

Е. Крокетт також стверджує про необхідність концептуальної основи, яка б дозволяла вирішувати коли законно перевищувати ринкові сигнали в інтересах системної стабільності. «Переходячи від макроекономічних проблем до фінансового регулювання, має бути можливим розробити ринкові інструменти для збереження стабільності, а не обмеження адміністративного типу на те, що фінансові установи можуть робити і де вони мають право діяти» [27]. Він наголошує на необхідності узгодження на світовому рівні підходів до зміцнення національних фінансових систем, адже переваги глобального ринку капіталу залежать від достатньо узгоджених національних правил, щоб забезпечити рівні умови для конкуренції. Без цього існують прямі ризики регуляторного арбітражу. Досвід свідчить, що за наявності регуляторного арбітражу національні регулятори намагатимуться встановити бар'єри для транскордонної діяльності, щоб зберегти їхню здатність контролювати ризики у своїй внутрішній фінансовій системі. Це може бути зрозумілим, але підриває переваги, які випливають з глобального ринку капіталу.

«На мій погляд, ефективна міжнародна фінансова архітектура повинна передбачати справді глобальні рамки нагляду та регулювання, а також міжнародну угоду про управління кризами та вирішення проблемних інституцій. Тільки таким чином регулятори можуть продемонструвати громадській думці у своїх країнах, що вони захищені від ризиків фінансової нестабільності, зберігаючи при цьому переваги відкритої міжнародної фінансової системи» [28].

Також пропонується три принципи згідно з якими має здійснюватись регулювання [29]. По-перше, регулювання повинно ґрунтуватися на загальній структурі правил між національними юрисдикціями. Це найпростіший (хоча й нелегкий) елемент для досягнення. Банківські та інші фінансові регулятори повинні узгодити мінімальні пруденційні стандарти для установ, що знаходяться під їх контролем, а також спільне охоплення регульованих установ та ринків. Це вимагає вдосконалення існуючих Базельських стандартів капіталу, із змінами для зміцнення керівних принципів, які, як було показано, є неадекватними.

По-друге, і важче, повинно бути розуміння щодо здійснення нагляду, тобто про те, як тлумачаться та застосовуються правила, встановлені спільною угодою.

Третім елементом є механізм, який допускає ліквідацію слабких інституцій. Поза сумнівом, це найважче, оскільки він прямо дотичний до основи національних правових систем і безпосередньо стосується фінансових обов'язків національних керівництв.

Висновки. Таким чином, через можливу загрозу зловживань, жодну інституцію не слід сприймати як надто значущу, себто не спроможну зазнати краху. Тому потрібні механізми, які в перспективі дозволятимуть зазнавати невдачі, однак, при цьому, не накладаючи неприйнятних витрат на національних платників податків або країн-партнерів.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Стукан І.Ю. Фінансова глобалізація: сутність, етапи та наслідки / Європейські перспективи, 2015. - № 1. - С. 18-24.
2. Базилевич В.Д., Базилевич К.С. / Ринкова економіка: основні поняття і категорії, 2006. – 263с.
3. Банківська система України: становлення і розвиток в умовах глобалізації економічних процесів: монографія / За ред. д.е.н., проф. О.В. Дзюблюка. – Тернопіль:

Астон, 2012. – 358 с.

4. Економічна енциклопедія: У трьох томах. Т.2 / Редкол.: С.В. Мочерний (відп. ред.) та ін. – К.: Видавничий центр «Академія», 2002 – 1150 с.
5. Schmukler S. Financial Globalization: Gain and Pain for Developing countries// *Economic Review*. – Second Quarter 2004. – Federal Reserve Bank of Atlanta. – 2004. – 83 p.
6. Чуб О. О. Банки в глобальній економіці: монографія, 2009. – 340 с.
7. Николаев А.Ю. Финансовая глобализация – определение процесса// Журнал научных публикаций аспирантов и докторантов URL: <http://www.jurnal.org/articles/2009/ekon34.html> (дата звернення: 21.08.2019).
8. Гладчук К. Глобалізація на світових фінансових ринках та її наслідки / Ринок цінних паперів України, 2011. №3-4. С. 14 – 20.
9. Хоминич И. П. Финансовая глобализация / *Банковские услуги*, 2002. – № 8. – С. 2–13.
10. Довгальок В.В. Роль фінансової глобалізації у розвитку фінансового ринку / *Ефективна економіка*, 2016. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5081> (дата звернення: 15.09.2019).
11. Sosnovska O., Zhytar M. Financial architecture as the base of the financial safety of the enterprise. *Baltic Journal of Economic Studies*, 2018. Vol. 4. № 4. P. 334-340.
12. Мельник В.М., Бичкова Н.В. Фінансова архітектура національних корпорацій та її вплив на ефективність фінансової діяльності: монографія. Тернопіль: Астон, 2012. □ 244 с.
13. Calomiris, C. W. and Neal, L. History of financial globalization. In: Caprio, Gerard, (ed.) *Handbook of Key Global Financial Markets, Institutions, and Infrastructure*. Elsevier, 2013. p. 4.
14. Олійник А.А. Міжнародні фінансові організації як складова фінансової глобалізації.// А.А. Олійник / *Ефективна економіка*, 2017. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5821> (дата звернення: 25.08.2019).
15. *Globalization, Growth, and Poverty*. – N.Y.: Oxford University Press, 2002. – 174 p.
16. Власов В. І. Хвилі глобалізації та їх характерні ознаки URL: http://inb.dnsgb.com.ua/2009-1/09_vlasov.pdf (дата звернення: 4.09.2019).
17. Кретов Д. Вплив глобалізаційних процесів на розвиток банківської діяльності в Україні / *Соціально-економічні проблеми і держава*, 2015. Вип. 2. С. 201-209. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Sepid_2015_2_26 (дата звернення: 6.09.2019).
18. Суэтин А. А. Финансовые рынки в мировой экономике. «Экономистъ», 2008. – 587 с.
19. Данилов Ю.А. Мониторинг глобальной конкурентоспособности финансового рынка, 2016 – С.6.
20. Невмержицька О.В. Петрик А.О. Вплив глобальної фінансової кризи на розвиток національних фінансових систем / *Вісник університету банківської справи Національного банку України*, 2013. – С. 9-15.
21. Кам'янецька О.В. Польський досвід антикризового розвитку економіки / *Економічний простір*, 2014. – С.14-23.
22. Рогач О. Світова фінансова криза: хронологія розгортання та реакція урядів країн / *Вісник Київського національного університету ім. Тараса Шевченка. Міжнародні відносини*, 2009. – С. 36-39.
23. Bebchuk L. A Plan for Addressing the Financial Crises / *The Economists' Voice*, 2008. – Vol. 5, Issue 5.
24. Martin D., Saba O., Alongal F. European Responses to the Financial Crisis / *M&A*

Lawyer, 2009. – Vol. 13. – P. 15.

25. Crockett A. Reforming the Global Financial Architecture. In: Asia Economic Policy Conference; Asia and the Global Financial Crisis, Santa Barbara, California, 2009. pp.191-201.

26. Crockett A. Reforming the Global Financial Architecture. In: Asia Economic Policy Conference; Asia and the Global Financial Crisis, Santa Barbara, California, 2009. pp.191-201.

27. Житар М. О. Сутність фінансової архітектури та її значення в теоретичній та практичній площинах сучасної фінансової науки // Бізнес Інформ, 2019. № 7. С. 8-13.

28. Шаульська Л.В., Гриценко С.І., Дороніна О.А. Антикризова стратегія розвитку України: соціально-економічні, фінансові та глобальні виклики : монографія / за заг. ред. А. В. Сидорової. – Вінниця: ДонНУ, 2016. – 328 с.

29. Dergachova V., Kravchenko M., Zgurovsky A. Econometric Analysis of Structure and Sustainability of Ukraine Socio-Economic System in the Context of System Economic Theory / Міжнародний науково-теоретичний журнал «Problems and Perspectives in Management», 2017. - № 4. – С.86-99.

DOI 10.31558/2307-2318.2019.3.5

УДК 336.71

Волкова В.В., к.е.н., доцент кафедри фінансів та банківської справи ДонНУ імені Василя Стуса

Іспанюк С.С., магістрант ДонНУ імені Василя Стуса

УДОСКОНАЛЕННЯ НАГЛЯДУ ЗА ДІЯЛЬНІСТЮ ПРОБЛЕМНИХ БАНКІВ

У статті розглянуто основні показники діяльності банківської системи України та механізм виявлення ризиків в діяльності банківських установ. Виокремлено основні позитивні і негативні методи нагляду в банківському секторі. Визначено проблеми та основні напрями удосконалення банківського нагляду України. Доповнено класифікацію банківського нагляду за етапами існування ще одним важливим видом, а саме – особливим наглядом за проблемними та неплатоспроможними банками. Запропоновано застосування в Україні рейтингових систем банківського нагляду, які дозволять точніше та швидше виявляти можливі проблеми в роботі банківських установ країни. Проаналізовано міжнародну практику управління проблемними активами банків. Розглянуто основні результати інспекційних перевірок за останні роки на основі яких були надані рекомендації НБУ щодо коригування основних показників діяльності та запропоновано свої з метою наближення українських банківських стандартів до світових. Скориговано основні показники діяльності.

Ключові слова: банк, банківський нагляд, рейтингові системи органів банківського нагляду, операційні ризики, виїзний банківський нагляд.

Волкова В.В., Іспанюк С.С.

УСОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ НАДЗОРА ЗА ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ПРОБЛЕМНЫХ БАНКОВ

В статье рассмотрены основные показатели деятельности банковской системы Украины и механизм выявления рисков в деятельности банковских учреждений. Выделены основные положительные и отрицательные методы надзора в банковском секторе. Определены проблемы и основные направления совершенствования банковского надзора Украины. Дополнена классификация банковского надзора по этапам существования еще одним важным видом, а именно - особым надзором за проблемными и неплатежеспособными банками. Предложено применение в Украине рейтинговых систем банковского надзора, которые позволят точнее и быстрее выявлять возможные проблемы в работе банковских учреждений страны. Проанализировано международную практику управления проблемными активами банков. Рассмотрены основные результаты инспекционных проверок за последние годы на основе которых были даны рекомендации НБУ по корректировке основных показателей деятельности и предложены свои с целью приближения украинских банковских стандартов к мировым. Скорректировано основные показатели деятельности.

Ключевые слова: банк, банковский надзор, рейтинговые системы органов банковского надзора, операционные риски, выездной банковский надзор.

Volkova V., Ispaniuk S.

IMPROVING THE SUPERVISION OF TROUBLED BANKS

The article deals with the main indicators of the banking system of Ukraine and the mechanism of identifying risks in the activities of banking institutions. The main positive and negative methods of supervision in the banking sector are highlighted. Problems and main directions of improvement of banking supervision of Ukraine are defined. The classification of banking supervision over the stages of existence is supplemented by another important type, namely, special supervision over troubled and insolvent banks. The use of rating systems of banking supervision in Ukraine, which will allow more accurately and quickly identify possible problems in the work of banking institutions of the country, is proposed. The international practice of management of problem assets of banks is analyzed. The main results of inspections in recent years on the basis of which the recommendations of the NBU on the adjustment of the main performance indicators were given and proposed their own in order to bring Ukrainian banking standards to the world. Key performance indicators have been adjusted.

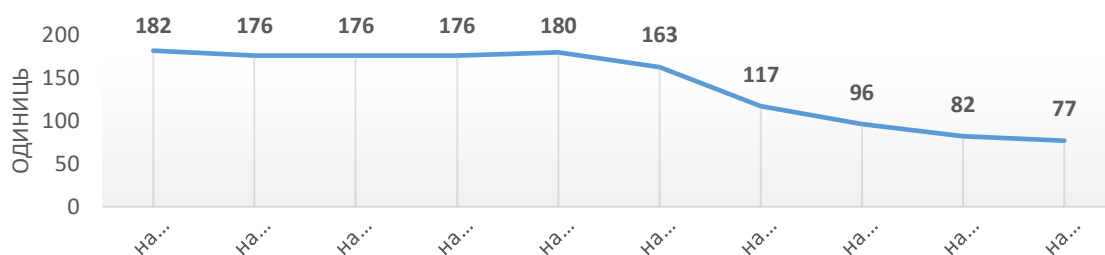
Keywords: bank, banking supervision, rating systems of banking supervisors, operational risks, on-site banking supervision.

Постановка проблеми. Криза, незалежно від причини її виникнення, є досить складним явищем, і звичайно, має більше негативних, ніж позитивних наслідків. Одним із позитивних наслідків кризи є фінансове оздоровлення економічної системи, тобто відсіювання найменш конкурентоспроможних та неефективних підприємств. Банк – це специфічне підприємство, і дійсно, в окремих випадках банкрутство банків може бути сигналом добре функціонуючої ринкової системи: слабким банкам немає в ній місця (шумпетерівське «творче руйнування»). Проте, у випадку із банкрутством банку ситуація має більш складні наслідки, оскільки банк є фінансовим посередником, а отже, акумулює ресурси громади, суспільства, в якому функціонує. І фактично кошти втрачає не банк, який їх лише акумулював, а населення та суб'єкти господарювання, які обслуговувалися в даному банку. І чим більшим є банк, тим складніше прийняти рішення про його ліквідацію: відома дилема «too big – to fail». І кінцеве рішення покладено на органи регулювання, зокрема в Україні на Національний банк України, однією з основних функцій якого є підтримання безпеки та фінансової стабільності банківської системи, захисту інтересів вкладників і кредиторів, та Фонд гарантування вкладів фізичних осіб, який відповідає за забезпечення функціонування системи гарантування вкладів фізичних осіб та виведення неплатоспроможних банків з ринку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження питань особливостей функціонування проблемних банків в Україні та заходів впливу на них здійснювали такі науковці, як Ганзюк С. М [1], Криклій О.А. [2], Макаренко Ю.П [3], Мамедов С.Г. [4], Панасенко І.М [5], Барановський О. І. [7], Табачук Г.П. [8] та інші. Проте, слід констатувати, що питання вдосконалення банківського нагляду в умовах переходу до міжнародних стандартів дослідженні недостатньо.

Мета статті - визначення стану банківської системи України та виокремлення напрямів вдосконалення нагляду за діяльністю проблемних банків.

Виклад основного матеріалу дослідження. В сучасних умовах господарювання одним із важливих чинників розвитку ринкової економіки є ефективна банківська система, основу якої складають комерційні банки. Дослідивши кількість діючих комерційних банків України протягом останніх десяти років, можна стверджувати про стрімке зменшення кількості комерційних банків, починаючи з 2015 р. (рис. 1).



* побудовано на основі [6]

Рисунок 1 - Кількість комерційних банків в Україні у 2009 – 2018 рр.

Однією з основних проблем зменшення кількості банків ми вбачаємо в проведенні програми реформ фінансового оздоровлення банківської системи, запропонованої Національним банком України.

Зважаючи на результати аналізу основних показників діяльності банківського сектору України за 2016 – 2018 рр. загальні активи зросли на 174 млрд.грн., також збільшилися чисті активи банків, зростання за останній рік становить 1,8% – до 1 361 млрд. грн насамперед завдяки збільшенню кредитного портфеля (табл.1).

Таблиця 1
Основні показники банківського сектору України за 2016 р. – 2018 р.

Показники	2016 р.	2017 р.	2018 р.	Відхилення 2018 р. - 2016 р.
Загальні балансові показники (млрд.грн)				
Загальні активи	1 737	1848	1911	174,0
у т.ч. в іноземній валюті	788	755	779	-9,0
Зміна (р/р, %)	10.6%	6.4%	3.4%	-7,2
Чисті активи	1 256	1336	1361	105,0
Зміна (р/р, %)	0.2%	6.4%	1.8%	1,6
Валові кредити суб'єктам господарювання	847	870	919	72,0
у т.ч. в іноземній валюті	437	423	460	23,0
Зміна (р/р, %)	2.0%	2.7%	5.6%	3,6
Чисті кредити суб'єктам господарювання	477	457	472	-5,0
Валові кредити фізичним особам	157	171	197	40,0
у т.ч. в іноземній валюті	83	68	61	-22,0
Зміна (р/р, %)	-10.4%	8.6%	15.0%	25,4
Чисті кредити фізичним особам	76	92	114	38,0
Кошти суб'єктів господарювання	413	427	430	17,0
у т.ч. в іноземній валюті	177	163	150	-27,0
Зміна (р/р, %)	18.2%	3.4%	0.85	-17,4
Кошти фізичних осіб	437	479	509	72,0
у т.ч. в іноземній валюті	239	243	241	2,0
Зміна (р/р, %)	8.7%	9.6%	6.3%	-2,4
Фінансові результати (%)				
Чисті процентні доходи	44.2%	53.1%	22.5%	-21,7
Чисті комісійні доходи	24.2%	27.5%	9.6%	-14,6
Відрахування в резерви	198.3%	49.3%	3.8%	-194,5
Чистий прибуток/збиток	-159.4%	-26.5%	10.8%	170,2

*(побудовано автором на основі [6])

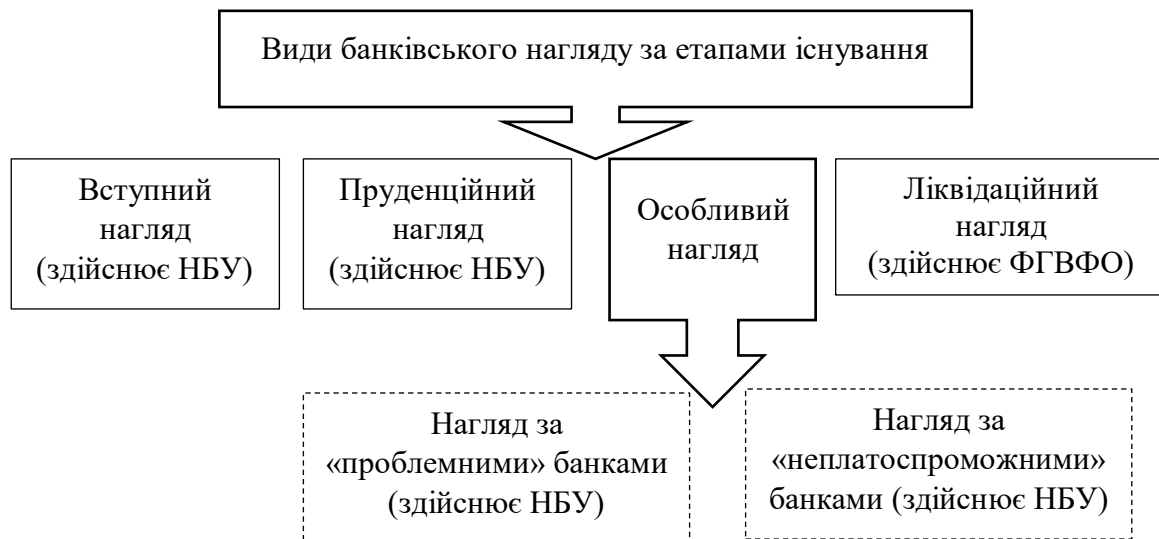
Як показує світовий досвід, практика нагляду за діяльністю банків у різних країнах відрізняється не тільки багатоманітністю форм його організації, а й органами,

які його проводять. На сьогоднішній день в Україні, з метою забезпечення стабільності банківської системи та проведення контролю за функціонуванням банківських установ, відповідає система банківського нагляду НБУ. В цілому наглядові органи Національного банку мають відпрацьований виявлення ризиків в діяльності банківських установ (рейтингування за системою CAMELS, визначення показників раннього реагування тощо).

Мотивом рейтингової системи CAMELS є оцінка небезпек та формулювання рейтингових оцінок за такими визначальними складовими частинами:

- достатність капіталу (С);
- якість активів (А);
- менеджмент (М);
- надходження (Е);
- ліквідність (L);
- чутливість до ринкового ризику (S) [6].

На наш погляд, варто доповнити запропоновану класифікацію банківського нагляду за етапами існування банку ще одним важливим його видом, а саме – особливим наглядом за проблемними та неплатоспроможними банками (рис. 2).



* побудовано автором на основі [7]

Рисунок 2 - Класифікація видів банківського нагляду в Україні

Невиконання банківською установою певних вимог переводить його в розряд проблемного банку. Одним із важливих заходів впливу НБУ на діяльність таких банків в Україні є введення тимчасової адміністрації, а також в якості підтримки – запровадження мораторію на задоволення вимог кредиторів. Цей метод використовувався НБУ досить активно в період загострення банківської кризи в Україні.

Ще одним інструментом ранньої діагностики проблемності банку слугують рейтингові системи органів банківського нагляду, які використовуються для одержання інформації про оцінку різноманітних компонентів, що формують загальну картину фінансового стану банківської установи. До загальних компонентів оцінювання належать капітал, якість активів, управління, прибуток, ліквідність, чутливість до ринкового ризику [1, с. 23].

Основна перевага рейтингової системи органів банківського нагляду в тому, що вона надає структуровану та всеосяжну інформацію про фінансовий стан банківської установи. Кількісна та якісна інформація про діяльність банку вивчається й аналізується банківським наглядом на постійній основі, при цьому основна увага приділяється відхиленням від певних встановлених наглядом граничних значень [2, с. 24].

У багатьох країнах банки, що перебувають нижче певної межі рейтингу, автоматично стають об'єктами пильного уваги органів банківського нагляду. На відміну від української рейтингової системи, що використовує НБУ, рейтингові системи розвинених країн обов'язково включають такий компонент для дослідження як операційні ризики. Введення до вітчизняної рейтингової системи цього елементу оцінки банківської діяльності дозволить наблизити українські банківські стандарти до світових, рекомендованих Базельським Комітетом, і точніше виявляти можливі проблеми в роботі банківських установ країни [4].

Проаналізувавши міжнародну практику управління проблемними активами банків, ми помітили, що заходи із подолання проблемності банків можуть бути централізовані, коли кризові явища спостерігаються в більшості системоутворюючих банків країни, та децентралізовані, коли труднощів зазнає відносно невелика кількість банків. При цьому слід наголосити, що при централізованому варіанті вирішення проблемності банків можливий викуп проблемних активів банків самим центральним банком країни, чи – створення спеціальної державної структури з роботи з проблемними активами банківських установ. При децентралізованому варіанті вирішення проблемності банків ініціатива з подолання труднощів надається самим банкам [8, с. 454].

Зважаючи на глибину кризи та частку проблемності банків України, для вирішення поставлених завдань можлива передача проблемних банків або в управління Фонду гарантування вкладів фізичних осіб або створення, як зазначено вище, спеціалізованого державної установи з роботи з проблемними активами, метою якої буде управління майном банкрутів або викуп безнадійних активів у кредитно-фінансових установ.

Отже, в умовах, що склалися, важливо також не допускати збільшення частки проблемних активів банку понад межу 15%, тому що надмірна частка проблемних кредитів в кредитному портфелі банку значно вичерпує резервні можливості банківської установи, що негативно впливає на її можливість захищати себе від інших банківських ризиків, і в результаті може призвести до втрати банком значної частки капіталу, і як результат – втрати платоспроможності. Окрім того, для відновлення ліквідності банківської системи України важливо також розблокувати ринок міжбанківських кредитів шляхом надання гарантій Уряду за участю Національного банку [5].

Основні результати віїзного банківського нагляду Упродовж 2018 року в межах реалізації функції Національного банку України зі здійснення банківського нагляду на індивідуальній та консолідованій основі інспекторами проведено 46 інспекційних перевірок 41 банку. Кількісний розподіл інспекційних перевірок, здійснених у 2018 р. представлено у табл. 2.

Загалом упродовж 2018 року під час виконання зобов'язань, узятих на себе Україною в Меморандумі про економічну і фінансову політику від 02 березня 2017 року, підписаному з Міжнародним валютним фондом в межах програми «Механізм розширеного фінансування», здійснено оцінку колективної придатності та кваліфікації

вищого керівництва топ-20 банків. Банкам надані рекомендації з удосконалення корпоративного управління та впровадження кращої міжнародної практики, принципів та рекомендацій Базельського комітету з банківського нагляду.

Таблиця 2

Кількісний розподіл інспекційних перевірок, проведених у 2018 р.

Інспекційні перевірки	Кількість
Планові	25
зокрема: щодо оцінки колективної придатності та кваліфікації вищого керівництва	10
Позапланові	21
зокрема: щодо оцінки колективної придатності та кваліфікації вищого керівництва	10
з питань визначення пов'язаності з банком контрагентів	3
з питань адекватності оцінки розміру кредитного ризику та достатності капіталу, управління ним; забезпечення контролю за достовірністю звітності; відповідності внутрішніх процесів і процедур здійснення кредитування банком вимогам банківського законодавства; оцінки дотримання банками встановлених обмежень	8

* побудовано автором на основі [6]

Оцінка діяльності банків під час проведення планових інспекційних перевірок продовжувала здійснюватися за оновленою рейтинговою системою CAMELSO19, за якою станом на кінець 2018 року комплексну рейтингову оцінку отримали вже 59 банків.

Комплексна рейтингова оцінка банків (усереднена) за рейтинговою системою CAMELSO у 2018 році підвищилася до «2», тоді як у 2017 році становила «3».

Зокрема, банки, що були об'єктом інспекційних перевірок у 2018 році, отримували вищі оцінки, ніж у 2017 році, за компонентами «С» (капітал) та «Е» (надходження), що сприяло підвищенню усередненої оцінки за цими компонентами. За рештою компонентів оцінки практично не змінилися.

Найчастіше найнижчі оцінки у 2018 році банки отримували за компонентами «М» (менеджмент) та «О» (операційний ризик) – 73,7% та 63,2% перевірених банків відповідно, тоді як у 2017 році – за компонентами «А» (якість активів) та «Е» (надходження) – 57,1 % та 54,3 % банків відповідно.

У контексті зміни пріоритетів виїзного банківського нагляду змінився фокус наглядових дій: від оцінки дотримання наглядових вимог та обов'язкового застосування заходів впливу за всі виявлені порушення – до оцінки ризикових напрямів діяльності з визначенням «проблемних зон» та наданням конструктивних та дієвих рекомендацій на майбутнє (для недопущення повторного порушення), що ґрунтується на найкращому досвіді та професійному судженні [3].

Результати інспекційних перевірок 2018 року бралися до уваги під час запровадження іншими підрозділами пруденційного блоку заходів впливу до банків.

За підсумками інспекційних перевірок банкам надавалися рекомендації щодо коригування основних показників діяльності (табл. 3)

Таблиця 3

Рекомендації НБУ після виїзних наглядів у 2018 р. [6]

Основні напрями коригування	млн.грн.
збільшення розміру регулятивного капіталу	3 258,4
збільшення розміру непокритого кредитного ризику	2 745,8
зменшення фінансових результатів діяльності банків	3,9
Разом	6 008,1

У 2018 року запроваджено щорічну оцінку стійкості банків та банківської системи України. Відповідне положення про здійснення оцінки стійкості банків та банківської системи затверджене постановою Правління Національного банку від 22.12.2017 № 141. Крім цього, з метою вдосконалення банківського нагляду в умовах переходу до міжнародних стандартів вважаємо за доцільне (рис.3)[9]:

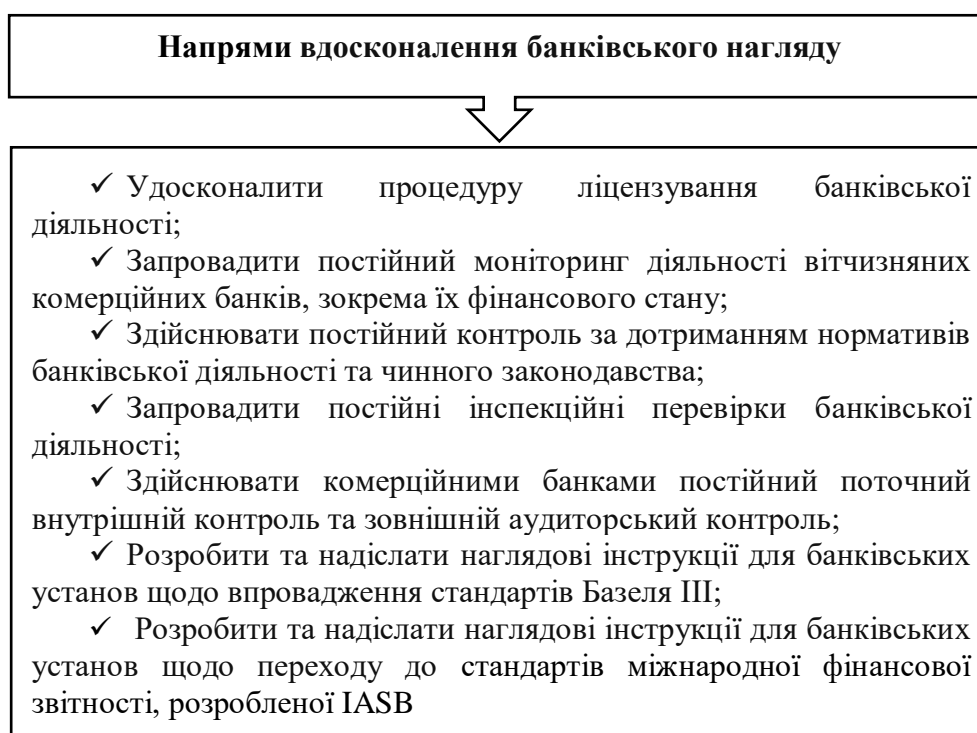


Рисунок 3 - Напрями вдосконалення банківського нагляду в Україні в умовах переходу до міжнародних стандартів

Отже, банківський нагляд виступає незмінним чинником укріплення банківської системи країни. Адаптація вітчизняного банківського нагляду до міжнародних стандартів дозволить перейти до моделі розвитку банківського сектору, що характеризується пріоритетом якісних показників діяльності та орієнтацією на довгострокову ефективність.

Висновки. Таким чином, на сьогоднішній день в Україні спостерігається значне зменшення банківських установ у зв'язку з провадження реформ фінансово оздоровлення банківської систем. Проте, серед існуючих видів банківських наглядів, доречно впровадити ще один – нагляд за проблемними та неплатоспроможними

банками. Рейтингова системи CAMELS, яку використовує НБУ для оцінки діяльності банку включає такі визначальні складові як капітал, якість активів, управління, прибуток, ліквідність, чутливість до ринкового ризику. На відміну від рейтингових систем розвинених країн, у вітчизняному рейтингу відсутній такий компонент як операційний ризик. Зважаючи на глибину кризи та частку проблемності банків України, для вирішення поставлених завдань можлива передача проблемних банків або в управління Фонду гарантування вкладів фізичних осіб або створення спеціалізованої державної установи з роботи з проблемними активами. Виділені напрями вдосконалення банківського нагляду спрямовані на підтримку фінансової стійкості та надійності банківського сектору, що виступає відіграє важливу роль в функціонуванні банківських установ в умовах європейської інтеграції України.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Ганзюк С. М. Особливості функціонування проблемних банків в Україні / С. М. Ганзюк, А. В. Лінькова // «Молодий вчений» – № 8 (35). – серпень 2016 р. – С. 11-14.
2. Криклій О.А. Управління прибутком банку: монографія / О.А. Криклій, Н.Г. Маслак. – Суми: ДВНЗ "УАБС НБУ", 2008. – 136 с.
3. Макаренко Ю.П. Сучасний стан та шляхи удосконалення банківського регулювання та нагляду. Інвестиції: практика та досвід. 2017. №12. С. 62-67.
4. Мамедов С.Г. Підвищення ефективності нагляду в контексті реструктуризації банків. Вісник університету банківської справи. 2017. №1(28). С. 60-64.
5. Панасенко І.М. Банківський нагляд як інструмент забезпечення стабільності банківської системи України. Глобальні та національні проблеми економіки. 2018. №23. С.518-523.
6. Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.bank.gov.ua.
7. Стійкість фінансових ринків України та механізми її забезпечення / О. І. Барановський, В. Г. Барановська, Є. О. Бублик [та ін.] ; за ред. д-ра екон. наук О. І. Барановського ; НАН України ; Ін-т економіки та прогнозування. – К., 2010. – 492
8. Табачук Г. П. Основні цілі, завдання та принципи організації банківського регулювання й нагляду / Г. П. Табачук, О. Б. Бус // Вісн. Ун-ту банк. справи Нац. банку України. – 2011. – № 2 (11). – С. 151 – 157.
9. Волкова В.В. Тенденції розвитку банківського нагляду в Україні в умовах переходу до міжнародних стандартів / В.В. Волкова // EUROPEAN JOURNAL OF ECONOMICS AND MANAGEMENT. -Volume 4. - Issue 3. - 2018. – С.26-35. - [Електронний ресурс]. - Режим доступу: https://eujem.cz/wp-content/uploads/2018/eujem_2018_4_3/eujem_2018_4_3.pdf

DOI 10.31558/2307-2318.2019.3.6

УДК 338.24.01

Козловський С.В., д. е. н., професор, Донецький національний університет імені Василя Стуса

Непиталюк А.В., аспірант, Донецький національний університет імені Василя Стуса

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ДЕМОГРАФІЧНОЇ СТІЙКОСТІ

Зміни чисельності та структури населення через об'єктивний природний та механічний рух визначають масштаби національного виробництва. Вивчення потребує характер зазначених взаємозалежностей з огляду на необхідність поліпшення системи публічного адміністрування та підвищення рівня добробуту. Формування національної макроекономічної стратегії вимагає інтродукції категорії демографічної стійкості як основи забезпечення ендегенного зростання. Метою статті є аналіз, систематизація та розвиток теоретико-методологічних походів до визначення категорії демографічної стійкості та окреслення її ролі у акселерації процесів економічного зростання в умовах глобалізації. Теоретико-методологічною базою дослідження є наукові праці зарубіжних та вітчизняних вчених з обраної проблематики. Комплексний та багатоаспектний характер об'єкта і предмета вивчення зумовив інтродукцію системи методів та підходів, що дозволило забезпечити концептуальну єдність дослідження. Застосовано діалектичний, системний та структурний підходи, методи аналізу і синтезу, порівняння, узагальнення, наукової абстракції. Позитивний емпіричний досвід розвинених та емерджентних економік доводить, що на зміну обсягу ВВП чинить вплив множина як природних (загальна чисельність та щільність населення, частка економічно активного населення у загальній структурі, рівні народжуваності та смертності, середня очікувана тривалість життя тощо), так і механічних (характер і динаміка міграції, рівень кваліфікації мігрантів тощо) факторів. Досягнення стійкого і прогнозованого стану соціального середовища та інтеграція демографічних змінних до моделі виробничої функції теоретично має підвищити результативність національного виробництва. Категорія демографічної стійкості може і повинна бути повноцінно інтегрована до соціальної та економічної стратегії розвитку держави з метою підвищення продуктивного потенціалу, пропорційного зростання людського та фізичного капіталу, якісної зміни громадського добробуту.

Ключові слова: демографічна структура, демографічна стійкість, економічне зростання, економічна стратегія, економічна стійкість.

Козловский С.В., Непиталюк А.В.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ДЕМОГРАФИЧЕСКОЙ УСТОЙЧИВОСТИ

Изменения численности и структуры населения вследствие объективного природного и механического движения определяют масштабы национального производства. Изучения требует характер указанных взаимозависимостей с учетом необходимости улучшения системы публичного администрирования и повышения уровня благосостояния. Формирование национальной макроекономической стратегии требует интродукции категории демографической устойчивости как основы обеспечения эндогенного роста. Целью статьи является анализ, систематизация и развитие теоретико-методологических походов к детерминации категории демографической устойчивости и определение ее роли в акселерации процессов экономического роста в условиях глобализации. Теоретико-методологическим базисом исследования являются научные труды зарубежных и отечественных ученых в

контексте исследуемой проблематики. Комплексный и многоаспектный характер объекта и предмета изучения обусловил применение системы методов и подходов, что позволило обеспечить концептуальное единство исследования. Используются диалектический, системный и структурный подходы, методы анализа и синтеза, сравнения, обобщения, научной абстракции. Положительный эмпирический опыт развитых и эмерджентных экономик демонстрирует, что на изменение объема ВВП оказывает влияние множество как природных (общая численность и плотность населения, доля экономически активного населения в общей структуре, уровни рождаемости и смертности, средняя продолжительность жизни и т.д.), так и механических (характер и динамика миграции, уровень квалификации мигрантов и т.д.) факторов. Достижения устойчивого и прогнозируемого состояния социальной среды и интеграция демографических переменных в модель производственной функции теоретически должно повысить результативность национального производства. Категория демографической устойчивости может и должна быть полноценно интегрирована в социальную и экономическую стратегию развития государства с целью повышения продуктивного потенциала, пропорционального роста человеческого и физического капитала, качественного изменения общественного благосостояния.

Ключевые слова: демографическая структура, демографическая устойчивость, экономический рост, экономическая стратегия, экономическая устойчивость.

Kozlovskiy S., Nepytyaliuk A.

THEORETICAL ASPECTS OF DEMOGRAPHIC SUSTAINABILITY

Both natural and migration processes affect the population's size and structure, determining the scale of public production. The nature of those interrelations – considering the constant need to improve the system of public administration and to increase the social welfare as well – requires a profound study. The national macroeconomic strategy should be designed, regarding the introduction of demographic sustainability as the basic category to ensure endogenous growth. The purpose of this paper is to analyze, to systematize and to develop the theoretical and methodological determination approaches to the category of demographic sustainability as well as to outline its role in the economic growth processes' acceleration under conditions of globalization. Theoretical and methodological bases of this study are represented by the scientific works, addressing the problem in question, of domestic and foreign scientists. The dialectical, systemic and structural approaches, the methods of analysis, synthesis, comparison, generalization, and scientific abstraction were applied. Empirical experience proves that the GDP's dynamics is influenced by the plurality of natural (total population and population density, specific weight of economically active population, fertility and mortality rates, average life expectancy, etc.) and mechanical (character and dynamics of migration, level of migrants' qualifications etc.) factors. The national production's efficiency could be enhanced by the achievement of the social environment's sustainable and predictable state and by the integration of demographic variables into the production function's model as well. The category of demographic sustainability could and should be integrated into the social and economic development strategy in order to increase productive potential, to activate both human and physical capital's growth as well as to raise public welfare.

Keywords: demographic structure, demographic sustainability, economy growth, economic strategy, economic sustainability

Постановка проблеми. Зміна економічної парадигми в Україні на початку 1990-х спричинила перетворення в усіх сферах суспільного буття, що зокрема призвело й до зрушень у демографічній структурі. Водночас соціально-демографічні процеси, не лише виступають надбудовою трансформацій у системі господарювання, а й обумовлюють останні. Наукова проблематика пов'язана з визначенням оптимальної демографічної структури, здатної забезпечити стійке зростання та розширене відтворення є надзвичайно актуальною, особливо з врахуванням специфіки емерджентної економіки. Основні характеристики природного і механічного руху населення України є негативними і вплинути на них держава може лише опосередковано. Проте деякі соціально-демографічні характеристики можуть бути скореговані на основі імплементації національної економічної стратегії. Іманентна сутність демографічної стійкості як інституційної передумови економічного зростання практично не досліджена у вітчизняному науковому дискурсі, будучи при цьому важливою проблематикою у західній економічній теорії. Це обумовлює актуальність проблематики наукового пошуку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Серед зарубіжних дослідників роль соціально-демографічних чинників, зокрема й певних аспектів демографічної стійкості, у забезпеченні економічного розвитку ґрунтовно вивчали Д. Е. Блум [1–2], А. К. Келлі [3], Т. Лінд [4], Б. Малмберг [4], П. Е. Робертсон [5], Ю. фон Хаген [6], Р. М. Шмідт [3], Дж. Д. Сакс [2], Р. Б. Фріман [1]. Серед вітчизняних дослідників проблематики внесок зробили О. М. Гладун [7], С. В. Козловський [8], І. О. Курило [9], Е. М. Лібанова [10], А. І. Романюк [7] тощо.

Визначення питань, які не вирішені в даній для дослідження проблематиці. Формування економічної стратегії потребує інтродукції специфічної категорії демографічної стійкості як базового поняття. Дотепер категорії демографічних змін та економічної стійкості у вітчизняній науці розглядалися переважно роздільно, що обумовлює потребу в уточненні понятійного апарату та сучасного глосарію суспільно-гуманітарних дисциплін.

Метою статті є систематизація та розвиток теоретико-методологічних походів до визначення категорії демографічної стійкості, інтеграція її у вітчизняний науковий дискурс та окреслення її ролі у забезпеченні ендогенного економічного зростання за умов глобалізації.

Виклад основного матеріалу. Попри відсутність уніфікованого підходу до визначення самої категорії, дослідження демографічної стійкості мають певну традицію у західній науці. Так, Ананд та Сен розглядають множинну взаємозалежність людського розвитку та економічної стійкості, інтродукуючи специфічну категорію етичного «універсалізму» у якості перманентного прагнення до неупередженості запитів між поколіннями певного громадськості, дійшли висновку про необхідність балансу між суспільною неупередженістю, стійким економічним розвитком, оптимальними пропорціями економічного зростання та вимогами сучасності. Наближаючись до визначення демографічної стійкості, вони не пропонують методики оцінювання впливу змін у чисельності та структурі суспільства на загальні пропорції та динаміку відтворювального процесу [11]. МакМайкл, Батлер та Фолк пропонують концепцію «зверненої стійкості» у якості інтегральної проблематики, що поєднувала і вдосконалювала б заходи із соціально відповідального ведення бізнесу, захисту довкілля, підвищення якості життя та, на цій основі, зниження рівнів захворюваності і смертності, подовження середньої очікуваної та фактичної тривалості життя, зростання людського капіталу, розширення виробництва [12].

На основі визначень стійкості в економіці можна зробити висновок, що стійка господарська система задовольняє одночасно багатьом критеріям, зокрема: на макрорівні активно протидіє ймовірному деструктивному впливу екзогенних чинників, мімікрує та адаптується до змін зовнішнього середовища, не втрачаючи при цьому унікальності та ідентичності, пристосовуючись до прогресивних зовнішніх модифікацій, що потенційно здатні принести корисний ефект у перспективі; на мікрорівні підтримує оптимальні динамічні множинні співвідношення між елементами ендогенного середовища у відповідності до обраної стратегії розвитку та з урахуванням дії лагових ефектів; на мезорівні взаємодіє із аналогічними і суміжними комплементарними системами галузі та регіону; на універсальному рівні діалектично сприймає і визначає вектор розвитку глобальної економіки [8].

Емпіричний досвід дозволяє виділити наступні властивості демографічно стійкої системи за умов глобалізаційних перетворень: автоматична елімінація деструктивного впливу екзогенних дестабілізуючих факторів (наприклад, еміграції осіб високої кваліфікації та імміграції некваліфікованих робітників і економічно неактивного населення) шляхом використання вбудованих механізмів, інструментів і важелів виваженої соціальної, освітньої, медичної, фінансової, міграційної, культурної політики; оперативне сприйняття значимих трансформацій структури суспільства з безумовним збереженням національної ідентичності, одночасне пристосування до прогресивних зовнішніх модифікацій, що здатні принести корисний ефект у перспективі; перманентна підтримка оптимальних або максимально наближених до таких динамічних множинних співвідношень між елементами ендогенного середовища згідно теорії соціальної стратифікації; залучення до світових процесів глобалізації та регіоналізації, участь у міжнародному поділі праці, обміні досвідом та технологіями; інерційність зміни чисельності та структури населення країни, що характеризується високою прогнозованістю.

Конвергенція демографії та економіки у потужний міждисциплінарний напрям відбулася у західному науковому дискурсі на рубежі 1970–1980-х років. Саймон та Гобін, вивчаючи відповідні соціально-демографічні та економічні взаємозалежності для країн, що розвиваються, ідентифікували лаговий ефект зростання народжуваності, оскільки результати суспільного виробництва, отримані наприкінці 1970-х, безпосередньо залежали від трудової діяльності осіб, що народилися значно раніше [13]. Вчені не змогли дійти однозначного висновку щодо впливу демографічної динаміки на економічне зростання у короткостроковому періоді, але висунули гіпотезу про існування такого зв'язку в довготривалій перспективі. Блум та Фріман відзначили, що країни зі співставними темпами економічного зростання можуть суттєво різнитися за показниками народжуваності і смертності, а це не дає однозначної відповіді на питання про характер впливу природного приросту населення на масштаби суспільного відтворення [1].

Келлі та Шмідт послідовно дослідили множинні взаємозалежності змін сукупної чисельності населення та темпів економічного росту у країнах з розвинутою та емерджентною економікою із метою ідентифікації базисних детермінант демографічних змін [3]. За результатами їх дослідження, до 1970-х років причинно-наслідкової залежності між вказаними змінними практично не відслідковувалося, проте, починаючи з 1980-х, виявилися дві протилежні тенденції: а) для країн, що розвиваються, абсолютне зростання чисельності населення впливало на темпи росту макропоказників переважно негативно; б) для економічно розвинених країн між зазначеними показниками міг існувати й позитивний зв'язок.

Доладо, Горія та Ічіно успішно інтегрували статистичну оцінку міграційних процесів до моделі довгострокового економічного зростання Соллоу–Свана [14]. Авторський колектив дійшов висновку, що для країн ОЕСР протягом періоду 1960–1990 років внесок іммігрантів у накопичення людського капіталу виконував роль своєрідного компенсатора (принаймні, часткового) для негативного ефекту розрідження капіталу та змін у чисельності і структурі населення. Фон Хаген та Вальц, дослідивши міграційні процеси на моделі ендогенного розвитку для двох країн, дійшли висновку, що характер впливу механічного руху залежить від спеціалізації кожної із досліджуваних країн, а також від професійної підготовки та рівня компетентності мігрантів [6]. Робертсон, проаналізувавши міграційні процеси із застосуванням моделі Узави–Лукаса, довів, що притік низькокваліфікованих іммігрантів призводить до зниження темпів економічного розвитку [5].

Вихідною гіпотезою є припущення про доцільність забезпечення демографічної стійкості як базисної умови довгострокового зростання економіки. Слід припустити, що зміна обсягу ВВП у розрахунку на одну особу залежить від множини соціально-демографічних параметрів (1):

$$\Delta GDPPC_i = f \left(\sum_{j=1}^n D_j \right), \quad (1)$$

де $GDPPC_i$ – ВВП у розрахунку на одну особу (*gross domestic product per capita*) в країні i ; D_j – значущі соціально-демографічні показники в країні i .

Сукупна продуктивна спроможність національної економіки визначається мультиаргументною виробничою функцією, що за умов інформатизації та інтелектуалізації процесів праці в найзагальнішому вигляді може бути представлена моделлю 2:

$$GDP_i = f (K_i, L_i, H_i, R_i, \tau_i), \quad (2)$$

де K_i – обсяг фізичного капіталу (*physical capital*) в країні i ; L_i – обсяг трудових ресурсів / робочої сили (*labor force*) в країні i ; H_i – обсяг людського капіталу (*human capital*), що залежить переважно від доступності суспільству освітніх та медичних послуг в країні i ; R_i – обсяг інших ресурсних детермінант (*resources*) виробництва в країні i ; τ_i – рівень технології (*technology*), досягнутий в країні i .

Технологічний фактор, що є ключовим при визначенні ефективності продуктивної функції, взагалі може бути оцінений лише апроксимовано на основі багаторівневого компаративного міжнаціонального аналізу. Тому емпірична евалюація впливу демографічних процесів на економічне зростання здійснюється із застосуванням модифікованого варіанту виробничої функції 3:

$$\Delta GDPPC_{i(t,t+n)} = f (GDPPC_{i_t}, X_t; Z_{(t,t+n)}), \quad (3)$$

де $\Delta GDPPC_{i(t,t+n)}$ – потенційна зміна ВВП у розрахунку на одну особу у часовому інтервалі $(t, t+1)$; $GDPPC_{i_t}$ – початковий рівень ВВП у розрахунку на

одну особу у країні; X_t – значущі власне економічні та соціально-демографічні чинники впливу на початку досліджуваного періоду; $Z_{(t, t+n)}$ – множина значущих факторів, що мають тривалий характер впливу у часовому інтервалі $(t, t+1)$ та діють як на економічні, так і суміжні детермінанти розвитку, зокрема на обсяги заощаджень, доходність інвестицій, суспільно-політичну стабільність тощо.

Вплив масиву соціально-демографічних чинників на темпи і масштаби економічного зростання залежить загалом від: а) загального рівня економічного розвитку досліджуваної держави чи регіону; б) сучасних та ретроспективних співвідношень смертності та народжуваності; в) характеру і загальної спрямованості міграційних процесів, в т. ч. освітньо-професійної підготовки та рівня компетентності мігрантів, їх виробничої та бізнес-культури тощо. Тому модель 4 модифікується наступним чином:

$$\Delta GDPPC_{i(t, t+n)} = f \left[GDPPC_t, X_t, Z_t, \{D_{t, t+n}, D_{t, t+n} \times GDPPC_t\} \right], \quad (4)$$

де соціально-демографічні чинники D включають поточні рівні народжуваності $CFR_{t, t+n}$ (*current fertility rate*) та смертності $CMR_{t, t+n}$ (*current mortality rate*), а також рівень $LFR_{t-15, t+n-15}$ народжуваності з урахуванням 15-річного лагу (*lagged fertility rate*).

Запропонована методика недосконала, оскільки не враховує смертність немовлят, дітей та підлітків віком до 15 років, проте численні емпіричні дослідження довели обґрунтованість гіпотези про існування зв'язку між ретроспективною народжуваністю та поточним рівнем ефективності суспільного виробництва.

Демографічна стійкість суспільства визначається динамічним балансом його економічно активної та неактивної страт, в контексті чого особливого значення набуває сучасний тренд старіння населення, властивий більшості сучасних розвинених та емерджентних країн. У фокусі державної політики має перебувати не лише коефіцієнт демографічного навантаження, що детермінує кількість економічно неактивних мешканців, що припадають на одного активного, а й множина відносин соціального страхування в контексті їх впливу на структуру споживання та реальні доходи населення.

Старіння населення в сучасному західному науковому дискурсі переважно розглядається в якості бар'єру для економічного розвитку, а отже й демографічної стійкості. Лі дослідив вплив старіння населення й супровідного сповільнення приросту його чисельності на дію інституційних механізмів, ендогенних стимулів економічного росту і соціокультурні цінності. Серед наслідків автором відзначено тенденцію до росту капіталоемності і витрат на оплату праці, зниження операційної рентабельності, що частково компенсується за умов цільової підтримки осіб похилого віку державними трансфертами [15]. Колумас, проаналізував соціально-економічні наслідки процесу старіння населення, запропонувавши виділяти три типи суспільств, для кожного з яких характерні особливості редистрибутивних процесів: 1) старіюче (*ageing*), де частка населення віком понад 65 років становить 7–14 %; 2) старе (*aged*), де відповідний показник складає 14–20 %; 3) надстаре (*hyper-aged*), де частка людей похилого віку перевищує 21 %. Виділені типи характеризуються різними іманентними продуктивними потенціалами, рівнями податкового навантаження та іншими значущими характеристиками, що визначають рівень добробуту [16]. Ван дер Гаг та де Беер проаналізували, яким чином нинішній демографічний перехід з потенційної вигоди (*demographic dividend*) може перетворитися в навантаження (*demographic burden*) для економіки. Автори розглянули регіональні особливості старіння міського та

сільського населення в країнах ЄС та довели, що навіть зростання рівня зайнятості до цільових показників стратегії *Europe 2020* при збереженні поточного тренду старіння не дозволить досягнути індикативних значень економічного розвитку. Залежно від регіональних характеристик автори запропонували певний функціонал щодо модифікації економічної політики [17].

Старіння населення проявляється й у трансформації структури споживчих вподобань, що детермінує розподіл доходів. Воно спричиняє низку експліцитних та імпліцитних явищ, які впливають на пропорції суспільного виробництва. До основних проявів старіння населення можна віднести: 1) зростання публічних видатків на охорону здоров'я та солідарне пенсійне забезпечення; 2) збільшення ставок соціального страхування; 3) певний дефіцит людського капіталу, необхідного для забезпечення стійкого розширеного відтворення; 4) домінування страхових пенсійних заощаджень домогосподарств над їхніми капітальними інвестиціями; 5) збільшення приватних витрат на охорону здоров'я. Доцільним видається аналіз співвідношення між часткою населення похилого віку в загальній структурі та часткою соціальних відрахувань у структурі валового внутрішнього продукту. Вказані співвідношення проаналізовано для низки країв Центральної та Східної Європи за період 1991–2017 років представлено на рис. 1.

За наведеною класифікацією Колумаса у якості старіючого може бути охарактеризоване населення Білорусі, Польщі, Росії та Словаччини, в той час як населення всіх інших держав представленої вибірки – старе. Соціальні відрахування і податки на працю за міжнародним групуванням є *distortional* фіскальними інструментами, тобто їх застосування спотворює пропорції суспільного відтворення, впливаючи на особисті доходи у розпорядженні й поведінку економічних агентів. Наприклад, за оцінкою Єврокомісії в ЄС соціальні внески та податки на фонд оплати праці складають до двох третин всіх податків на працю. Частка перерозподілу ВВП через систему державного обов'язкового соціального страхування опосередковано характеризує демографічне навантаження, оскільки не враховує приватні пенсійні внески, проте створює інформаційну базу для формування демографічної політики.

Для Болгарії, що характеризується найвищою у вибірці часткою населення віком понад 65 років – 17,19 % (при середньому показнику 14,66 %) – властива доволі низька середня питома вага соціальних відрахувань у ВВП на рівні 8,39 % (середнє значення – 11,29 %). Максимальна частка соціальних відрахувань у ВВП – 14,38 % – характерна для Чехії, де частка населення старшого віку сягнула позначки 14,04 % у 2005 році й з того часу зросла до 19,42 %, забезпечивши середнє значення показника на рівні 14,80 %. Це майже відповідає показнику України – 14,78 %, однак середня частка соціальних відрахувань у ВВП в нашій державі 3,39 п. п. нижча, становлячи 11,00 % (що близько до відповідного індикатора в Білорусі та Естонії). Наймолодшим впродовж періоду 1991–2017 років було населення Словаччини, де середня частка осіб похилого віку у загальній структурі складала 11,96 %, при чому соціальні відрахування були високими – 13,49 %, – поступаючись за цим параметром лише Чехії.

З метою поглиблення аналізу в досліджуваному інтервалі було виділено періоди 1991–2000, 2001–2010 та 2011–2017 років. Загальний тренд залишався незмінним, проте було відмічено деякі флуктуації. Переважно наймолодшим впродовж періоду було суспільство Словаччини, проте в інтервалі 2011–2017 років середня частка населення віком понад 65 років виявилася найнижчою для Росії. Стрімке старіння населення відмічено в Латвії, Естонії, Угорщині. Водночас в Білорусі зафіксовано «омолодження» населення на 0,14 п. п. в період 2011–2017 років, у порівнянні з

попереднім десятиріччям, що навряд чи слід пояснювати демографічним бумом.

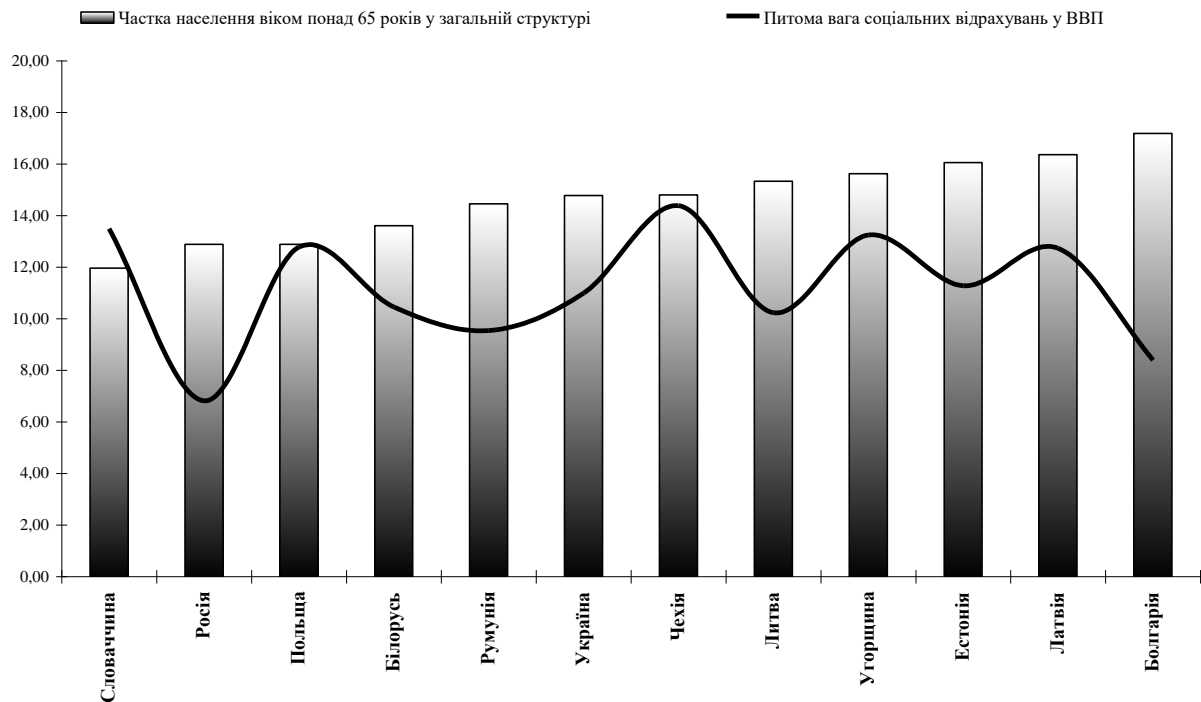


Рисунок 1 - Частка населення старшого віку у загальній структурі та питома вага соціальних відрахувань у ВВП країн Центральної та Східної Європи в 1991–2017 роках, %

Джерело: побудовано автором за даними Світового Банку [18].

Разін, Седка і Свагель у міждисциплінарному дослідженні наголошують на зростанні в країнах з розвинутою економікою частки електорату, що одержує пенсію. При цьому автори зазначають, що вагома частка досліджуваного ними сегменту продовжує активну соціально-трудова діяльність, залишаючись платниками податків, а це певним чином впливає й на точність результатів. Науковці вказують на необхідність врахувати взаємонакладання поколінь (*generations' overlapping*), що визначає динаміку продукування інтелектуального капіталу [19]. Комік та Уайтхаус наголосили на суттєвому зростанні середньої очікуваної тривалості життя після виходу на пенсію для розвинених країн, в межах 13,4–17,3 років для чоловіків та 16,8–22,1 років для жінок до 2050 року, що має знайти відгук у корекції пенсійного віку [20]. Однак для трансформаційних економік ситуація є значно складнішою, що обумовлює необхідність імплементації стратегії демографічної стійкості.

Теоретично можна виділити та згрупувати наступні фактори забезпечення демографічної стійкості та оптимальних пропорцій відтворювального процесу: а) макроекономічні: реальний валовий внутрішній продукт у розрахунку на одну особу за паритетом купівельної спроможності; темп зростання реального валового внутрішнього продукту; середній рівень доходів та майнової диференціації населення; рівень інфляції; загальний обсяг та композиційна структура публічних витрат; обсяг державних та приватних витрат на розвиток людського капіталу, в т. ч. на науку і освіту, охорону здоров'я, духовний і фізичний розвиток тощо; адекватність та справедливості податкової компоненти національної фіскальної політики; б) суспільно-політичні: загальний розвиток і якість демократичних інститутів правової держави та

громадянського суспільства; рівень правової свідомості і культури громадян; дієвість та прозорість система державного управління; загальний рівень розвитку місцевого самоврядування; мережа інститутів соціальної інфраструктури; гуманістичне спрямування соціально-демографічної політики; інститут громадського контролю якості суспільних послуг; в) природні, зокрема екологічні та географічно-кліматичні: стан навколишнього середовища; агрокліматичний потенціал; природно-ресурсний потенціал; специфіка географічного розташування; г) соціально-демографічні: загальна чисельність та щільність населення; статевовікова структура населення; питома вага економічно активного населення, а також частки населення віком до 15 та понад 65 років у загальній структурі; фактичні рівні зайнятості та безробіття; загальний рівень народжуваності (поточний та з урахуванням лагового ефекту); рівень смертності, а т. ч. осіб працездатного віку; середня очікувана тривалість життя при народженні; природний та механічний рух населення; д) соціокультурні: якість та доступність освіти; середня тривалість навчання; академічна мобільність, якість та доступність медичних послуг; рівень забезпечення духовних потреб.

Водночас зростання рівня народжуваності посилює навантаження на систему публічних фінансів, форсуючи перерозподільні процеси, загалом збільшуючи споживчі витрати населення, одночасно знижуючи схильність до інвестувань та заощаджень (особливо за умов слабкості інституціоналізації фінансових відносин) [21–23]. Однак інтенсифікація та зміна структури споживання може відіграти роль імпліцитного важеля поживлення суспільного виробництва. Старіння нації очікувано негативно впливатиме на економічне зростання; проте поліпшення якості і перманентне оновлення асортименту медичних послуг, збільшення рівня їх доступності, в т. ч. й шляхом градуальної імплементації механізмів страхової медицини, та інші позитивні зрушення у сфері охорони громадського здоров'я, прогнозовано позитивно впливатимуть на збереження населенням креативного потенціалу, а отже можуть чином компенсувати згаданий дестабілізуючий ефект.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Демографічна стійкість може бути дефініційована як здатність суспільства автоматично підтримувати та, застосовуючи в разі необхідності імпліцитні компенсатори, відновлювати власну структуру в контексті соціальних страт за низкою значимих параметрів, зокрема щодо рівня економічної активності, а також освітньо-професійної та компетентнісної підготовки населення, на основі чого оптимізуються пропорції продукування інтелектуального і фізичного капіталу, забезпечується інтенсифікація та неперервність виробництва, підвищується рівень громадського добробуту. Комплекс демографічних чинників, зокрема динаміка чисельності та щільності населення, частки у його структурі економічно активних осіб, рівнів народжуваності (поточного і ретроспективного, з урахуванням 15-річного лагу впливу народжуваності на формування сегменту економічно активного населення) та смертності, середньої очікуваної тривалості життя тощо суттєво впливає на економічне зростання у довгостроковій перспективі. За умов глобалізації загострюється проблема механічного руху населення, оскільки невідповідність освітньо-кваліфікаційних рівнів емігрантів та іммігрантів може порушити баланс продуктивних сил. Стан демографічної стійкості є стратегічною задачею реалізації національної соціально-економічної політики, необхідною умовою оптимізації масштабів і пропорцій суспільного виробництва. Для досягнення зазначеного стану необхідна координація заходів соціальної, фіскальної, міграційної, культурної політики. Виникає потреба вдосконалення методів оцінювання чинників впливу на демографічну стійкість.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Bloom, D. E., & Freeman R. B. (1988). Economic Development and the Timing and Components of Population Growth. *Journal of Policy Modeling*, vol. 10 (1), pp. 57–81.
2. Bloom, D. E., Sachs, J. D., Collier, P., & Udry, C. (1998). Geography, demography, and economic growth in Africa. *Brookings papers on economic activity*, vol. 2, pp. 207–295.
3. Kelley, A. C., & Schmidt, R. M. (1995). Aggregate population and economic growth correlations : the role of the components of demographic change. *Demography*, vol. 32 (4), pp. 543–555.
4. Lindh, T., & Malmberg, B. (1998). Age structure and inflation – a Wicksellian interpretation of the OECD data. *Journal of Economic Behavior & Organization*, vol. 36 (1), pp. 19–37.
5. Robertson, P. E. (2002). Why the tigers roared: capital accumulation and the East Asian miracle. *Pacific Economic Review*, vol. 7 (2), pp. 259–274.
6. Hagen, J. von, & Walz, U. (1995). Social security and migration in an ageing Europe. *Politics and Institutions in an Integrated Europe*, vol. 1, pp. 177–192.
7. Романюк А. І. Демографічні тенденції в Україні : минуле, сьогодення і майбутнє / А. І. Романюк, О. М. Гладун // Демографія та соціальна економіка. – 2015. – № 3. – С. 21–42.
8. Козловський С. В. Концепція управління стійкість сучасної економічної системи як основа забезпечення її розвитку / С. В. Козловський, О. В. Рудковський, А. В. Козловський // Економіка та держава. – 2017. – № 12. – С. 4 – 8.
9. Курило І. О. Народжуваність та материнство в Україні : регіональний аспект / І. О. Курило, С. Ю. Аксьонова, Б. О. Крімер // Демографія та соціальна економіка. – 2016. – № 1. – С. 65–79.
10. Либанова Э. М. Демографические сдвиги в контексте социального развития / Э. М. Либанова // Демографія та соціальна економіка. – 2014. – № 1. – С. 9–23.
11. Anand, S., & Sen, A. K. (1996). Sustainable human development: concepts and priorities. In *ODS Discussion Paper Series*, no. 1.
12. McMichael, A. J., Butler, C. D., & Folke, C. (2003). New visions for addressing sustainability. *Science*, vol. 302 (5652), pp. 1919–1920.
13. Simon, J. L., & R. Gobin. (1980). The Relationship between Population and Economic Growth in LDCs. *Research in Population Economics*, vol. 2, pp. 215–234.
14. Dolado, J., Goría, A. & Ichino, A. (1994). Immigration, human capital and growth in the host country. *Journal of population economics*, vol. 7 (2), pp. 193–215.
15. Lee, R. (2016). Macroeconomics, aging, and growth. *Economics of Population Aging*. Vol. 1, pp. 59–118.
16. Coulmas, F. (2007). *Population decline and ageing in Japan-the social consequences*. Routledge.
17. Van Der Gaag, N., & De Beer, J. (2015). From Demographic Dividend to Demographic Burden: The Impact of Population Ageing on Economic Growth in Europe. *Tijdschrift voor economische en sociale geografie*, vol. 106 (1), pp. 94–109.
18. World Bank Open Data [Electronic Resources] / Access to the resource <https://data.worldbank.org/> – Title of the screen.
19. Razin, A., Sadka, E., & Swagel, P. (2002). The aging population and the size of the welfare state. *Journal of Political Economy*, vol. 110 (4), pp. 900–918.
20. Chomik, R., & Whitehouse, E. R. (2010). Trends in pension eligibility ages and life expectancy, 1950-2050. Organisation for Economic Co-operation and Development.
21. Pasichnyi, M. (2017). Empirical study of the fiscal policy impact on economic growth.

Problems and Perspectives in Management, vol. 15 (3), pp. 316–322. doi : [http://dx.doi.org/10.21511/ppm.15\(3-2\).2017.01](http://dx.doi.org/10.21511/ppm.15(3-2).2017.01)

22. Chugunov, I., & Pasichnyi, M. (2018). Fiscal stimuli and consolidation in emerging market economies. Investment Management and Financial Innovations, 15 (4), 113-122. doi: 10.21511/imfi.15 (4).2018.09

23. Пасічний М. Д. Фінансова політика держави : монографія / М. Д. Пасічний. – Київ : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2019. – 440 с.

DOI 10.31558/2307-2318.2019.3.7

УДК 338.2

Панкова Л.І., к.е.н., доцент кафедри менеджменту та бізнес-адміністрування Черкаського державного технологічного університету

РЕГІОНАЛЬНІ ОСОБЛИВОСТІ КОМЕРЦІАЛІЗАЦІЇ ПРОЕКТІВ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА

У статті досліджено різноманіття підходів до визначення змісту та сутності процесу комерціалізації інновацій в підприємницьких структурах регіону. Розглянуто зарубіжний досвід державного регулювання комерціалізації інтелектуальної власності. Систематизовано конфлікти інтересів з приводу комерціалізації інтелектуальних продуктів, що виникають в бізнес-середовищі регіону за групами: нормативно-правові, соціально-економічні, інституційні. Обґрунтовано необхідність створення концепції бізнес-інкубування та кластеризації регіону, соціальною складовою якої є формування проектів інтелектуального підприємництва. Зазначено, що необхідними для вирішення в цьому напрямі постають питання моделювання процесів інвестування та комерціалізації інтелектуальних продуктів. Наголошено на тому, що зазначені процеси є одними із необхідних умов практичного вирішення проблем просування накопиченого інтелектуального потенціалу у вищих навчальних закладах та підвищення ефективності економіки країни. Відзначено, що моделювання процесів інвестування та комерціалізації інтелектуальних продуктів процес складний та викликає ряд проблем. Відмічено, що моделювання зазначених процесів доцільно проводити на основі розроблення системи моделей, що повинна складатися з таких елементів, як: моделювання процесів інвестування в інтелектуальну власність; основних параметрів потенційного ринку збуту інновацій в Україні; потенційної ефективності бізнес-інкубування та кластеризації як форм перетворення інтелектуальних продуктів в ринковий товар.

Ключові слова: підприємство, регіон, інтелектуальний бізнес, комерціалізація проектів інтелектуального підприємництва, моделювання, процеси інвестування та комерціалізації інтелектуальних продуктів, концепція бізнес-інкубування, кластеризація, інтелектуальний потенціал, економіко-математична модель, інтелектуальна діяльність.

Панкова Л.И.

РЕГИОНАЛЬНЫЕ ОСОБЕННОСТИ КОММЕРЦИАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТОВ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

В статье исследовано многообразие подходов к определению содержания и сущности процесса коммерциализации инноваций в предпринимательских структурах региона. Рассмотрен зарубежный опыт государственного регулирования коммерциализации интеллектуальной собственности. Систематизированы конфликты интересов по поводу коммерциализации интеллектуальных продуктов, возникающих в бизнес-среде региона по группам: нормативно-правовые, социально-экономические, институциональные. Обоснована необходимость создания концепции бизнес-инкубирования и кластеризации региона, социальной составляющей которой является формирование проектов интеллектуального предпринимательства. Отмечено, что необходимыми для разрешения в этом направлении возникают вопросы моделирования процессов инвестирования и коммерциализации интеллектуальных продуктов. Отмечено, что указанные процессы являются одними из необходимых условий практического решения проблем продвижения накопленного интеллектуального

потенциала в высших учебных заведениях и повышение эффективности экономики страны. Отмечено, что моделирование процессов инвестирования и коммерциализации интеллектуальных продуктов процесс сложный и вызывает ряд проблем. Отмечено, что моделирование указанных процессов целесообразно проводить на основе разработки системы моделей, которая должна состоять из таких элементов, как: моделирование процессов инвестирования в интеллектуальную собственность; основных параметров потенциального рынка сбыта инноваций в Украине; потенциальной эффективности бизнес-инкубирования и кластеризации как форм преобразования интеллектуальных продуктов в рыночный товар.

Ключевые слова: предприятие, регион, интеллектуальный бизнес, коммерциализация проектов интеллектуального предпринимательства, моделирование, процессы инвестирования и коммерциализации интеллектуальных продуктов, концепция бизнес-инкубирования, кластеризация, интеллектуальный потенциал, экономико-математическая модель, интеллектуальная деятельность.

Pankova L.

REGIONAL FEATURES OF THE INTELLECTUAL BUSINESS PROJECTS COMMERCIALIZATION

The article explores the variety of approaches to determining the content and essence of the process of commercialization of innovations in the entrepreneurial structures of the region. The foreign experience of state regulation of the commercialization of intellectual property is considered. Systematic conflicts of interest regarding the commercialization of intellectual products arising in the business environment of the region are divided into groups: regulatory, socio-economic, institutional. The necessity of creating the concept of business incubation and clustering of the region, the social component of which is the formation of projects of intellectual entrepreneurship, is substantiated. It is noted that the issues necessary for resolving in this direction arise modeling investment processes and the commercialization of intellectual products. It is noted that these processes are one of the necessary conditions for the practical solution of the problems of promoting the accumulated intellectual potential in higher educational institutions and increasing the efficiency of the country's economy. It is noted that the modeling of investment processes and the commercialization of intellectual products is a complex process and causes a number of problems. It is noted that it is advisable to carry out modeling of these processes on the basis of the development of a system of models, which should consist of such elements as: modeling of investment processes in intellectual property; main parameters of the potential market for innovation in Ukraine; the potential effectiveness of business incubation and clustering as a form of converting intellectual products into market goods.

Keywords: enterprise, region, intellectual business, commercialization of intellectual entrepreneurship projects, modeling, investment processes and commercialization of intellectual products, business incubation concept, clustering, intellectual potential, economic and mathematical model, intellectual activity.

Постановка проблеми та її зв'язок з важливими науковими чи практичними завданнями. На сучасному етапі прямування країни до моделі сталого розвитку повинне ґрунтуватися на принципах організації просторового розвитку, орієнтованого на активізацію інноваційної складової, збільшення обсягів науково-технічних розробок і наукомісткої продукції, розвиток інтелектуального і освітнього потенціалу кадрів, що є важливими важелями економічного зростання економіки регіону та країни в цілому.

Міжнародний досвід показав, що досягти сталого розвитку регіонів та країни в цілому можливо лише на основі реалізації стратегічних програм переходу економіки України на інноваційну модель розвитку з цільовою орієнтацією на регіональний рівень оскільки регіони і міста є більш гнучкими в рамках функціональних процесів адаптації до умов глобалізації, ринкових змін, а також змін технологій та культури.

Нинішні виклики часу сприяють трансформації економіки регіону у складну систему, що утворюється із взаємодіючих суб'єктів господарювання. Водночас, досвід багатьох країн продемонстрував, що створення інноваційної виробничої інфраструктури (бізнес-інкубаторів, технопарків, кластерів та ін.) не забезпечує ефективність переходу до іноваційної економіки за відсутності плідної взаємодії та низького рівня довіри до органів влади).

Інноваційний процес - це процес створення і перетворення наукової ідеї в товар, в основі якого лежить комерціалізація. Тому особливу актуальність набуває проблема комерціалізації інтелектуальних продуктів та проектів інтелектуального підприємництва в регіоні, що формує передумови ефективності інноваційного процесу, активного залучення інтелектуального потенціалу країни та стрімкого розвитку економіки країни.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Виділення невирішених питань. Проблеми регіонального розвитку та регіональної політики присвятили свої роботи: О.Крайник [1], Д.Крисанов [2], С.Соколенко [3], Л.Федулова [4], О.Фінагіна [5], Л.Проданова [6], А.Сурай [7], О. Захарова [8]. Наукові дослідження в питаннях інтелектуальної діяльності та її продуктів зосереджені в основному на правових аспектах, а саме підтверджений економічний статус інтелектуальної власності, розглядається питання оцінки інтелектуальної власності, її економічних характеристик. Серед науковців, що займалися зазначеними питаннями слід виокремити роботи таких, як: Г.О. Андрощука [9], Ю.М. Капіци [10], А.Г. Мендрула [11], Г.В. Жаворонкової, Л.Ю. Яреми [12], та ін. У зарубіжній економічній науці існує багато робіт, де досліджені різні аспекти комерціалізації. При цьому важливе теоретичне і методологічне значення мають роботи таких учених, як: Й. Шумпетер – засновник економічної теорії інновацій, Г. Менш, К. Фримен, П. Друкер, Б. Санто та інші. Проте регіональні особливості комерціалізації проектів інтелектуального підприємництва не приділено належної уваги, що уповільнює просування накопиченого інтелектуального потенціалу в ринкове середовище.

Мета статі – дослідити регіональні особливості комерціалізації проектів інтелектуального підприємництва.

Виклад основного матеріалу. Основним фактором інтенсивного економічного зростання в даний час є інновації, які стають доступними споживачам тільки в разі їх успішної комерціалізації.

Світова практика переконливо підтверджує, що, в даний час, найбільш ефективним способом впровадження результатів вузівської інтелектуальної діяльності в практику є взаємовигідна комерційна взаємодія всіх учасників перетворення інтелектуальних продуктів в ринковий товар. Однією з форм такого перетворення є створення бізнес-інкубатору на базі ВНЗ. Наукомісткий бізнес - найбільш бажана і перспективна галузь підприємництва в сучасному технологічному суспільстві, яка дає безмежні можливості і величезний потенціал для розвитку [13, с.30]. Створення крос-функціонального бізнес-інкубатора, до складу якого будуть входити науковці ВНЗ, дозволить реалізувати соціальну складову концепції бізнес-інкубування, що полягає у просуванні накопиченого інтелектуального потенціалу у бізнес-середовище та досягти

синергетичного ефекту. Використання інтелектуальної власності в бізнес-інкубаторі здійснюється на умовах її комерціалізації. У цьому процесі є обов'язково як мінімум чотири учасники: автор розробок, стратегічний партнер, менеджер та інвестор.

Інтелектуальний бізнес або підприємництво можна розглядати дуальним процесом: з одного боку, це є процес створення і використання інтелектуальної власності, що дозволяє отримати прибуток, а з іншого, – процес реалізації ідей розробника (творця) інтелектуального продукту за допомогою розумової праці та інноваційної праці [14, с.18].

Механізм комерціалізації - це відтворення руху інтелектуального капіталу з метою отримання продукту. Для менеджера інтелектуальний капітал має два основних компоненти: людський капітал та інтелектуальні ресурси. Людський капітал чи інтелектуальна сила створюють інновації, і те, що можна описати й ідентифікувати, стає інтелектуальними ресурсами. Деякі інтелектуальні ресурси, звичайно ті, що мають більший комерційний потенціал, отримують правову охорону і стають інтелектуальною власністю [15].

Комерціалізація інтелектуальних продуктів стає засобом реалізації економічних інтересів науковців (носіїв інтелектуального потенціалу у вищих навчальних закладах), приватних інтересів інвесторів, бізнесу та держави. Визначення сутності та змісту процесу комерціалізації інновацій для ґрунтового аналізу представлені в таблиці 1.

Різноманіття підходів до визначення змісту та сутності процесу комерціалізації інновацій в підприємницьких структурах регіону засвідчує складність, наявність проблемних та нерегульованих моментів. На сьогоднішній день процес комерціалізації інновацій в підприємницьких структурах регіону стикається з наступними перешкодами та проблемами:

- необґрунтовано політику ринкового обігу інноваційних технологій (продаж, закупівля і використання);

- недостатньо врегульованими залишаються питання нормативно-правового забезпечення самого процесу комерціалізації, а також конфіденційності інновацій, реалізації інноваційних продуктів не лише усередині країни, але і за її межами, визначення «інноваційної праці» як окремої категорії;

- відсутні механізми узгодження економічних інтересів підприємств, творців інновацій, регіону та населення щодо комерційної та промислової реалізації інновацій;

 - не врегульовано процеси інвестування інтелектуальних продуктів;

 - невідповідність маркетингової діяльності підприємницьких структур сучасним інформаційним трендам щодо комерціалізації інтелектуальної власності;

 - відсутні дієві механізми державного регулювання комерціалізації інтелектуальної власності, що базуються на позитивному світовому досвіді;

 - не вирішено питання щодо методичного підходу моделювання процесів інвестування та комерціалізації інтелектуальних продуктів.

Вирішення окресленого кола проблем вбачається у дослідженні закордонного досвіду з реалізації процесу комерціалізації інтелектуальної власності, який представлено як основні заходи та інструментарій їх реалізації в таблиці 2.

Світовий досвід засвідчує, що розширення прав науково-технічних організацій та регіональних підприємницьких структур щодо перетворення результатів інтелектуальної праці в ринковий товар та просування його на ринок дозволило досягти істотних успіхів у сфері комерціалізації. Державно-приватна кооперація та інтеграція зусиль науково-технічних організацій, бізнесу в рамках бізнес-інкубування та кластеризації прискорює процес освоєння нової технології.

Таблиця 1

Підходи до визначення змісту та сутності процесу комерціалізації інновацій в підприємницьких структурах регіону (згруповано автором)

№	Автор	Зміст та сутність процесу комерціалізації інновацій в підприємницьких структурах регіону
1.	Л. С. Шевченко, О. А. Гриценко	Комерціалізація - процес залучення об'єктів інтелектуальної власності в економічний обіг, використання інтелектуальної власності в господарській діяльності підприємств [16]
2.	О. В. Якубенко	Комерціалізація - взаємовигідні дії всіх учасників процесу перетворення результатів інтелектуальної праці в ринковий товар [17, с.364]
3.	Чікірісов Д. В.	Комерціалізація - це діяльність особи чи організації, підприємства, спрямована на отримання прибутку всіма способами, це також, якщо говорити в державному масштабі, перші кроки приватизації державних підприємств, збільшення числа комерційних підприємств [18, с.95]
4.	Тихонов М. О.	Комерціалізація є процес перетворення об'єкта інтелектуальної власності (інновації) в прибуток засобами торгівлі [19, с.51]
5.	Е.А. Монастирний і Я.М. Грік	Комерціалізація - отримання доходу від продажу інтелектуальної власності або використання у власному виробництві [20, с.85]
6.	Сото де Е.	Комерціалізація - це ціна, яку суспільству доводиться платити за економічний прогрес [21]
7.	А. М. Прохоров	Комерціалізація – це процес виділення коштів на створення об'єктів інтелектуальної власності та поетапного контролю за їх витрачанням, включаючи оцінку і передачу завершених і освоєних у промислових умовах результатів інтелектуальної діяльності [22]
8.	О.С. Белай, Д.Д Мухаметзянова.	Комерціалізації інновацій полягає в об'єднуванні розробника ідеї і замовника. Процес комерціалізації починається зі стадії виявлення комерційних перспектив і закінчується тільки на стадії реалізації та отриманні прибутку від нововведеного товару [23]

При такому механізмі здійснюється не лише миттєва передача технологій, але і створюються мережеві партнерські зв'язки з приватним сектором. Регулювання прав інтелектуальної власності потребує дієвого механізму узгодження економічних інтересів підприємств, творців інновацій, регіону та населення щодо комерційної та промислової реалізації інновацій на ринку.

Особливої уваги потребує балансування інтересів щодо розподілу доходів між сторонами з приводу отримання права на комерційне використання отримання доходу. Взагалі конфлікти інтересів з приводу комерціалізації інтелектуальних продуктів, що виникають в бізнес-середовищі регіону можна згрупувати за наступним чином:

- нормативно-правові;
- соціально-економічні;
- інституційні.

Таблиця 2

Зарубіжний досвід державного регулювання комерціалізації інтелектуальної власності [24, с.5]

Складова	Заходи	Інструменти	Реалізується в країнах
Організаційне забезпе	Державне стимулювання діяльності НДІ, вчених	Розвиток системи кластерних наукових об'єднань, системи технопарків	ЄС
	Інтеграція державної науково-технічної політики з державною промисловою політикою	Створення і розвиток нових холдингових компаній	Німеччина
		Державна підтримка обміну персоналом, розвиток державно-приватного партнерства	Австралія, Німеччина
Фінансове забезпечення	Удосконалення державної фінансової підтримки НДДКР	Державне кредитування, державні гарантії на отримання банківських кредитів, податкові пільги, прискорена амортизація, експортно-імпортні квоти на підтримку національного наукомісткого продукту та ін.	США, Італія, Бельгія, Англія, Швеція, Канада
	Державне стимулювання приватних інвестицій	Створення патентних та венчурних компаній	Швеція, США
	Державна підтримка національних виробників інновацій	Державна підтримка програми розвитку національних брендів, державна підтримка малого та середнього бізнесу	США, ЄС
	Державний відбір високорентабельних інновацій для комерціалізації	Відбір та розробка механізму інноваційного посередництва між розробниками інновацій та бізнесом	США, ЄС
Нормативно-правове забезпечення	Стимулювання вчених у трансферті інновацій	Законодавче закріплення права володіння акціями в утворюваних компаніях за умови збереження статусу вченого в державному НДІ не менше 6 років	Німеччина, Італія, Франція
		Законодавче закріплення права вчених державних НДІ займатися підприємництвом	Франція
		Звільнення від оподаткування надходжень роялті	Ірландія

На законодавчому рівні робляться спроби усунення причин виникнення конфліктів, створення сприятливих умов для авторів об'єктів інтелектуальної власності захисту інтересів всіх учасників творчого і комерційного процесів зі створення та просування інновації на ринок, однак більшість з них носить декларативний характер.

Соціально-економічні конфлікти виникають з приводу незадоволеності потреб сторін процесу комерціалізації:

низький рівень оплати праці співробітників інтелектуальної праці;

невизначеність та відсутність оцінки інноваційної праці;

недосконала «схема» трансфера технологій при якій науково-дослідні організації втрачають один з найважливіших джерел додаткових фінансових доходів, а держава отримує найпродуктивніші науково-технічні результати.

Інституційні конфлікти є важливими для вирішення в площині регіонального бізнес-середовища, оскільки інноваційний цикл «ідея - дослідження - продукт - реалізація на ринку» за сучасних умов діяльності науково-дослідних організацій припиняється на одній з проміжних стадій, оскільки зазвичай основні їх досягнення це «проміжний продукт». Це не дозволяє суб'єктам, що приймають участь у створенні інноваційного продукту отримувати очікувані доходи від науково-технічної діяльності. Таким чином, актуалізуються потреба в активації процесів бізнес-інкубування та кластеризації, що дозволить консолідувати, узгодити та забезпечити баланс інтересів всіх сторін.

Важливим та складним питанням в науковій сфері залишається визначення методичного підходу щодо моделювання процесів інвестування та комерціалізації інтелектуальних продуктів в підприємницьких структурах регіону з метою їх подальшого оцінювання.

Модель – це відображення, умовний, спрощений образ об'єктів реального світу, що може бути побудований і досліджений за допомогою різних засобів – від словесного опису до імітації на ЕОМ чи системи математичних рівнянь [25, с. 23].

Застосування моделей в дослідженнях та оцінці економічних процесів дозволяє:

отримувати повну інформацію про різні сторони роботи економічної системи, а також про функціонування системи в цілому та її окремих елементів;

досліджувати залежність кінцевих результатів роботи економічної системи від її характеристик, зокрема виходячи з оцінки результативності та ефективності системи, знайти її оптимальний варіант;

досліджувати усталеність економічних процесів, що відбуваються в системі під впливом зовнішніх і внутрішніх факторів [26, с. 148].

Економіко-математична модель – це модель економічного явища або процесу, що записана за допомогою одного чи декількох математичних виразів (рівнянь, функцій, нерівностей, тотожностей), що характеризують важливі взаємозв'язки явищ та процесів, умови і закономірності їх розвитку, обмеження, вимоги, тощо [26, с. 147].

Використання моделювання в процесах інвестування та комерціалізації інтелектуальних продуктів можна розглядати як один із методів вибору оптимальної стратегії управління комерціалізацією інтелектуальної власності в підприємницьких структурах регіону. Вони є ефективним засобом дослідження структури задачі, за допомогою якого можна знайти принципово нові стратегії комерціалізації та інвестування, виявлення яких є необхідним результатом моделювання для просування накопиченого інтелектуального потенціалу в ринкове середовище.

При моделюванні процесів інвестування та комерціалізації інтелектуальних продуктів серйозні проблеми виникають з обґрунтуванням способу і форми побудови моделі. Це викликано тим, що:

відсутні єдині методологічні підходи до дослідження та моделювання процесів інвестування та комерціалізації інтелектуальних продуктів;

будь-який процес комерціалізації та інвестування можна описати різними моделями;

складність досліджуваних процесів;

відсутність необхідної інформаційно-аналітичної бази.

Розглянемо основні математичні моделі, за допомогою яких можна описати закономірності розвитку процесів інвестування та комерціалізації інтелектуальних продуктів (табл.3).

Таблиця 3

Особливості застосування основних видів економіко-математичних моделей в дослідженнях процесів та комерціалізації інтелектуальних продуктів

Класифікаційна ознака	Вид економіко-математичної моделі
1. За цільовим призначенням	теоретико-аналітичні
	прикладні моделі
2. За ступенем агрегування об'єктів	макроекономічні
	мікроекономічні
3. За конкретним призначенням.	балансові
	трендові
	оптимізаційні
	імітаційні моделі
4. За типом інформації, використаної в моделі	аналітичні
	ідентифіковані
5. За врахуванням фактора невизначеності	детерміновані
	стохастичні моделі
6. За типом підходу до систем, які досліджуються	дескриптивні (описові) моделі (наприклад, балансові та трендові моделі)
	нормативні моделі (оптимізаційні)
	формалізовані моделі

Економіко-статистичні моделі широко застосовують при аналізі інвестування в інтелектуальну власність: при дослідженні стану інвестиційної сфери, при визначенні впливу внутрішніх і зовнішніх факторів на зміни інвестиційного клімату, при оцінюванні ефективності функціонування інвестиційної діяльності. Однак слід зазначити, що побудувати математичну модель процесів комерціалізації інтелектуальних продуктів безпосередньо за результатами статистичного спостереження як правило неможливо. В цьому випадку доцільно використовувати формалізований підхід до моделювання, який базується на підставі даних, отриманих від експертних опитувань.

Формальний запис моделі здійснюють в декілька етапів [25, с. 42].

Першим кроком на шляху формалізації є складання змістовного опису функціонування моделі процесів комерціалізації та інвестування інтелектуальних продуктів. Він включає дані про її природу і кількісні характеристики, перелік складових елементів системи, ступінь і характер взаємодії між ними, місце і значення кожного елемента в загальному процесі функціонування інвестиційного процесу, порядок і зміст окремих етапів функціонування системи комерціалізації та інвестування інтелектуальних продуктів.

Другий етап – створення операційної моделі процесів комерціалізації та інвестування інтелектуальних продуктів є проміжною ланкою між змістовним описом і

математичною моделлю. Вона зазвичай включає повний логічний взаємозв'язок елементарних операцій, що забезпечують процес функціонування системи, а також чіткий і досить формалізований перелік характеристик кожної з операцій. Такого роду модель дуже зручно представити в графічному вигляді, наприклад блок-схеми операцій, що забезпечують процес. Операційну модель потрібно довести до такого ступеня формалізації, що заключний перехід від неї до математичної моделі може зробити дослідник, який не обізнаний на деталях системи, що моделюється.

Для перетворення операційної моделі в математичну необхідно записати в аналітичній формі всі співвідношення, логічні умови й інші зведені характеристики операційної моделі.

Процес вибору моделі потребує аналізу ступеня її адекватності, що проявляється у додержанні загальних та специфічних методологічних принципів моделювання [27, с.43]:

1. Системності - включає в себе методологію дослідження об'єкта та побудову його математичної моделі, за умови, що об'єкт розглядають як цілісний комплекс складників, які мають особливий зв'язок із зовнішнім середовищем і представляють собою підсистему системи вищого порядку.

2. Інтегрованості, полягає в тому, що взаємовідношення частини та цілого характеризуються сукупністю трьох елементів:

виникненням взаємодіючих систем – зв'язків між частинами цілого;

втратою деяких властивостей при входженні в ціле;

появою нових властивостей у цілого, зумовлених властивостями складових частин.

3. Принцип невизначеності припускає, що на граничних межах економічні процеси чітко невизначені.

4. Інформаційної достатності, що полягає у повному інформаційному забезпеченні моделювання досліджуваних процесів (наявність нормативних, довідкових, звітних та інші характеристичних даних про реальні економічні системи та їх складові, які були до моменту моделювання);

5. Принцип здійсненості, тобто модель, яка створюється, повинна забезпечувати досягнення мети дослідження [28, с. 58]

6. Інваріантності інформації вимагає, щоб в моделі вхідна інформація була незалежна від параметрів моделюючої системи, які ще не відомі на описуваній стадії дослідження.

7. Ефективності реалізації, що проявляється у досягненні стратегічних цілей та застосуванні сучасних програмних та технічних засобів;

8. Принцип агрегації. У більшості випадків складну систему можна подати такою, що складається з підсистем, для адекватного формального описування яких придатними є деякі стандартні математичні схеми. Принцип агрегації дає змогу досить гнучко перебудувати модель залежно від завдань дослідження [28, С.59];

9. Принцип параметризації. У ряді випадків модельована система має у своєму складі деякі відносно ізольовані підсистеми, які характеризуються певними параметрами, зокрема векторними. Такі підсистеми можна замінювати в моделі відповідними числовими величинами, а не описувати процес їх функціонування. У разі потреби залежність значень цих величин від ситуації може задаватися у вигляді таблиць, графіків або аналітичних виразів (формул), наприклад за допомогою регресійного аналізу. Принцип параметризації дає можливість скоротити обсяг і

тривалість моделювання, але слід мати на увазі, що параметризація знижує адекватність моделі [28, С.59].

Дослідження процесів інвестування та комерціалізації інтелектуальних продуктів потребує вирішення значного числа різноманітних проблем. З метою визначення економіко-математичного інструментарію та їх адекватного вирішення, необхідно виокремити найбільш вагомні проблеми, та ті, що можуть бути описані параметрами моделі на основі аналізу усієї наявної інформації та статистики економічних показників. Тому, моделювання процесів інвестування комерціалізації інтелектуальних продуктів доцільно проводити на основі розроблення системи моделей.

Так, математичне моделювання процесів інвестування в інтелектуальні продукти та проекти має бути зорієнтоване на дослідження процесів організації комерціалізації. Зазначений процес має бути максимально наближеним до економічних ситуацій. Як уже зазначалося, використання інтелектуальної власності на умовах її комерціалізації здійснюється в бізнес-інкубаторі, тому моделювання повинне:

відтворювати вплив різних чинників на процеси прийняття рішень в бізнес-інкубаторі,

давати можливість ідентифікувати передумови виникнення взаємодії суб'єктів бізнес-середовища;

встановити значимі умови інвестування та комерціалізації інтелектуальних продуктів, що можуть бути використанні для прийняття управлінських рішень в межах бізнес-інкубатора на усіх його рівнях та враховувати суперечність інтересів бізнесу, держави та суспільства.

Висновки. Існуюча в Україні комерціалізація проектів інтелектуального підприємництва, інновацій межує з порушенням прав інтелектуальної власності, що продовжують конфлікт інтересів в парадигмі відносин «держава-регіон-бізнес-населення». Українська економіка у векторному русі сталого розвитку потребує кардинальних зрушень як у вирішенні нормативно-правових, соціально-економічних так і інституційних конфліктів в межах регіонального середовища через активацію процесів бізнес-інкубування та кластеризації. Формування засад інтелектуального бізнесу (підприємництва) дозволить розробити принципово нову концепцію інноваційного розвитку територій, що відповідатиме сучасним вимогам розвитку крос-секторальної співпраці в регіонах на засадах розумної спеціалізації та балансу інтересів в напрямках модернізації економічної системи України відповідно до європейських стандартів.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Крайник О. Кластери як інструмент економічного розвитку регіону / О. Крайник // Демократичне врядування: науковий вісник. – 2010. – Вип. 5.
2. Крисанов Д. Кластеризація економічної діяльності та обслуговування як інструмент сталого розвитку сільських територій / Д. Крисанов, І. Удова // Економіка України. – 2009. – № 10. – С. 69–75.
3. Соколенко С. Проблеми і перспективи посилення конкурентоспроможності економіки України на основі кластерів / С. Соколенко // Економіст. – 2008. – № 10. – С. 31–35.
4. Інноваційний розвиток економіки: модель, система управління, державна політика / за ред. д-ра екон. наук, проф. Л.І. Федулової. – К. : Вид-во "Основа", 2005. – 552 с.
5. Фінагіна О.В. Бойко А.І. Плаксюк О.О. Теоретичні засади кластерної економіки: питання балансування та гармонізації економічних інтересів. Трансформаційні

- перетворення економічних систем: виклики сучасності: монографія [Текст] / за заг. ред. Н. В. Прямухіної. – К.: Кондор-Видавництво, 2017. – 290 с., С. 201-213. 0,57 д.а.
6. Проданова Л. В. Інкубування бізнесу в системі інституцій підтримки і створення сприятливих умов розвитку підприємництва: колективна монографія [Текст] / Проданова Л. В., Панкова Л. І.. Трансформаційні перетворення економічних систем: виклики сучасності: монографія [Текст] / за заг. ред. Н. В. Прямухіної. – К.: Кондор-Видавництво, 2017. – 290 с., С. 201-213. 0,57 д.а.
7. Сурай А.С. Розвиток агропромислових кластерів в Україні: маркетингові технології в умовах трансформаційної економіки / Сурай А.С., Третяк І.Ю / Трансформаційні перетворення регіональної економіки: колективна монографія [Текст] / за заг. ред. Назаренка С. А. – К.: Кондор-Видавництво, 2016. – 290 с. – С. 188-202.
8. Захарова О., Барабанова І. Направлення забезпечення інноваційного розвитку України. Матеріали XI Міжнародної науково-практичної конференції – «Трансформація опыта менеджмента агробизнеса Европейского Союза в Казахстан и страны Центральной Азии», «Дулатовские чтения–2019», с. 67-71.
9. Андрощук Г. О. Інтелектуальна власність у наукоємних виробництвах і оборонній сфері в системі національної безпеки / Г. О. Андрощук // Наука та наукознавство. - 2014. - № 4. - С. 90-100. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/NNZ_2014_4_16.
10. Андрощук Г. О. Інтелектуальна власність у наукоємних виробництвах і оборонній сфері в системі національної безпеки / Г. О. Андрощук // Наука та наукознавство. - 2014. - № 4. - С. 90-100. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/NNZ_2014_4_16.
11. Мендрул А.Г. Оценка стоимости нематериальных активов / А.Г. Мендрул, В.С. Ларцев. – К: «Полиграф-Информ», 2004. – 264 с.
12. Жаворонкова Г.В. Роль інтелектуальної власності у формуванні сучасної системи національного розвитку / Г.В. Жаворонкова, Л.Ю. Ярема // Соціально-економічні дослідження в перехідний період. Ринкові перетворення в Україні в умовах світових інтеграційних процесів: Зб. наук. праць / За ред.. М.І. Долішнього. - Львів: І-т регіональних досліджень, 2005.- Вип. 6.- С.41-45.
13. Засоби підвищення життєздатності інноваційних проектів / Н. В. Доценко, А. І. Скринник // Радіоелектронні і комп'ютерні системи. - 2014. - № 2.
14. Семикіна М. В., Петіна О. М. Інтелектуальний бізнес: навчальний посібник для студентів економічних спеціальностей денної та заочної форми навчання. За ред. М. В. Семикіної. – Кіровоград: КНТУ, 2015. – 141 с.
15. <http://readbookz.com/book/192/7163.html>
16. Економіка інтелектуальної власності: науково-методичні матеріали для підготовки докторантів, аспірантів і магістрів за напрямом «Інтелектуальна власність» / Л. С. Шевченко, О. А. Гриценко, Т. М. Камінська та ін. ; за ред. д-ра екон. наук, проф. Л. С. Шевченко. – Х. : Право, 2015. – 120 с
17. Якубенко О. В. Інтелектуальна власність у інноваційному розвитку національної економіки / О. В. Якубенко // Формування ринкової економіки : зб. наук. пр. – К., 2014. – С. 363–369
18. Чікірісов Д. В. Механізм організаційно-управлінського впливу на досягнення ефективного рівня комерціалізації послуг підприємства медіа галузі України / Д. В. Чікірісов. Вісник ХНУ : економічні науки. 2018р. N 2 - С.92-96.
19. Тихонов Н. А. Эффективность способов коммерциализации инноваций / Н. А. Тихонов [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://uecs.ru/uecs40-402012/item/1271-2012-04-19-06-35-15>.

20. Ресурсный подход к построению бизнес-процессов и коммерциализации разработок / Е. А. Монастырный, Я. Н. Грик // *Инновации*. – 2004, № 7. – с. 85-87.
21. Сото де Э. Иной путь. Невидимая революция в третьем мире / Э. де Сото. – М.: Catallaxy, 1995. – 249 с.
22. Прохоров А. Н. Зарубежный опыт построения процесса коммерциализации интеллектуальной собственности / А. Н. Прохоров // *Вестник Тюменского гос. ун-та*. – 2011. – № 11. – С. 66–70.
23. Белай О.С., Мухаметзянова Д.Д. Стратегии коммерциализации инноваций и проблемы выведения инновационных продуктов на рынок // *Российское предпринимательство*. – 2015. – Том 16. – № 19. – С. 3209-3216. – doi: 10.18334/гр.16.19.1974
24. Дегтяр А. О. Зарубіжний досвід державного регулювання процесу комерціалізації інтелектуальної власності [Електронний ресурс] / А. О. Дегтяр, М. В. Гончаренко // *Державне будівництво*. – 2013. – № 2. – Режим доступу: <http://www.kbuara.kharkov.ua/e-book/db/2013-2/doc/4/01.pdf>
25. Голубков Е.П. Использование системного анализа в принятии плановых решений. М.: Экономика, 1982. – 160 с.
26. Ковтун Н.В. Статистичне дослідження інвестиційного процесу та інвестиційної діяльності: теорія, методологія, практика. – Київ: 2005. – с.441.
27. Економіко-математичне моделювання: навчальний посібник / За ред. О. Т. Іващука. – Тернопіль: ТНЕУ «Економічна думка», 2008. – 704 с.
28. Моделювання систем: конспект лекцій / В. М. Задачин, І. Г. Конюшенко. – Харків: Вид. ХНЕУ, 2010. – 268 с.

DOI 10.31558/2307-2318.2019.3.8

УДК 330.341

Фоміна О.О., к.е.н., доцент, докторант, ДВНЗ «Донецький національний технічний університет»

Проданова Л.В., д.е.н., доцент, професор, Черкаський державний технологічний університет

ДУХОВНО-РЕЛІГІЙНІ ЧИННИКИ ЕКОНОМІЧНОЇ ПОВЕДІНКИ УКРАЇНСЬКОГО СОЦІУМУ

Визначено особливості духовно-релігійних чинників українського суспільства, які можуть впливати на економічну поведінку людей та економічний розвиток країни. Для досягнення поставленої мети в статті застосовано загальнонаукові методи формальної логіки, зокрема аналіз і синтез – для з'ясування особливостей відносин макро- та мікрорівнів крізь призму релігійної складової. В роботі застосовано статистичні методи, зокрема для аналізу абсолютних показників кількості, показників динаміки та структури релігійних організацій в Україні. Для характеристики релігійної економічної поведінки українського соціуму через принципи раціональності, прагматичності мотивації та еквівалентності обміну використовувався метод наукової абстракції. Завдяки методу системного аналізу виявлено зв'язок між релігійною економічною поведінкою соціуму та його економічним розвитком і зроблено висновок про тривалий час формування ціннісних орієнтацій суспільної взаємодії, мотивації до продуктивної праці в суспільстві, зокрема під впливом духовно-релігійних чинників.

Ключові слова: економічна поведінка, духовно-релігійні чинники, цінності, релігійна самоідентифікація, соціально-економічний розвиток, раціональність, прагматичність мотивації

Фомина Е.А., Проданова Л.В.

ДУХОВНО-РЕЛИГИОЗНЫЕ ФАКТОРЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОВЕДЕНИЯ УКРАИНСКОГО СОЦИУМА

Определены особенности духовно-религиозных факторов украинского общества, которые могут влиять на экономическое поведение людей и экономическое развитие страны. Для достижения поставленной цели в статье применены общенаучные методы формальной логики, в частности анализ и синтез – для выяснения особенностей отношений макро- и микроуровней сквозь призму религиозной составляющей. В работе использованы статистические методы, в частности для анализа абсолютных показателей количества, показателей динамики и структуры религиозных организаций в Украине. Для характеристики религиозного экономического поведения украинского социума через принципы рациональности, прагматичности мотивации и эквивалентности обмена использовался метод научной абстракции. Благодаря методу системного анализа выявлена связь между религиозным экономическим поведением социума и его экономическим развитием и сделан вывод о длительном формировании ценностных ориентаций общественного взаимодействия, мотивации к производительному труду в обществе, в частности под влиянием духовно-религиозных факторов.

Ключевые слова: экономическое поведение, духовно-религиозные факторы, ценности, религиозная самоидентификация, социально-экономическое развитие, рациональность, прагматичность мотивации

Fomina O., Prodanova L.

SPIRITUAL-RELIGIOUS FACTORS OF THE ECONOMIC BEHAVIOR OF THE UKRAINIAN SOCIUM

The peculiarities of spiritual and religious factors of Ukrainian society are determined, that can influence the economic behavior of people and the economic development of the country. The article used general scientific methods of formal logic to achieve this goal, including applied analysis and synthesis - to determine the characteristics of macro and micro levels of relations through the prism of the religious component. The paper used statistical methods, including analysis of the number of absolute figures, the dynamics and structure of religious organizations in Ukraine. The method of scientific abstraction was used to characterize the religious economic behavior of the Ukrainian society through the principles of rationality, pragmatic motivation and equivalence of exchange. The method of systematic analysis revealed the connection between the religious economic behavior of the society and its economic development and concluded that a long time of formation of value orientations of social interaction, motivation to productive work in society, in particular under the influence of spiritual and religious factors.

Keywords: economic behavior, spiritual and religious factors, values, religious self-identification, socio-economic development, rationality, pragmatic motivation

Постановка проблеми та її зв'язок з важливими науковими чи практичними завданнями. Одним із стратегічних пріоритетів розвитку України виступає інтеграція до Європейського Союзу, що зумовлює прийняття загальноєвропейських цінностей та критеріїв соціально-економічного розвитку. Європейський вектор розвитку української національної економічної системи вимагає всебічного та системного дослідження соціуму, зокрема аналізу чинників, які стимулюють або гальмують інтеграційні процеси. Особливу роль в процесі інтеграційного розвитку можуть відігравати нематеріальні чинники, а саме соціально-культурні, духовно-релігійні, тощо. Зазначені чинники тісно взаємопов'язані та взаємообумовлені, значною мірою впливають на людину (її поведінку) та суспільство в цілому – на цілераціональність та прагматичну мотивацію людини в суспільстві. Позитивний вплив соціально-культурних та духовно-релігійних чинників, скерований у напрямі консолідації суспільства та економічного середовища, може виявитись стимулятором додаткових передумов і можливостей економічної інтеграції України з країнами ЄС.

Важко не погодитись з тим, що консолідація українського суспільства під впливом соціально-культурних та духовно-релігійних чинників сприятиме розвитку та суспільному прогресу, а врегулювання відносин держава-церква на принципах плюралізму та демократії, імплементація українського законодавства в релігійній сфері згідно вимог європейського законодавства сприятиме інтенсифікації процесу інтеграції України до європейського співтовариства [1]. В різних суспільствах, в яких представлені самобутні цивілізації, мають власну релігійну картину світу, є спільні та альтернативні погляди на соціально-економічні процеси виробництва, розподілу, обміну і споживання, власне бачення (тотожне або відмінне) процесу праці та його визначення, розуміння сутності багатства і капіталу та принципів їх набуття і примноження, власні ціннісні орієнтири розвитку, усталені релігійні інструменти мотивування економічної поведінки [2, с. 578].

Аналіз останніх досліджень і публікацій з проблеми, що розглядається. Духовно-релігійні чинники, що мають вплив на економічну сферу буття людини, досліджуються науковцями сучасності і минулого, України і зарубіжжя.

У колективному дослідженні вчених кількох країн світу під назвою «Реформація: успіх Європи і шанс для України» (за редакцією сучасного американського економіста українського походження Р. Шеремети) [3], широко висвітлено вплив протестантизму (одного з найпоширеніших напрямів у християнстві) на економічний розвиток Західної Європи, зокрема користь дотримання біблійних принципів для формування високого рівня міжособистісної довіри, співпраці серед населення, пропагування здорового способу життя і його реалізацію. Також важливо в контексті дослідження звернутися до праці М. Вебера (відомого німецького філософа, соціолога та економіста минулого сторіччя, 1864-1920 рр.) «Протестантська етика і дух капіталізму», в якій автором досліджено історичні процеси формування економічної компоненти національного менталітету деяких країн Європи та проаналізовано вплив релігії на капіталістичний устрій суспільства, висунуто тезу щодо протестантської трудової етики як умови виникнення капіталізму [4]. Доцільно звернутися також до наукового доробку М. Туган-Барановського (відомого українського економіста, соціолога, політичного та державного діяча Української народної республіки, 1865-1919 рр.) та його праці «Психические факторы общественного развития», в якій наводиться результат дослідження впливу «релігійного культу» на розвиток виробництва [5, с. 8], «християнської релігії» – на формування «національного почуття» [5, с. 17-20]. В книзі сучасних українських науковців під назвою «Безпека держави: економічна, соціальна, релігійно-духовна» [2] (за загальною редакцією О. Власюка та А. Мокія) висвітлено релігійно-духовну складову зміцнення безпеки соціально-економічної системи суспільства. В колективній монографії «Соціально-філософські аспекти розвитку економіки, управління та освіти в умовах формування сучасного суспільства» [6] (за редакцією М. Іщенка) проаналізовано вплив соціорелігійних перетворень на економіку. Високо оцінюючи вклад вітчизняних та зарубіжних авторів у вирішення зазначених питань, слід сказати, що дослідження впливу духовно-релігійних чинників на економічну поведінку людей сучасного соціуму не втрачає своєї актуальності, особливо в умовах трансформації соціально-економічної системи в Україні, зокрема на шляху інтеграції до ЄС.

Мета дослідження полягає у визначенні особливостей духовно-релігійних чинників українського суспільства, які можуть впливати на економічну поведінку людей та економічний розвиток країни.

Виклад основного матеріалу. Духовно-релігійні відносини є важливим елементом сучасної системи суспільних відносин. Суспільні відносини виступають як взаємодія та зв'язки між окремими людьми або групами людей, що встановлюються в процесі їхньої спільної практичної та духовної діяльності; реалізуються як конкретні зразки поведінки або мотиви, що спираються на певні види соціальних норм. Релігійні відносини, які врегульовані релігійними нормами, можна вважати різновидом суспільних відносин в духовній сфері [7, с. 37]. Релігію не лише включено до системи суспільних відносин, а й породжено ними. Оскільки релігія постає як соціальний інститут, остільки стає можливим розглядати її функціонування в контексті соціальної системи, впливу на соціальну систему (а також на найважливішу її підсистему – економіку). В той же час економіка також є важливим суспільним інститутом. Тому наразі спостерігається активна взаємодія релігії та економіки. [8, с. 80-81].

На соціально-економічну поведінку людей певним чином впливає безліч інших різноманітних факторів (а духовно-релігійні – у тому числі). Визнаючи, що певні релігійні цінності та установки можуть сприяти розвитку економіки, необхідно зазначити, що релігійна мотивація повинна підкріплюватись дією інших факторів, сама

по собі вона не є самодостатньою [8, с. 82]. Можна навіть спробувати визначити «релігійну економічну поведінку», наприклад, як сукупність господарських дій особи чи групи людей, націлених на максимізацію своєї корисності, обумовлених релігійними нормами (вірою), коли раціональність, прагматична мотивація, відносини соціально-економічного обміну коригуються релігійним чинником – вірою, що обмежує або стимулює поведінку членів суспільства, а у підсумку – розвиток соціуму та його економіки. Спробуємо оцінити можливість впливу релігійних чинників на економічну поведінку окремих людей (чи групи людей) в сучасних умовах України.

Економічна поведінка членів соціуму на макрорівні (на рівні окремої країни, держави) представляється через відносини «держава-церква». З метою з'ясування особливостей таких відносин та для порівняння стану взаємин держави й церкви в Україні з іншими країнами, звернемось до звіту дослідницького центру Pew Research Center [9], в якому представлено результати аналізу релігійних змін та їх впливу на суспільство в усьому світі (аналіз включає 199 країн світу). Проаналізувавши в різних країнах світу конституції та основні закони, соціально-економічну політику урядів, загальну політику щодо релігійних груп, основні моделі державно-церковних взаємин, експерти центру Pew Research Center виділили чотири групи держав. До першої групи віднесено країни (таких країн у світі 43, що становить 22% від загальної кількості аналізованих країн), що мають офіційну релігію, затверджену у конституції або основному законі держави. В таких країнах серед населення перевага надається офіційній релігії, але на державному рівні не обов'язково надаються переваги цій релігійній групі над іншими. Разом з тим показово, що іслам є найпоширенішою релігією, яка має урядову підтримку: 27 країн (включаючи більшість країн Близького Сходу та Північної Африки) офіційно визнають та закріплюють іслам як свою державну релігію. Для порівняння: лише 13 країн (включаючи дев'ять європейських країн) позначають християнство чи певну християнську конфесію як свою державну релігію (зокрема, Норвегія, Данія, Нідерланди, Велика Британія). До другої групи (40 країн або 20%) відносяться держави з уподобаною релігією, де урядова політика спрямована на підтримку однієї (в деяких випадках більше однієї) релігійної групи, та ці групи отримують юридичну, фінансову або іншу практичну вигоду від партнерства з державою. В основному законі цих країн релігія може декларуватися (як «історична» або «традиційна»), а може не декларуватися. Більше того, у своїх конституціях ці держави закликають до свободи віросповідання, хоча на практиці надають перевагу «традиційним» релігійним групам. 40 урядів країн по всьому світу неофіційно віддають перевагу певній релігії, і в більшості випадків краща віра є гілкою християнства. (До країн, що мають «історичну» або «традиційну» релігію відносяться Росія, Білорусь, Польща, Фінляндія, Туреччина, Монголія та інші). До третьої групи (106 країн, 53%) відносяться ті держави, які не мають офіційної або уподобаної релігії. В цих країнах уряд прагне уникнути надання відчутних вигод одній релігійній групі над іншими. Наприклад, уряд США надає звільнення від сплати податків релігійним організаціям за правилами, що застосовуються однаково до всіх конфесій, таким чином переваги можуть надаватися багатьом релігійним групам. Як вже зазначено, таких країн у світі близько 100 (Швеція, Німеччина, Франція, Чехія, Австрія, США, Канада, Мексика), до них відноситься і Україна. Четверта група (10 країн або 5% від загальної кількості аналізованих країн) включає країни, які вороже ставляться до релігії та здійснюють дуже високий рівень контролю над релігійними установами або активно займають негативну позицію щодо релігії загалом. Деякі з цих країн можуть мати конституції, які проголошують свободу віросповідання, або лідери, які описують себе як прихильників

певної релігії, наприклад, ісламу. Тим не менше, їхні уряди прагнуть жорстко обмежити правовий статус, фінансування, духовенство та політичну діяльність релігійних груп. До цієї групи країн відносяться Китай, Куба, Північна Корея, В'єтнам та кілька колишніх республік Радянського Союзу (зокрема Казахстан, Киргизстан, Узбекистан).

Особливості впливу релігійних чинників на економічну поведінку на мікрорівні (вплив на індивідуальну свідомість) деякі науковці пропонують розрізняти на основі декількох відповідних моделей. Виділяють чотири моделі економічної поведінки особистості, сформованої під впливом релігійних чинників [тут і далі цитується за 2, с. 579]: прозахідна, консервативна, модернізована, екологічна. Прозахідна (перша) модель (або вестернізована), що характеризується цінностями, традиціями західнохристиянської цивілізації, які культивують ліберальні права та свободи особистості, формують прагматичні установки, раціоналізм і дисциплінованість (які формують своєрідне духовне ядро моделі). До цієї моделі поведінки можна віднести протестантизм. Саме країни-прихильники цієї віри, відповідно до досліджень [3], мають більш високий рівень економічного розвитку. Друга модель консервативна або самобутня (ортодоксальна) – притаманна так званим незахідним суспільствам, морально-етичні засади яких сформовані на основі релігійної трудової аскези, покірливого підпорядкування «правильному вченню». Ця модель економічної поведінки особистості притаманна так званим «чистим» віруванням: християнству (православна/католицька віра) та ісламу. Третя модель модернізована, адаптована, яка є результатом органічного синтезу ендегенних цінностей, релігійних традицій, які зазнають реінтерпретації, осучаснення адекватних до «викликів» часу засад ринкової економіки. Ця модель виникає через кризу ортодоксальної релігії, вона передбачає осучаснення першої або другої моделі економічної поведінки, формування відокремлених напрямів, конфесій і церков, більш адаптованих до сучасних соціально-економічних вимог розвитку особистості. Разом з тим, до цієї моделі економічної поведінки також відноситься протестантизм, що має найсильніші модерністичні тенденції тлумачення проблеми віри та розуму і пояснює суспільні зміни властивим для нього кардинальним індивідуалістичним суб'єктивізмом [11]. Четверта модель – екологічна, являє собою компроміс між розвитком економіки та збереженням стабільності екосистеми за умови інтенсифікації світогосподарських зв'язків на основі поєднання богословських поглядів та ідеї охорони природи і збереження довкілля [12]. Ця модель економічної поведінки притаманна майже всім релігійним організаціям та угрупованням, оскільки протягом всього періоду існування людства питання екологічності господарської діяльності не втрачають своєї актуальності [13, с.111-134].

Масштаби впливу релігійних чинників на економічну поведінку окремих людей (чи групи людей) в сучасних умовах певним чином визначаються також кількістю функціонуючих на території країни релігійних організацій. В таблиці 1 представлено інформацію про загальну кількість релігійних організацій відповідних конфесій в Україні за останні п'ять років (період з 2015 по 2019 роки, станом на 1 січня відповідного року). Додатково показники структури релігійних організацій в Україні представлено на рисунку 1. Відповідно до статистичних даних, кількість релігійних організацій в Україні за період 2016-2019 рр. зросла з 34183 в 2016 році до 35162 в 2019 році, або на 2,86 %. У структурі релігійних організацій найбільшу частку становлять православні організації – майже 55 %. На другому місці за показником частки в загальній кількості знаходяться протестантські організації (29 %), а на третьому місці – католицькі організації (14 %).

Таблиця 1

Релігійні організації в Україні за період 2016-2019 рр. (станом на 1 січня відповідного року): абсолютні показники, показники динаміки та структури

Релігійні громади	2016	2017	2018	2019
абсолютні показники, одиниць				
<i>ПРАВОСЛАВНІ</i>	18676	18879	18918	19209
з них				
- Українська Православна Церква (Московського Патріархату)	12334	12328	12348	12437
- Українська Православна Церква (Київського Патріархату)	4921	5114	5167	5363
<i>КАТОЛИКИ</i>	4733	4768	4812	4858
<i>ЦЕРКВИ СХОДУ</i>	29	30	30	32
<i>ПРОТЕСТАНТИ</i>	9799	9742	9880	10031
з них:				
- баптисти	2853	2803	2816	2816
- євангельські християни	349	350	355	371
- християни віри євангельської	2624	2599	2654	2693
- адвентисти	1082	1062	1063	1070
- лютерани	79	79	80	83
- реформати	128	128	129	129
- харизмати	1337	1367	1441	1496
- інші релігійні організації протестантів і протестантського походження	1347	1354	1342	1373
<i>Інші релігійні громади:</i>	946	882	997	1016
- юдаїзм	271	276	284	287
- іслам	229	242	254	265
- буддизм	58	59	62	63
- етноконфесійні релігійні організації	9	10	10	10
- нові релігійні організації язичницького спрямування	138	138	141	144
- нові релігійні організації православного, юдейського, орієнталістського та іншого походження	241	157	246	247
Разом релігійних громад в Україні	34183	34385	34637	35162
показники структури, % до загальної кількості				
<i>ПРАВОСЛАВНІ</i>	54,64	54,91	54,62	54,63
<i>КАТОЛИКИ</i>	13,85	13,87	13,89	13,82
<i>ЦЕРКВИ СХОДУ</i>	0,085	0,087	0,087	0,091
<i>ПРОТЕСТАНТИ</i>	28,67	28,33	28,52	28,53
<i>Інші релігійні громади</i>	2,77	2,57	2,88	2,89
Разом релігійних громад в Україні	100,00	100,00	100,00	100,00
показники динаміки, % до попереднього року				
<i>ПРАВОСЛАВНІ</i>	-	101,09	100,21	101,54
<i>КАТОЛИКИ</i>	-	100,74	100,92	100,96
<i>ЦЕРКВИ СХОДУ</i>	-	103,45	100,00	106,67
<i>ПРОТЕСТАНТИ</i>	-	99,418	101,42	101,53
<i>Інші релігійні громади</i>	-	93,235	113,04	101,91
Разом релігійних громад в Україні	-	100,59	100,73	101,52

Джерело: Розраховано та складено за [14, 15, 16, 17]

Кількість православних організацій майже у два рази перевищує кількість протестантських організацій та майже у чотири рази – кількість католицьких організацій. Збільшення кількості релігійних організацій протягом чотирьох років на 979 відбулося здебільшого за рахунок збільшення кількості релігійних організацій православ'я (на 533). Позитивною тенденцією досліджуваного періоду для українського соціуму є збільшення православних організацій, підпорядкованих Київському патріархату (їх кількість в 2019 році як порівняти з 2016 роком зросла на 442 організації). Але станом на 1 січня 2019 року кількість православних організацій, підпорядкованих Московському патріархату, більше ніж в 2 рази перевищує кількість організацій Київського патріархату.

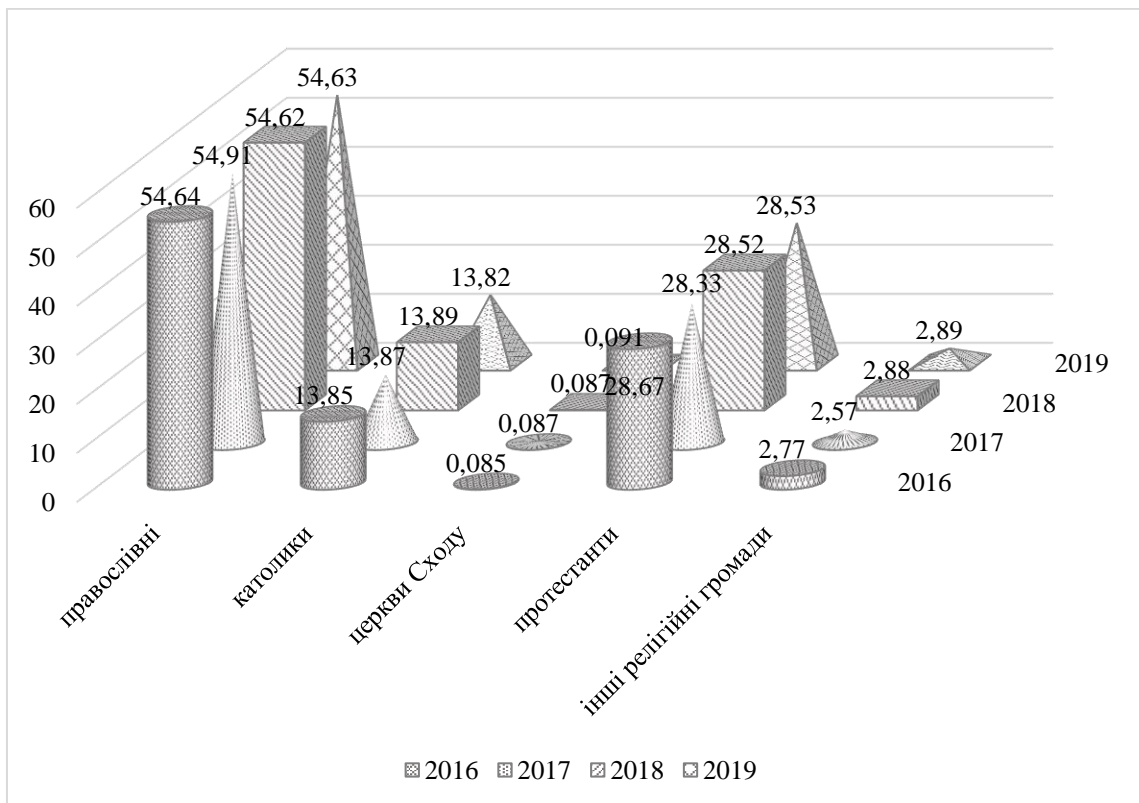


Рисунок 1 - Структура сукупності релігійних організацій в Україні впродовж 2016-2019 рр., % до загальної кількості

Джерело: Складено на основі [14, 15, 16, 17]

За результатами дослідження World Values Survey, в рамках якого в 2011 році проведено вибіркове опитування 1500 респондентів з різних регіонів України [18], визначено, що переважна більшість населення нашої країни (87,8 %) є віруючими, релігійними. Подібне дослідження проводилось також Київським міжнародним інститутом соціології в 2010 та в 2016 роках [19], у результаті якого виявлено, що 81 % респондентів (з 2014 осіб, що мешкають у 110 населених пунктах усіх областей України, окрім АР Крим та окупованої частини Донецької та Луганської областей) належать до певної релігії (таблиця 2).

За даними World Values Survey, відчувають себе релігійними 68,3 % опитаних, нерелігійними - 26,9%, атеїстами – 4,8%. За даними Київського міжнародного інституту соціології, 10,4% опитаних громадян не належать до жодної релігії; 22% опитаних хоча й не відносять себе до певного віросповідання, але вважають себе віруючими.

Таблиця 2

Релігійна самоідентифікація населення України

За даними World Values Survey, 2011 р.		За даними Київського міжнародного інституту соціології, 2016 р.	
належність до релігії	відсоток респондентів	належність до конфесії або церкви	відсоток респондентів
Ніяка	14,9	Українська православна церква (Київський патріархат)	45,7
Православ'я	73,2	Українська православна церква (Московський Патріархат)	13,3
Греко-католицизм	1,8	Українська автокефальна православна церква	0,8
Римо-католицизм	6,2	Греко-католицька церква	5,9
Євреї/іудаїзм	0,4	Римо-католицька церква	0,7
Мусульманство	0,6	Протестантські християнські церкви	1,0
Буддизм	0,3	Мусульманська	0,2
Хінді	0,2	Віруючий, але не належу до жодної конфесії (з перерахованих вище)	22,0
Баптизм	0,1	Невіруючий, атеїст	5,4
Свідки Єгови	0,3	Інша відповідь	1,3
Адвентизм	0,1	Важко сказати / Не знаю	3,7
П'ятидесятництво	0,1		
Протестантизм	1,8		

Джерело: Складено на основі [18; 19]

Фахівці вважають, що українському суспільству притаманний такий тип релігійної економічної поведінки, що характеризується морально-етичними засадами сформованими на основі релігійної трудової аскези, покірливого підпорядкування «правильному вченню» церкви, непідвладності долі людини, сформованою культурою бідності. Поведінка українського соціуму передбачає споглядально-пасивну участь людини у власних успіхах, здобутках і поразках у бізнесі [20, с. 9], вона характеризується цитатою «легше змиритися із своєю безпорадністю, коли знаєш, що все в руках якоїсь всемогутньої істоти, чію милість можна заслужити, слідуючи жорстким і передбачуваним правилам поведінки» [21, с. 48], тобто перекиданням відповідальності за своє існування на всемогутні всевишні сили. Раціональність релігійної економічної поведінки передбачає максимізацію вигоди і мінімізацію витрат від покірливого підпорядкування «правильному вченню» церкви. При цьому прагматичною мотивацією соціуму є наявність роботи і доступ до мінімуму благ, необхідних для існування, оскільки православна християнська релігія, що домінує в Україні, обіцяє максимум благ після смерті (максимально вигідний результат діяльності), чого можна досягти лише терпінням і обмеженням своїх потреб. Тому основна маса населення – терплячі. Прагматичність релігійної економічної поведінки передбачає свідоме слідування вченню церкви щодо необхідності терпіння та непідвладності долі людині. При цьому слід взяти до уваги, що церква вчить обмежувати свої потреби, що зростають кількісно і якісно, чому і підпорядковується раціональність. Відносини соціально-економічного обміну в межах релігійної поведінки передбачають впорядковані дії людини щодо прагматичного отримання винагороди за свою діяльність. Саме тут виникає проблема співвідношення цінностей українського і європейського соціуму, цінностей виживання і цінностей свободи,

обумовлених релігійним чинником. Зміна цінностей – це еволюційний процес, в ході якого «природний відбір» проходять ті цінності, що у найбільшому ступені придатні для життя в конкретних життєвих умовах. Цей відбір відповідає закону еволюції: зберігаються і отримують поширення ті цінності, які виявляються найбільш ефективними в обставинах, що склалися. Цей еволюційний принцип призводить до двох результатів. По-перше, переважаючі ціннісні орієнтації відповідають переважаючим життєвим умовам. По-друге, коли життєві умови змінюються, ціннісні орієнтації, як правило, змінюються слідом за ними, але тільки через дуже тривалий час, що необхідний для усвідомлення мінливих умов існування і для експериментування з новими життєвими принципами, що виявляє серед них ті, які краще відповідають новій ситуації [21, с.43].

Висновки. Саме релігія у поєднанні із суспільними етичними та культурними традиціями формує ціннісні орієнтири суспільної взаємодії, мотивацію до продуктивної чесної праці, характер споживання, тобто формує стандарти та принципи, з огляду на які, людина зокрема та соціум загалом здійснює вибір та приймає рішення щодо власного існування і розвитку. Вивчення потенціалу соціально-економічних процесів за рахунок особливостей релігійно-духовних якостей українського соціуму сьогодні набуває особливого значення. Зміна ціннісних орієнтацій, формування культури щасливої, успішної нації, може активізувати соціум, перетворити його на активного творця власного майбутнього, сформувавши відповідальність за власні успіхи, здобутки та поразки в господарській діяльності.

Перспективами подальших досліджень є виявлення культурних особливостей економічної поведінки українського соціуму, методів їх корекції за допомогою інституційного проектування соціально-економічного розвитку суспільства у короткостроковому і довгостроковому періодах, дослідження суперечностей економічної поведінки з урахуванням таких інституційних норм, як довіра, відповідальність, емпатія, легалізм, безпека.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Мокій А. І. Щурко У. В. Духовні чинники соціально-економічного розвитку в умовах викликів глобалізації. Вісник Донецького національного університету, Серія В: Економіка і право. 2011. Спецвип. Т. 1. URL : <http://www.stattionline.org.ua/ekonom/64/8951-duxovni-chinniki-socialno-ekonomichnogo-rozvitku-v-umovax-viklikiv-globalizaci%D1%97.html>.
2. Безпека держави: економічна, соціальна, релігійно-духовна / За загальною редакцією д.е.н., проф., члена-кореспондента НАН України О.С.Власюка, д.е.н., проф. А.І.Мокія. Львів: Апріорі, 2013. 836 с.
3. Реформація: успіх Європи і шанс для України: колективна монографія за редакцією Романа Шеремети та Ольги Романенко / Р. Шеремета. О. Романенко, В. Сміт [та ін.]; Університет менедж. освіти. К.: Самміт-Книга, 2017. 256 с.
4. Вебер Макс Протестантська етика і дух капіталізму / пер.з нім. Олександр Погорілий. К. : Наш формат, 2018. 216 с.
5. Туган-Барановский М. И. Психические факторы общественного развития. *МирБожий*. СПб. 1904. №8. С. 2-28.
6. Соціально-філософські аспекти розвитку економіки, управління та освіти в умовах формування сучасного суспільства : монографія / За ред. Іщенка М.П., Пантелєвої Н.М., Руденка І.І. Черкаси : вид-во ПП Чабаненко Ю.А., 2017. 473 с.

7. Пайда Ю. Ю. Право та релігія як регулятори суспільних відносин: суперечності доктринального характеру. *Науковий вісник Львівського державного університету внутрішніх справ*. 2018. №1. С. 36-46.
8. Цырендоржиева Д. Ш., Багаєва К. А. Религия и экономика: проблема методологических подходов. *Вестник Бурятского государственного университета*. 2018. № 3, Т.1. С. 79-81.
9. Many Countries Favor Specific Religions, Officially or Unofficially. Islam is the most common state religion, but many governments give privileges to Christianity. 2017, 3`Oktober/. URL : <https://www.pewforum.org/2017/10/03/many-countries-favor-specific-religions-officially-or-unofficially/>.
11. Віра і розум – двоє крил людського духу. Матеріали наукового колоквиуму по енциклопедії папи римського Івана Павла II «Віра і розум». К.: Світ знань, 2001. С. 197-198.
12. The Alliance of Religions and Conservation. URL : <http://www.arcworld.org/>.
13. Фюкс Р. Зеленая революция: Экономический рост без ущерба для экологии / Ральф Фюкс ; Пер.с нем. М.: Альпина нон-фикшн, 2016. 330 с.
14. Релігійні організації в Україні станом на 1 січня 2019 року. URL : https://risu.org.ua/ua/index/resources/statistics/ukr_2019/75410/.
15. Релігійні організації в Україні станом на 1 січня 2018 року. URL : https://risu.org.ua/ua/index/resources/statistics/ukr_2018/70440/.
16. Релігійні організації в Україні станом на 1 січня 2017 року. URL : <https://risu.org.ua/ua/index/resources/statistics/ukr2017/67269/>.
17. Релігійні організації в Україні станом на 1 січня 2016 року. URL : <https://risu.org.ua/ua/index/resources/statistics/ukr2016/63055/>.
18. WV6_Results Study # Ukraine 2011_v20180912. URL : <http://www.worldvaluessurvey.org/WVSDocumentationWV6.jsp>.
19. Релігійна самоідентичність і молитва в Україні. Аналітичний звіт. URL : https://www.kiis.com.ua/materials/pr/20161807_religion/UKR%20Report%20on%20Religion%2018.07%20KIIS%20revised.pdf.
20. Возьний К.З. Економічна поведінка людини та її ментальні мотиви. *Актуальні проблеми економіки*. 2009. № 5(95), С.3-15. URL : <http://dspace.tneu.edu.ua/bitstream/316497/6437/1/%D0%95%D0%BA%D0%BE%D0%BD%D0%BE%D0%BC%D1%96%D1%87%D0%BD%D0%B0%20%D0%BF%D0%BE%D0%B2%D0%B5%D0%B4%D1%96%D0%BD%D0%BA%D0%B0%20%D0%BB%D1%8E%D0%B4%D0%B8%D0%BD%D0%B8.pdf>.
21. Инглхарт Р., Вельцель К. Модернизация, культурные изменения и демократия: Последовательность человеческого развития. М.: Новое издательство, 2011. 464 с.

DOI 10.31558/2307-2318.2019.3.9

УДК 658.53 (075)

Сивицька І.Г., доцент кафедри бізнес-статистики та економічної кібернетики ДонНУ імені Василя Стуса

Синиченко А.В., ст.викладач кафедри менеджменту та поведінкової економіки ДонНУ імені Василя Стуса

МОТИВАЦІЙНА СТРАТЕГІЯ ЯК ПРОВІДНА ДЕТЕРМІНАНТА ОПТИМІЗАЦІЇ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ

У статті обумовлено значимість мотивації персоналу як головного важеля управління персоналом; проведено аналіз різних підходів сучасних наукових шкіл до стратегічного управління мотивацією персоналу; уточнено поняття мотиваційної стратегії як довгострокової програми дій по реалізації концепції використання і розвитку потенціалу персоналу підприємства; розроблено структурно-логічну схему стратегічного управління мотивацією персоналу; доведено, що мотиваційна стратегія є провідною детермінантою оптимізації управління персоналом і може розглядатися як в контексті загального стратегічного управління підприємством, так і як самостійна функціональна стратегія підприємства; доведено, що дієвість впровадження мотиваційної стратегії зумовлено дотриманням основоположних принципів; запропоновано науково-практичний підхід до розробки мотиваційної стратегії, сутність якого полягає в виокремленні етапів розробки мотиваційної стратегії як системного компоненту при обґрунтуванні загальної стратегії розвитку підприємства, спрямованого на досягнення поставлених цілей.

Ключові слова: мотиваційна стратегія, управління персоналом, мотивація персоналу, оптимізація, мотиваційний потенціал.

Сивицкая И.Г., Синиченко А.В.

МОТИВАЦИОННАЯ СТРАТЕГИЯ КАК ВЕДУЩАЯ ДЕТЕРМИНАНТА ОПТИМИЗАЦИИ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ

В статье обусловлено значимость мотивации персонала как главного рычага управления персоналом; проведен анализ различных подходов современных научных школ к стратегическому управлению мотивацией персонала; уточнено понятие мотивационной стратегии как долгосрочной программы действий по реализации концепции использования и развития потенциала персонала предприятия; разработана структурно-логическая схема стратегического управления мотивацией персонала; доказано, что мотивационная стратегия является ведущей детерминантой оптимизации управления персоналом и может рассматриваться как в контексте общего стратегического управления предприятием, так и как самостоятельная функциональная стратегия предприятия; доказано, что действенность внедрения мотивационной стратегии обусловлена соблюдением основополагающих принципов; предложено научно-практический подход к разработке мотивационной стратегии, сущность которого заключается в выделении этапов разработки мотивационной стратегии как системного компонента при обосновании общей стратегии развития предприятия, направленного на достижение поставленных целей.

Ключевые слова: мотивационная стратегия, управление персоналом, мотивация персонала, оптимизация, мотивационный потенциал.

Sivitskaya I., Sinichenko A.

MOTIVATIONAL STRATEGY AS A LEADING DETERMINANT OF HUMAN RESOURCES OPTIMIZATION

The article determines the importance of staff motivation as the main lever of personnel management; the analysis of various approaches of modern scientific schools to the strategic management of staff motivation; clarified the concept of motivational strategy as a long-term program of actions to implement the concept of using and developing the potential of the personnel of enterprises a structural-logical scheme of strategic management of staff motivation was developed; it is proved that the motivational strategy is the leading determinant of HR optimization and can be considered both in the context of the overall strategic management of the enterprise, and as an independent functional strategy of the enterprise; it is proved that the effectiveness of the introduction of a motivational strategy is due to the observance of fundamental principles; a scientific and practical approach to the development of a motivational strategy is proposed, the essence of which is to single out the stages of developing a motivational strategy as a system component in substantiating the general development strategy of an enterprise aimed at achieving its goals.

Key words: motivational strategy, personnel management, staff motivation, optimization, motivational potential.

Постановка проблеми та її зв'язок з важливими науковими чи практичними завданнями. У сучасній концепції управління персоналом на перший план стали виходити соціально-психологічні методи менеджменту, використання яких спрямовано на перегляд ролі особистості людини, коли вона з виконавця праці перетворюється у важливий ресурс підприємства, його інтелектуальний капітал.

Якщо виходити з того, що праця являє собою особливий вид діяльності людини, а діяльність в свою чергу зумовлена дією мотивів як спонукальної сили відтворювального процесу, то виникає необхідність розгляду особливостей мотивації персоналу. У загальному розумінні мотивація – це сукупність рушійних сил, які спонукають людину до виконання певних дій. Ці сили можуть мати як зовнішнє, так і внутрішнє походження і змушувати людину свідомо чи несвідомо виконувати ті або інші дії. Мотив праці формується лише тоді, коли трудова діяльність є якщо не єдиною, то основною умовою отримання блага. Сила мотиву визначається ступенем актуальності певної потреби для працівника. Чим більш нагальна потреба, чим сильніше прагнення отримати благо, тим активніше працює людина.

Особливої актуальності мотивація персоналу набуває в умовах економічного спаду. Адже економічна криза загрожує підприємствам не тільки фінансовими проблемами і ослабленням конкурентних позицій на ринку, але й втратою кваліфікованих фахівців, без яких неможливо успішно вести бізнес. Причому втратити фахівця можна не тільки в прямому сенсі цього слова, а й в переносному, коли знижується його працездатність, ініціативність, віра в завтрашній день, оптимізм.

Мотиваційна сфера особистості не просто ієрархія потреб і мотивів, це ієрархія цілей, стратегічних планів і очікуваних результатів, наявність яких сприяє активізації діяльності людини взагалі і трудової діяльності персоналу, зокрема.

З огляду на вищевикладене доцільно зробити умовивід про те, що одним із дієвих засобів активізації персоналу підприємства є розробка мотиваційної стратегії. Узагальнюючи аналіз основних положень, пов'язаних з мотиваційною стратегією, слід зауважити, що її основною метою є забезпечення необхідних і економічно вигідних

умов, які максимально сприяють досягненню стратегічних цілей і очікувань працівників в рамках реалізації базової стратегії розвитку підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій з проблеми, що розглядається. За останні роки в економічній літературі представлено різні наукові підходи до визначення мотивації та її ролі в управлінні персоналом, проведено угруповання теорій за критеріями їхнього функціонального призначення та впливу на ефективність управління персоналом [1-7].

Ряд науковців конкретизують проблеми мотивації, розглядаючи певні аспекти мотивації в тому чи іншому контексті. Так Н.В.Ващенко висвітлює проблему посилення мотиваційного впливу в рамках реалізації інноваційного потенціалу персоналу [8]; Я.С.Пицур і А.Р.Черченко досліджують мотивацію як функцію управлінської праці, спрямовану на спонукання персоналу до досягнення найкращих результатів організації [9]; В.А.Любицька проводить аналіз впливу макро-, мезо - та мікрофакторів, що обумовлюють функціонування системи мотивації персоналу [10]; Ю.С.Наумко визначає напрями щодо вдосконалення системи мотивації праці, досліджує зміни, які відбуваються в системі мотивації персоналу [11]; П.Гаудж доводить практичні вигоди від проведення досліджень мотивації персоналу [12] і т.ін.

Визначення окремих питань, що не вирішені. Багатоаспектність досліджень, висвітлених в економічній літературі показує, що проблеми мотивації персоналу в більшості наукових праць, торкаються сьогоденного стану підприємства. Враховуючи мінливість як зовнішнього, так і внутрішнього середовища функціонування підприємства виникає необхідність більш поглибленого вивчення стратегії розвитку підприємства в цілому та мотиваційної стратегії, зокрема.

Формулювання цілей статті. Цілі статті полягають у теоретичному уточненні поняття «мотиваційна стратегія»; узагальненні наукових підходів до стратегічного управління мотивацією персоналу; визначенні науково-практичного підходу до розробки мотиваційної стратегії.

Виклад основного матеріалу. Природа сил, здатних суттєво вплинути на трудову активність персоналу, надзвичайно складна. В найбільш загальному розумінні мотивація може бути визначена як процес, що визначає енергетичну сторону і спрямованість поведінки особистості. Цей внутрішній процес направляє поведінку людини і визначає вибір, який вона робить з можливого набору поведінкових альтернатив. Незважаючи на всю важливість і порівняно тривалу історію, дослідження мотивації в поведінкових науках стикаються з багатьма проблемами. Це відбувається, перш за все, тому, що зовнішнє спостереження за мотивацією неможливо. Мотивація не є якимось матеріалізованим фактом, який можна побачити на власні очі чи визначити емпірично. Мотивація – це сукупність внутрішніх і зовнішніх рушійних сил, які спонукають людину до діяльності і додають цій діяльності спрямованість, орієнтовану на досягнення певних цілей.

Мотивація персоналу є головною детермінантою управління персоналом і водночас провідною компонентою процесу управління підприємством в цілому. Ряд вчених-економістів вважає, що найбільш ефективною системою мотивації є мотивація на результат, оскільки саме такий підхід до мотивації персоналу дає можливість працівникам отримувати і збільшувати дохід в чіткій залежності від їхніх зусиль і ступеня трудової активності [13, с.226].

Для формування трудової мотивації персоналу найбільшу значимість має характер засвоєних працівником трудових норм і цінностей, які надають сенс його трудовій діяльності. У професійну трудову діяльність людина вступає з уже

сформованою ціннісною свідомістю. Вона знає, які інтереси хотіла б реалізувати за допомогою праці. Так формується практичний пласт трудової свідомості, обумовлений, з одного боку, ціннісними орієнтаціями особистості, а з іншого – конкретними обставинами професійного трудового життя. Основна мета трудової мотивації персоналу полягає в стимулюванні виробничого поведінки працівників, орієнтованого на досягнення стратегічних завдань, що стоять перед ними.

Ступінь активності персоналу, його творчий, інноваційний характер залежить від очікування того, що зусилля призведуть до бажаного результату і будуть винагороджені. Якщо цінність винагороди, яку одержує працівник співпадає з його очікуваннями або перевищує їх, то це призводить до посилення його мотивації і як наслідок, виникнення потреб і/або мотивів більш високого порядку, збільшенню зусиль, активізації діяльності в напрямку її удосконалення.

Розробку заходів щодо посилення мотивації персоналу доцільно починати з визначення мотиваційної стратегії, яка передбачає певний порядок дій в напрямку стимулювання персоналу, спрямований на підвищення його трудового внеску в підвищення ефективності господарської діяльності підприємства.

Мотиваційна стратегія – це підсистема стратегії підприємства, яка представляє довгострокову програму дій по реалізації концепції використання і розвитку потенціалу персоналу підприємства з метою забезпечення його стратегічних конкурентних переваг.

При розробці мотиваційної стратегії доцільно дотримуватися певних принципів, а саме:

- персонал підприємства повинен відчувати визнання свого вкладу в діяльність підприємства;
- за результати праці персонал повинен отримувати справедливу винагороду;
- персонал повинен усвідомлювати особливості діючої системи мотивації персоналу;
- методи мотивації повинні бути зрозумілими та задовольняти основні стимули персоналу до праці.

Розглянемо підходи до розробки мотиваційної стратегії в двох аспектах.

Першим аспектом є розгляд мотиваційної стратегії в контексті загального стратегічного управління підприємством. Як функція управління мотивація трудової діяльності являє собою процес створення у персоналу внутрішнього спонукання до дій для досягнення цілей підприємства у відповідності з їхніми посадовими повноваженнями.

Запропонована структурно-логічна схема стратегічного управління мотивацією персоналу представлена на рисунку 1.

Вихідною структурною компонентою стратегічного управління мотивацією персоналу є визначення місії і цілей підприємств. Надалі алгоритм стратегічного управління мотивацією створюється у відповідності до структури процесу управління: стратегічне планування в системі мотивації персоналу; розробка стратегічного набору щодо розвитку мотиваційного потенціалу; реалізація стратегій і проведення необхідних стратегічних змін; стратегічний контроль в системі мотивації персоналу.

Другий аспект полягає у розгляді мотиваційної стратегії, як однієї з функціональних стратегій підприємства. Функціональна стратегія – це більш вузький стратегічний план розвитку підприємства в порівнянні з діловою стратегією, яка конкретизує окремі деталі в загальному плані розвитку підприємства. Таке визначення має включати в себе розробку системи мотивації працівників, для кожної підгрупи.

Підгрупи формуються за психологічними якостями працівників і їхніми життєвими потребами як у діловій, так і особистісній сфері діяльності. Надалі це дозволить більш ретельно і якісно будувати систему ключових стимулів і мотивів у працівників, і, як наслідок, підвищити продуктивність праці.

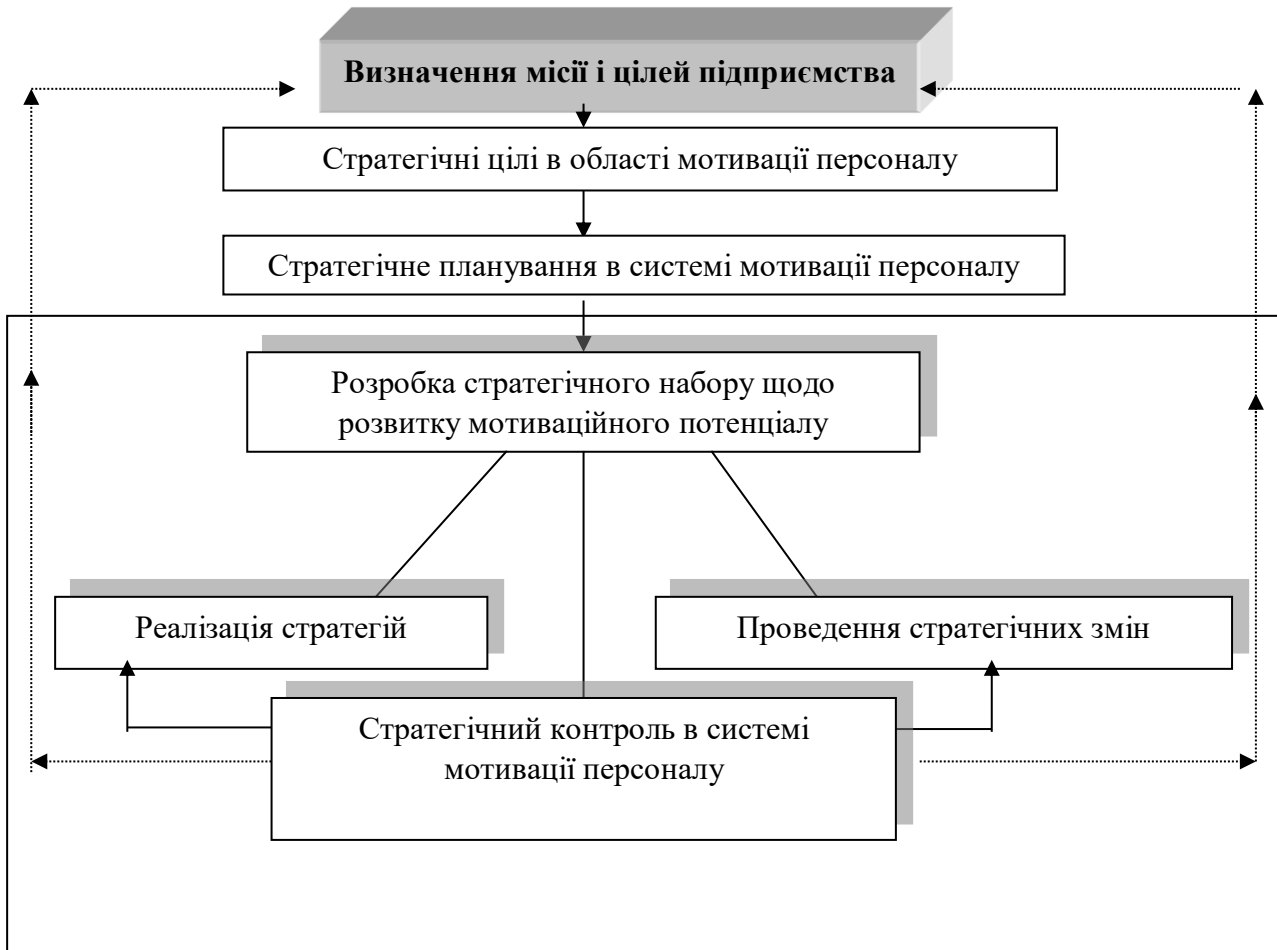


Рисунок 1 – Структурно-логічна схема стратегічного управління мотивацією персоналу

**авторська розробка*

Автором запропоновано науково-практичний підхід до розробки мотиваційної стратегії, сутність якого полягає в виокремленні етапів розробки мотиваційної стратегії як системного компоненту при обґрунтуванні загальної стратегії розвитку підприємства, спрямованого на досягнення поставлених цілей (рис.2).

Перш за все необхідно визначити цілі мотивації персоналу у відповідності з загальними цілями і стратегією розвитку підприємства. Як основні цілі мотивації персоналу можуть виступати: досягнення цілей підприємства, підвищення ефективності праці, утримання досвідчених та кваліфікованих співробітників,

стимулювання бажаної організаційної поведінки працюючих, справедливий розподіл фонду оплати праці та ін.

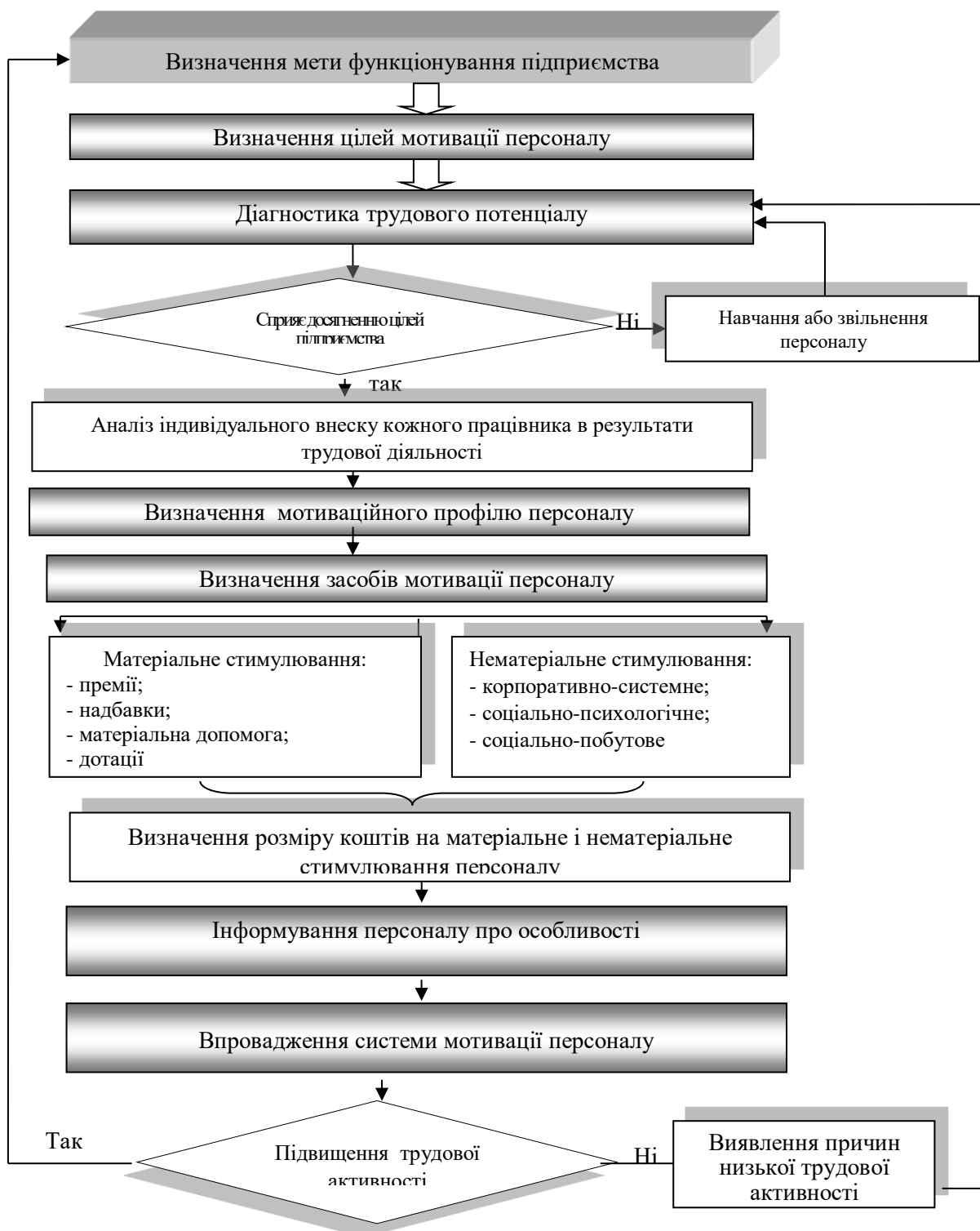


Рисунок 2 – Науково-практичний підхід до розробки мотиваційної стратегії підприємства

* авторська розробка

Надалі проводиться діагностика трудового потенціалу підприємства з тим, щоб визначити його відповідність і реальну можливість досягти поставлених цілей розвитку підприємства. Одним із завдань при визначенні рівня розвитку трудового потенціалу є вибір критеріїв його оцінки. В якості ключових критеріїв оцінки трудового потенціалу персоналу виступають дві його складові: кваліфікаційний потенціал (який складається з рівня освіти, професіоналізму, інтелекту і здібностей працівників) і особистісний потенціал (який включає в себе ставлення до праці, соціалізацію, особливості особистості, ціннісні орієнтації).

Найпоширенішим видом оцінювання трудового потенціалу є атестація працівників, яка дає можливість менеджеру приймати обґрунтовані рішення щодо подальшого удосконалення існуючих форм мотивації працівників, роботи з планування їх професійно-кваліфікаційного зростання, поліпшення існуючої системи відбору і розстановки персоналу, форм і методів навчання та підвищення кваліфікації і т. ін.

В результаті діагностики трудового потенціалу менеджер отримує мотиваційний портрет свого персоналу в цілому і окремих (ключових співробітників). На основі цього він може побудувати гнучку систему мотивації колективу. Ґрунтуючись на результатах подібної діагностики можна зробити ряд конструктивних висновків не тільки про те, як підвищити мотивацію персоналу до праці, а й як не припуститися його демотивації.

Якщо результати діагностики свідчать про наявність необхідних кількісно-якісних характеристик персоналу для досягнення поставлених цілей, тоді доцільно провести аналіз індивідуального внеску кожного працівника в результати трудової діяльності. Якщо проведена діагностика трудового потенціалу виявить, що певні працівники за окремими видами компетенцій не готові активізувати свою трудову діяльність, то приймається управлінське рішення про навчання чи підвищення кваліфікації, або про звільнення працівника.

Важливою структурною компонентою мотиваційної стратегії є визначення мотиваційного профілю персоналу. Мотиваційний профіль – це сукупність основних потреб і цінностей працівника, а також ступінь їх вираження [14]. Мотиваційний профіль складається шляхом зіставлення значимості ряду мотиваційних чинників. Такий підхід передбачає, що мотивація завжди індивідуальна. Складання загального переліку мотивів, найбільш актуальних для особистості співробітника, дає можливість при використанні відповідних засобів діагностики порівнювати певні фактори для конкретних співробітників в єдиній системі координат, прогнозувати і управляти процесами ефективної професійної реалізації. Водночас це дає можливість конструювати ефективні системи мотивації та стимулювання персоналу й визначати засоби мотивації персоналу, тому наступним етапом розробки мотиваційної стратегії є визначення засобів мотивації персоналу.

При визначенні засобів мотивації персоналу доцільно враховувати такі основоположні логічні посилки.

Мотивація персоналу пов'язана з природою стимулів до праці. Побудова схеми «потреби – інтереси – стимули – винагорода» допомагає зрозуміти, як здійснюється спонукання людини до активної праці. У будь-якій дії людини є спонукальний мотив. Людина вирішує, як йому вчинити, виходячи зі своїх потреб, внутрішніх побудників активності. Потреби людей розрізняються в залежності від рівня їх задоволення. Усвідомлення можливості реалізувати потреби породжує інтерес, який є реальною причиною дій. Реалізація інтересу може відбуватися за допомогою стимулу, тобто

інструменту, за допомогою якого утворюється залежність між заохоченням людини і його діями.

Прагнення людини до поліпшення свого добробуту зумовлює збільшення трудового внеску, а, отже, і збільшення кількості, якості та результативності праці. Говорити про пріоритетність матеріальної мотивації в порівнянні з нематеріальною мотивацією, не завжди виправдано, хоча матеріальна мотивація має певні переваги. Зокрема, вона є найбільш універсальною, оскільки незалежно від статутного положення працівники більше цінують грошові заохочення і можливість розпоряджатися одержаними коштами. Мотивація персоналу не може бути чинною без задоволення матеріальних потреб, орієнтації на матеріальний інтерес працівників. Підвищення значення нематеріального стимулювання полягає в тому, що воно залишаються важливим каталізатором, здатним суттєво підвищити трудову активність та сприяти досягненню особистих цілей і цілей організації.

Після визначення дієвих засобів і стимулів мотивації персоналу слід зіставити обсяг розміру коштів на матеріальне і нематеріальне стимулювання персоналу з наявними фінансовими можливостями підприємства.

Після прийняття остаточного управлінського рішення про обрану модель матеріального і нематеріального стимулювання треба проінформувати персонал про особливості системи мотивації.

Завершальним етапом мотиваційної стратегії є впровадження системи мотивації персоналу на підприємстві.

Оцінку успішності реалізації мотиваційної стратегії персоналу здійснюють за основними напрямками ефективності, а саме: задоволеність роботою, задоволеність у розрізі ієрархії мотивів працівників, задоволеність системою стимулювання, трудова активність персоналу та т.ін.

Висновки. Таким чином, підсумовуючи вищевикладене можна зробити такі висновки.

Мотиваційна стратегія виступає стрижневою детермінантою управління персоналом підприємства за умови сприяння прогресивному розвитку особистості кожного працівника.

Мотиваційна стратегія передбачає встановлення об'єктивної залежності між винагородженням працівника та його внеском у зростання ефективності господарської діяльності підприємства. Таку залежність запропоновано впроваджувати через систему мотивації персоналу, яка передбачає застосування до працівника матеріального та нематеріального мотивування.

Мотиваційна стратегія розглядається як квінтесенція особливостей перспективної системи мотивування персоналу, при цьому акцент робиться на динаміці цих систем у міру успіхів або провалів в діяльності підприємства.

Впровадження запропонованої мотиваційної стратегії сприяє налагодженню відносин у колективі підприємства, підвищенню зацікавленості працівників у своїй роботі, підвищенню якості виконання працівниками функціональних обов'язків. Як наслідок, це призведе до збільшення прибутку підприємства, підвищення його конкурентоспроможності та посиленню конкурентної позиції.

Перспективи подальших досліджень. Подальшого дослідження потребує розробка науково-методичного інструментарію впровадження мотиваційної стратегії з урахуванням стратегічних змін та виявлення можливого опору персоналу щодо реалізації проекту стратегічних змін.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Одегов Ю. Г., Мотивация персонала / Ю.Г.Одегов, Г.Г.Руденко, С.Н.Апенько, А.И.Мерко. – М.: Альфа-Пресс, 2012. - 640 с.
2. Скачкова Л. С. Управление мотивацией персонала: подходы, модели, инструментарий / Л.С.Скачкова, Е.П. Костенко, С.В. Бутова, Е.В. Михалкина / под ред. Михалкиной Е. В. – Ростов-на-Дону: Изд-во «Содействие – XXI век», 2015. – 226 с.
3. Кравченко Е.С. Ключевые доминанты современных теорий мотивации персонала предприятия / Е.С.Кравченко, А.А.Скорик // Инновационное развитие экономики: предпринимательство, образование, наука : сб. науч. ст. / редкол. : Т. В. Борздова (отв. ред.) [и др.]. – Минск : ГИУСТ БГУ, 2015. – С.85-89
4. Маслоу. А. Мотивация и личность. – М.: СПб: Евразия, 2014. - 478 с.
Мерманн Элизабет Мотивация персонала. Инструменты мотивации для успеха организации. – М.: Гуманитарный центр - Москва, 2013. - 184 с.
5. Гуцан О.М. Дослідження сутності мотиваційних теорій: сучасні, теорії атрибуції та поля / О.М.Гуцан // Вісник Національного технічного університету „Харківський політехнічний інститут». – 2017. – № 24(1246). – С.26-30.
6. Губарев Р.В. Анализ современных теорий мотивации и стимулирования труда / Р.В.Губарев // Вестник УГУЭС. Наука. Образование. Экономика. Серия : Экономика. – 2014. – № 1(7). – С.239-246
7. Литвинюк А. А. Мотивация и стимулирование трудовой деятельности. Теория и практика. Учебник. – М.: Юрайт 2014. - 398 с.
8. Ващенко, Н. В. Развитие торгового предприятия на основе формирования и реализации инновационного потенциала персонала: теория и методология : монография -. / Н. В. Ващенко. – Донецк : ДонНУЭТ. – Краматорск : Каштан, 2015. – 505 с.
9. Пицур Я.С. Мотивация труда и ее стимулирование в управлении персоналом / Я. С. Пицур, А. Л. Черченко // Економічний вісник. – 2018. – №1. – С.153-158.
10. Любичкая В.А. Развитие мотивации труда персонала на основе индивидуализации инструментов стимулирования: монография / В.А. Любичкая, В.А. Бородин. Барнаул: АлтГТУ, 2014. 155 с.
11. Наумко Ю.С. Основные принципы мотивации труда и их воздействие на деятельность предприятия / Ю.С.Наумко // Глобальные и национальные проблемы экономики. –2016. - № 11. – С.641-644.
12. Питер Гаудж Исследование мотивации персонала. – М: Баланс Бизнес Букс, 2014.– 272 с.
13. Расулова У.С. Мотивация сотрудников торгового предприятия / У.С.Расулова, Е. Жебокритский // Стратегия предприятия в контексте повышения его конкурентоспособности. – 2012. - №1(1) – С.226-228
14. Ричи Ш. Управление мотивацией / Ш. Ричи, П. Мартин / Пер. с англ. Климова Е. - М.: Юнити-Дана, - 2004. - 393 с.

DOI 10.31558/2307-2318.2019.3.10

УДК [005.12 : 658.8] : 378

Банзелюк І.В., аспірантка, Донецький національний університет імені Василя Стуса

ПРИНЦИПИ УПРАВЛІННЯ МАРКЕТИНГОВИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ЗАКЛАДІВ ВИЩОЇ ОСВІТИ

У статті виявлено та обґрунтовано принципи управління маркетинговим потенціалом закладів вищої освіти на базі аналізу принципів управління організаціями, принципів управління потенціалом організацій та принципів управління закладом вищої освіти. Обґрунтовано доцільність виділення принципів в будь-якій управлінській діяльності. Виявлено принципи, які є спільними для всіх вищезазначених напрямків управління. В ході дослідження принципи управління маркетинговим потенціалом закладів вищої освіти було об'єднано у п'ять груп: універсальні, інформаційні, загальні, людиноорієнтовні та фінансові. Виділені групи принципів дозволяють зосередитися на основних напрямках управління. Підкреслено важливість врахування принципу циклічності при управлінні компонентами маркетингового потенціалу в закладах вищої освіти. Виявлено «компоненти розвитку» та «компоненти агресори» маркетингового потенціалу, зазначено їх вплив на діяльність закладу вищої освіти та етапи життєвого циклу цих компонент. Розкрито сутність управління маркетинговим потенціалом на кожному з етапів.

Ключові слова: маркетинговий потенціал, принципи управління, компоненти маркетингового потенціалу, управління маркетинговим потенціалом закладів вищої освіти.

Банзелюк И.В.

ПРИНЦИПЫ УПРАВЛЕНИЯ МАРКЕТИНГОВЫМ ПОТЕНЦИАЛОМ ВЫСШИХ УЧЕБНЫХ ЗАВЕДЕНИЙ

В статье выявлены и обоснованы принципы управления маркетинговым потенциалом высших учебных заведений на основе анализа принципов управления предприятиями, принципов управления потенциалом предприятий и принципов управления учреждением высшего образования. Обоснована целесообразность выделения принципов в любой управленческой деятельности. Выявлены принципы, которые являются общими для всех вышеупомянутых направлений управления. В ходе исследования принципы управления маркетинговым потенциалом высших учебных заведений были объединены в пять групп: универсальные, информационные, общие, человекоориентированные и финансовые. Выделение групп принципов позволяет сосредоточиться на основных направлениях управления. Подчеркнута важность учета принципа цикличности при управлении компонентами маркетингового потенциала в учреждениях высшего образования. Обнаружен «компоненты развития» и «компоненты агрессоры» маркетингового потенциала, указано их влияние на деятельность учреждения высшего образования и этапы жизненного цикла этих компонент. Раскрыта сущность управления маркетинговым потенциалом на каждом из этапов.

Ключевые слова: маркетинговий потенціал, принципи управління, компоненти маркетингового потенціала, управління маркетинговим потенціалом вищих навчальних закладів.

Banzeliuk I.

PRINCIPLES OF MANAGEMENT OF MARKETING POTENTIAL OF HIGHER EDUCATION INSTITUTIONS

The principles of marketing potential management of higher education institutions are revealed and substantiated on the basis of the analysis of the principles of organizational management, principles of organizational capacity management and principles of higher education institution management. The expediency of allocating principles in any management activity is substantiated. Principles that are common to all of the above mentioned management areas have been identified. In the course of the study, the principles of managing the marketing potential of higher education institutions were grouped into five groups: universal, informational, general, people-oriented and financial. The selected groups of principles will allow for focusing on the main areas of marketing potential management. The importance of taking into account the principle of circularity in managing components of marketing potential in higher education institutions is emphasized in the article. The "development components" and "aggressor components" of marketing potential are identified, their influence on the activity of the higher education institution and the stages of the life cycle of these components are indicated. The essence of marketing potential management at each stage is revealed.

Keywords: marketing potential, management principles, components of marketing potential, marketing potential management of higher education institutions.

Постановка проблеми. На сьогодні важливим аспектом діяльності будь-яких організацій є їх вміння розкривати власний потенціал. Заклади вищої освіти змушені використовувати у повсякденній діяльності маркетинговий потенціал, що тягне за собою потребу у створенні теоретичного підґрунтя для управління ним. Окреслення принципів на базі яких здійснюється управління маркетинговим потенціалом закладів вищої освіти, з урахуванням специфіки роботи закладів вищої освіти, дозволить сформулювати положення, які стануть базою для прийняття управлінських рішень в процесі створення потужного маркетингового потенціалу. Питання щодо формулювання принципів управління маркетинговим потенціалом закладів вищої освіти та їх групування у науковій літературі є не достатньо дослідженим, що обумовлює актуальність теми дослідження.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Принципи управління потенціалом організацій розглядаються у працях Н. Краснокутської [1] та інших. Принципи управління закладами вищої освіти ґрунтовно досліджували О. Шпак [2], П. Яременко [3], Є. Хриков [4] та інші.

Метою статті є виявлення та обґрунтування груп принципів управління маркетинговим потенціалом закладів вищої освіти для окреслення змісту управлінської діяльності та формування теоретичного підґрунтя в даному напрямку досліджень.

Основні результати дослідження. Слово «принцип» походить від латинського «principium» – початок, основа, що визначає його як родоначальника створення теоретичного підґрунтя для визначення сутності будь-якого процесу та явища. Щодо призначення принципів Б. Райан зауважив, що «вони формулюються ще як основоположний початок, від якого не рекомендується відступати, вимоги якого стосуються форми управління системою, методів здійснення управлінських функцій [5, с. 178]».

Цікавою з приводу ролі принципів в управлінні є думка В. Хачванкян, який стверджує, що: «фундаментом управління є принципи, які визначають закономірності

формування керованою системою: структуру, методи впливу на колектив, формування мотивації поведінки її членів, урахування особливостей технологій та технічного оснащення управлінської праці [6, с.226]».

Є. Хриков також відзначає важливість визначення принципів процесу управління: «З проблемою закономірностей найтісніше пов'язана проблема принципів управління навчальним закладом, тому що соціальні закони реалізуються через свідому діяльність людей. Ланкою, що поєднує закономірності та діяльність, є принципи управління – фундаментальні положення [4, с.104-105]».

На нашу думку, принципи дозволяють окреслити зміст управлінської діяльності та її догмати, кордони та повноваження. Принципи управління є ядром здійснення впливу та джерелом визначення напрямку впливу. У принципах узагальнюються правила та досвід функціонування системи, та положення від яких неможливо відступати.

Принципи управління маркетинговим потенціалом, як і закономірності, тісно переплітаються з класичними принципами управління організаціями та управління навчальним закладом, та є їх спадкоємцями. Як неможливо відокремити основну управлінську діяльність від маркетингової, так і некоректним буде пропонувати принципово нові принципи для управління маркетинговим потенціалом.

Основоположними принципами для визначення початків управлінської діяльності є загальновідомі принципи ефективного функціонування управлінського механізму, які запропонував А. Файоль [7], та принципи наукового управління Ф. Тейлора [8], які зазначені на рисунку 1.

Автори принципів пропонують доволі різні підходи до трактування принципів управління. В той час, коли Ф. Тейлор зазначає лише функції адміністрації з приводу управління та її повноваження, А. Файоль описує організацію як систему, та відзначає провідне місце в управлінні не тільки адміністрації, а й персоналу та створенні відповідних умов для управління.

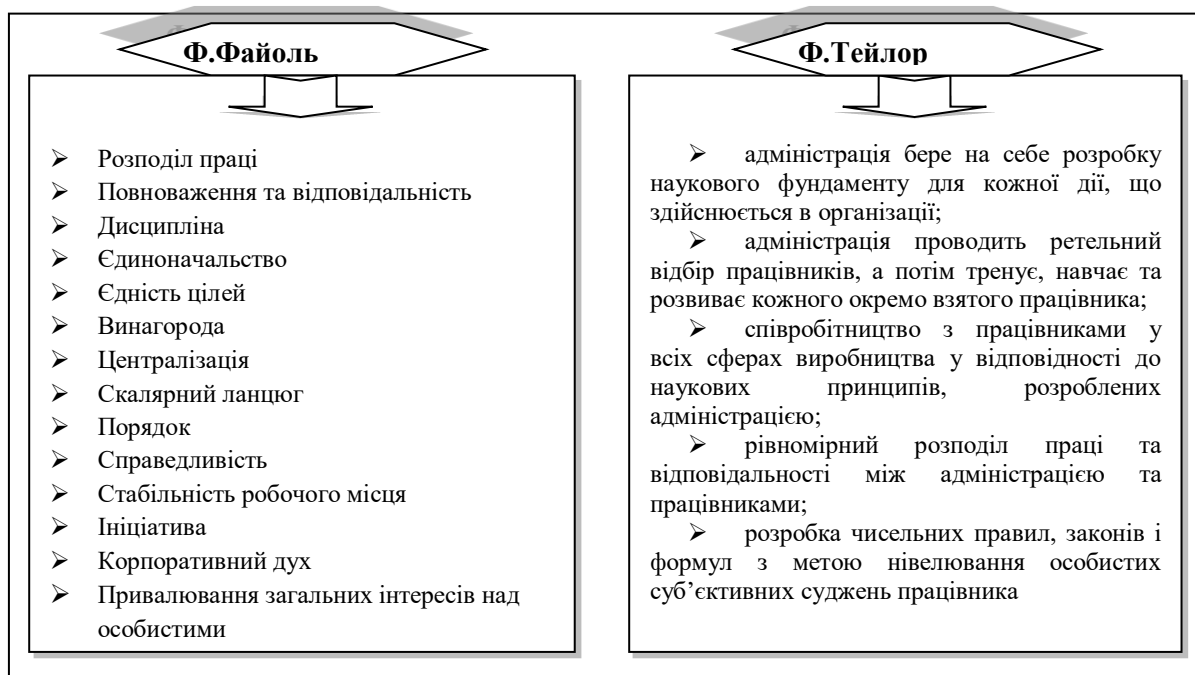


Рисунок 1 — Класичні принципи управління організацією

Грунтовне дослідження принципів управління потенціалом проведено Н. Краснокутською [1, с. 95-100], в процесі якого виділено три групи принципів:

загальнонаукові - історизму (розвитку), загального зв'язку, системності, детермінізму(причинності), протиріч, відображення дійсності (об'єктивності), доцільності, відповідності;

загальносистемні - цілеспрямованості, зворотного зв'язку (дуального управління), ієрархічності, комунікативності, інформаційної забезпеченості, раціональності (аргументованості), ефективності, темпоральності («гнучка система управління спирається на гнучку темпоральність – на спроможність прискорити або уповільнити цикли виробництва і прибутку, на розподіл часу, обладнання та персоналу та контроль за співвідношенням часових лагів доступності технологій і вимог конкуренції» [10, с. 357]), рефлексивності, безперервності, гнучкості, орієнтації на майбутнє, інтегрованості, верифікації (вимагає емпіричного підтвердження достовірності інформації, на основі якої відбувається підготовка та прийняття рішень щодо формування, реалізації та розвитку потенціалу), коеволюції (вимагає вивчення потенціалу підприємства в контексті розвитку зовнішнього середовища, яке визначає загальну спрямованість формування потенціалу та чинить стимулюючий або дестимулюючий вплив на його реалізацію);

специфічні - обмеженості, оптимізації, ціннісних пріоритетів (внеску), холізму, превентивності, інноваційності, когнітивності, синергії.

Специфічні умови функціонування закладів вищої освіти вимагають уточнення змісту управління маркетинговим потенціалом. Взаємозв'язок систем управління закладом вищої освіти та маркетинговим потенціалом вирішує долю останньої, та створює умови для її функціонування. Таким чином, для повноцінного дослідження принципів управління маркетинговим потенціалом та уникнення конфліктів між управлінськими системами доцільно розглянути принципи управління закладом вищої освіти.

На думку О. Шпака принцип системності має бути ядром принципів управління вищим навчальним закладом: «Головним принципом управління вищою освітою на всіх структурних рівнях (на державному, регіональному, муніципальному, а також на рівні ВНЗ) повинен бути визнаний системний принцип [2]». Ми погоджуємось з таким твердженням, й, водночас, вважаємо, що недостатньо виділити один основний принцип управління закладом вищої освіти у зв'язку з різноманітністю напрямків його роботи.

Зазначимо, що більшість науковців уникають принципу фінансового забезпечення, який на нашу думку є важливим для створення конкурентних переваг функціонування в сучасному середовищі. В дослідженнях П. Яременко взято до уваги цінність фінансових ресурсів в управлінні, а саме: виділено принцип фінансово-економічної раціональності та правової пріоритетності й законності, які більшою мірою забезпечують раціональний аспект в управлінні освітою [3, с.28].

Ашумов В.Р. виділяє принцип наступності, який передбачає взаємозв'язок, послідовність реалізації всіх управлінських функцій, координацію дій суб'єктів управління [11, с. 187].

Відзначимо глибину аналізу принципів управління навчальним закладом, який провів Є. Хриков [4] та узагальнив наступні принципи управління навчальним закладом: прогностичний; єдності державних і внутрішніх механізмів управління; науковості управління навчальним закладом; оптимального співвідношення оперативного-поточного і цільового стратегічного управління; цілісності умов, необхідних для реалізації мети навчального закладу; спрямованості управління на

реалізацію творчого потенціалу педагогічної праці; професіоналізму особистості та діяльності керівника навчального закладу; оптимального співвідношення цілеспрямованих управлінських впливів, самоорганізації і саморегулювання; оптимальної структури управління; зворотного зв'язку; необхідної розмаїтості; цілісності функцій управління.

Зазначимо, що дослідження принципів управління організацією, потенціалом та закладом вищої освіти мають схожі початки, а саме точками перетину є:

- принцип системності;
- принцип цілеспрямованості;
- принцип зворотного зв'язку;
- принцип інформаційної забезпеченості;
- принцип ієрархічності;
- принцип орієнтації на майбутнє.

Таким чином, серед розмаїття принципів зустрічається саме та група основоположних, які покладені в основу будь-якої управлінської діяльності.

На базі проведеного дослідження сформулюємо основні принципи управління маркетинговим потенціалом закладів вищої освіти, які зазначені на рисунку 2:

цілеспрямованості – інтеграція та поєднання цілей управління маркетинговим потенціалом та закладу вищої освіти, а також їх досягнення;

системності – управління ресурсами маркетингового потенціалу з огляду на їх системне структурування, що дозволяє зберігати цілісність системи та не порушувати встановлені зв'язки між складовими системи маркетингового потенціалу, та системи загалом;

зворотного зв'язку – засіб збору інформації в ланках «споживач-організація», «персонал-адміністрація», що визначає відповідність діяльності сподіванням споживачів та персоналу;

ієрархічності – підпорядкованість систем та наявність керуючої ланки управління є фундаментом побудови ефективної системи управління;

науковості – наукова обґрунтованість рішень та компетентність управлінського персоналу створює фундамент для результативних та ефективних управлінських процесів;

паралельності та збалансованості управлінських процесів – управління потенціалом передбачає контроль роботи шести різних ресурсів маркетингового потенціалу;

адаптивності – забезпечення конкурентоспроможності закладу вищої освіти в будь-яких умовах зовнішнього середовища;

прогностичності – піклування про майбутнє установи та управління змінами, які будуть вигідними для організації у довгостроковій перспективі;

синергії – усвідомлення посилення ефекту від використання всіх ресурсів маркетингового потенціалу, а не кожного окремо. Ресурси та компоненти підсилюють конкурентні можливості кожного із потенціалів, так розвиток персоналу визначає рівень інноваційної активності, а корпоративна благодійна діяльність рівень довіри споживачів;

циклічності – врахування циклів, які притаманні управлінню (цикли економіки, а також внутрішні цикли: «професійна орієнтація-вступна компанія-навчання-випуск», цикли розвитку компонент ресурсів маркетингового потенціалу);

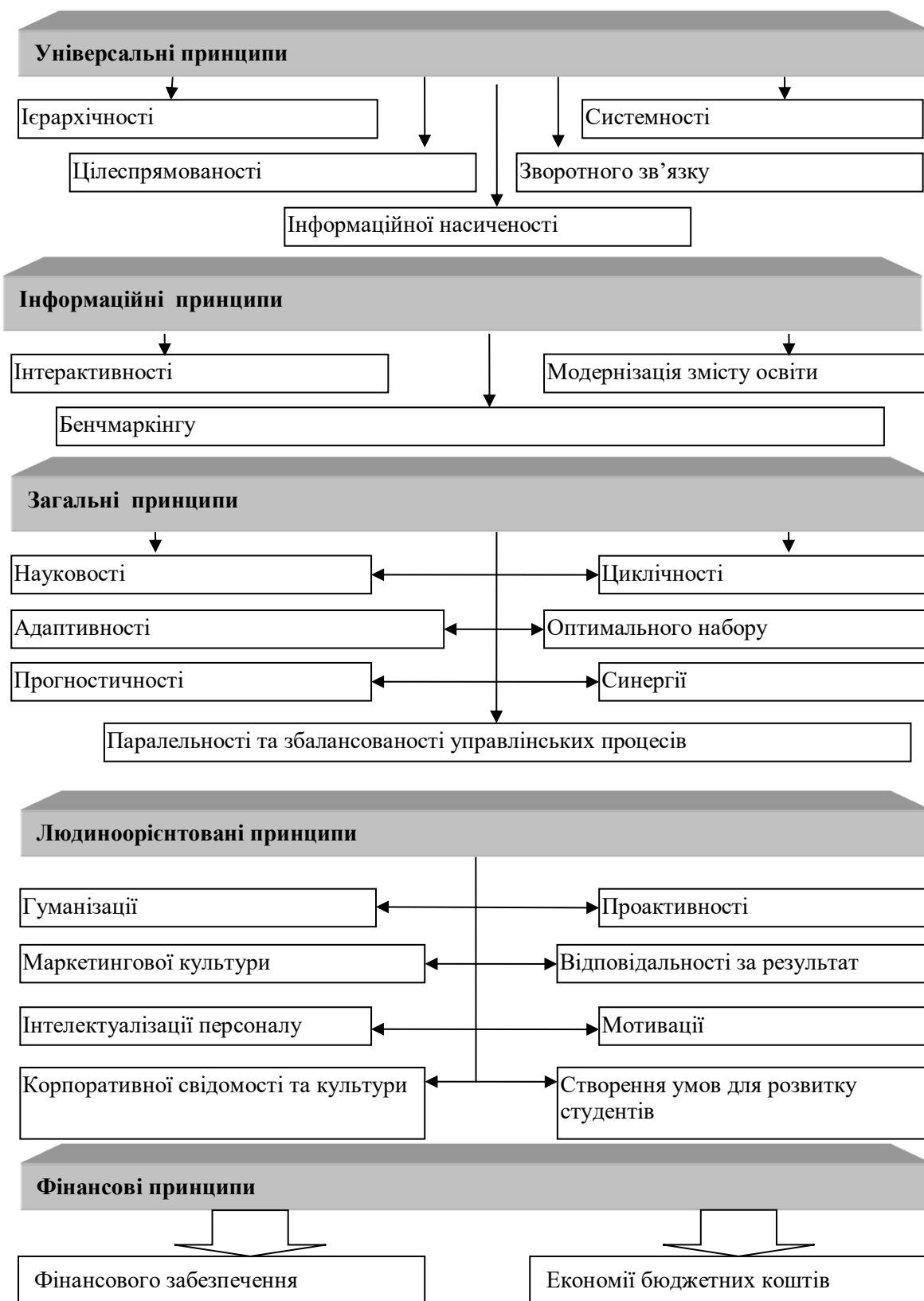


Рисунок 2 — Принципи управління маркетинговими потенціалом закладів вищої освіти

оптимального набору – комбінація найкращих компонентів ресурсів маркетингового потенціалу, які сформують закладу вищої освіти конкурентні переваги;
гуманізації – формування середовища доброзичливих стосунків та поважливого ставлення до людини як найвищої цінності;

орієнтація на інтелектуалізацію персоналу – розвиток працівника як конкурентної переваги;

створення умов для розвитку студентів – розвиток студента як формування іміджу;

формування корпоративної свідомості та культури – корпоративна свідомість – є усвідомлення особистістю цілей та місії організації та прийняття її на підсвідомому рівні, в той час коли культура – це слідування правилам, при першочерговому формуванні свідомості, культура похідним та не вимагає виховання;

маркетингової культури – особливий вид культури, розвиток якого у персоналу будь-якого рівня та функціональних обов'язків передбачає постійний внесок у формування іміджу та лояльності у цільових аудиторій до закладу вищої освіти;

проактивності – свобода та самостійність у вирішенні проблем персоналом; ініціативність щодо формування середовища функціонування організації, а не адаптація до умов функціонування;

відповідальності за результати – контроль та визначення осіб, які забезпечуватимуть виконання певного комплексу робіт;

мотивації – наявності стимулів забезпечує більш ефективно виконання роботи;

інформаційної насиченості – прийняття управлінських рішень щодо функціонування маркетингового потенціалу відбувається за рахунок достовірної та вчасної інформації про стан зовнішнього середовища за допомогою інформаційних каналів. Переповнення інформацією завжди краще, ніж її нестача;

інтерактивності – виділення інформаційних потоків як засобу досягнення цілей закладу вищої освіти;

модернізації змісту освіти – надання сучасних та необхідних знань споживачам освітніх послуг;

бенчмаркінгу – так як закономірністю функціонування закладу вищої освіти є діяльність конкурентів, які змінюють якісні та кількісні характеристики освітнього простору, використання передових напрацювань на ринку освітніх послуг є фундаментом ефективного управління маркетинговим потенціалом;

орієнтації на маркетингову галузь при прийнятті управлінських рішень;

фінансове забезпечення – залежність ефективного управління маркетинговим потенціалом від фінансового забезпечення управлінських процесів даного напрямку;

економії бюджетних коштів (для державних установ обов'язковим в виконанні згідно законодавства).

Таким чином, управління маркетинговим потенціалом відзначається багатоаспектністю та, загалом, використовує всі напрямки роботи організації у вигляді фундаменту для створення конкурентних переваг. За своїм змістом принципи логічно об'єднані у групи, які узагальнюють напрямки управління маркетинговим потенціалом в закладі вищої освіти.

Особливої уваги заслуговує принцип циклічності, який передбачає спостереження циклічних змін не тільки в економіці, а й всередині ресурсів маркетингового потенціалу.

Зауважимо, маркетинговий потенціал організації може впливати на діяльність організації як в негативному, так і в позитивному аспекті. Тобто, слід розрізняти

«компоненти розвитку» та «компоненти агресори». Перші здійснюють позитивний вплив на результати діяльності організації, а другі – знижують рівень репутації, конкурентоспроможності, прибутку та інше.

Таким чином, маркетинговий потенціал має компоненти та стадії на яких присутня найбільша і найменша користь, або шкода від їх використання. Розуміння циклічності використання маркетингового потенціалу, що зображено на рисунку 3, призводить до готовності персоналу бути у постійному пошуку нових його компонентів, а також усвідомлення плинності позитивного ефекту від його використання.

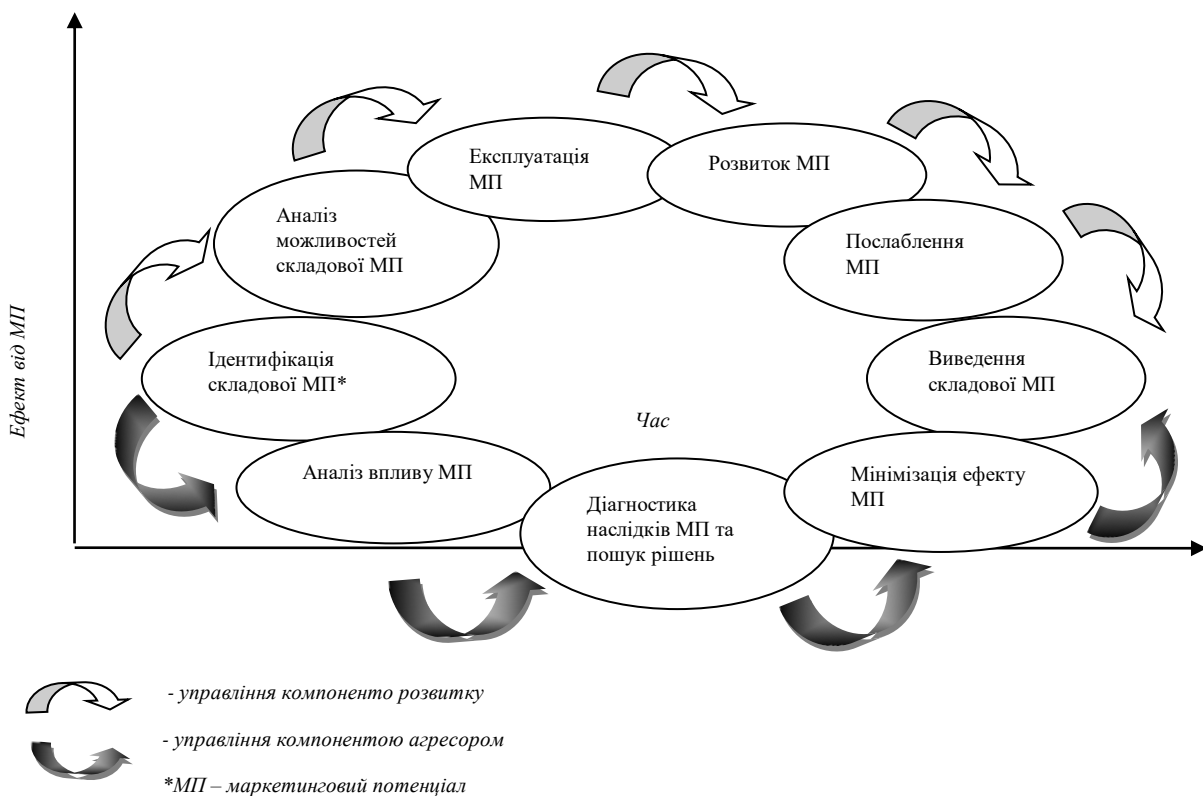


Рисунок 3 – Життєвий цикл компонент маркетингового потенціалу

Життєвий цикл компоненти розвитку маркетингового потенціалу в закладі вищої освіти проходить 6 основних етапів:

ідентифікація складової маркетингового потенціалу – відбувається під час аналізу сукупного потенціалу організації з декомпозицією всіх видів потенціалів. Виокремлення складової потенціалу є кроком на шляху пошуку додаткових маркетингових можливостей;

аналіз можливостей складової маркетингового потенціалу – передбачає збір інформації про можливості використання компонента, строки його введення в експлуатацію та ефект від використання. На даному етапі слід розробити стратегію використання складової та окреслити кількісну характеристику результатів;

експлуатація маркетингового потенціалу – передбачає використання компоненти та її властивостей для досягнення запланованих цілей. Стадія, що характеризує період принесення найбільшої користі від компоненти;

розвиток маркетингового потенціалу – характеризує період удосконалення компонентів з урахуванням потреб зовнішнього та внутрішнього середовища. В процесі розвитку зміст складової залишається первісний, але другорядні характеристики набувають нового значення або форм;

послаблення маркетингового потенціалу – період в якому ефект від маркетингового потенціалу не відповідає покладеним на нього завданням. Відбувається зменшення ефекту від маркетингових дій, що приводить до зниження кількісних показників господарювання, або досягається нульовий ефект від експлуатації потенціалу;

виведення складової маркетингового потенціалу – припинення експлуатації компоненти у зв'язку зі зменшенням позитивного ефекту від експлуатації та зупинка розвитку компоненти як такої, що не відповідає потребам зовнішнього середовища, іншими словами – трудомісткість розвитку компоненти перевищує позитивний ефект від її використання.

Життєвий цикл компоненти агресора маркетингового потенціалу відрізняється стадіями, а також, якщо це у компетентності управлінського персоналу тривалістю дії.

При виявленні компоненти, яка здійснює руйнівний вплив першим етапом її знешкодження є виявлення основних характеристик, а також *аналіз масштабів впливу* із зазначенням конкретних аспектів діяльності організації, які постраждали.

Діагностика наслідків полягає в отриманні результатів дії компоненти агресора з виділенням тривалості впливу, та ступеня нанесення шкоди. Важливим кроком на даній стадії є оцінка розповсюдження інформації щодо даної компоненти в зовнішньому середовищі. Після виявлення наслідків слідує процес прийняття рішень щодо зменшення ефекту від компоненти агресора маркетингового потенціалу, або при зміні властивостей надання їй статусу компоненти розвитку.

Циклічність процесів управління маркетинговим потенціалом дозволяє реалізувати прогностичний принцип та підготувати організацію до змін без завдання їй функціонування шкоди.

Важливим підґрунтям для управління маркетинговим потенціалом є фінансове забезпечення, за допомогою якого більшість заходів з управління маркетинговим потенціалом є можливою. Так, мотивація працівників матеріальними методами є більш ефективною ніж нематеріальними, а модернізація змісту освіти відбувається шляхом оновлення матеріально-технічної бази, направлень на підвищення кваліфікації працівників, що досягається тільки шляхом належного фінансового забезпечення.

Фінансування управління маркетинговим потенціалом, як і діяльності закладу вищої освіти можлива за рахунок загальноприйнятих джерел: Державного бюджету та власних надходжень, а також більш прогресивних, які широко використовуються закордонними університетами: ендавмент-фонди та фандрайзингу.

Таким чином, управління маркетинговим потенціалом закладів вищої освіти є необхідністю для існування організації в сучасних умовах. Відкритість до інформації «ззовні» дозволяє пристосуватись «всередині» і знайти баланс між співвідношенням визначень «сподівання споживачів» та «діяльність організації». Використання управління маркетинговим потенціалом в повсякденній діяльності дозволяє керувати не тільки наявними ресурсами, а й використовувати латентні, що не потребує додаткових фінансових витрат або кардинальних змін в системі.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Специфіка діяльності організацій вимагає індивідуального підходу щодо визначення засад управління, в тому числі його основоположних принципів. Управління маркетинговим потенціалом в закладах вищої освіти відрізняється охопленням всіх напрямків діяльності, що в результаті відображається на підвищенні рівня конкурентоспроможності закладу вищої освіти. Врахування в управлінні всіх зазначених у статті принципів дозволить закладу вищої освіти відповідати вимогам сучасного споживача освітніх послуг. Використання у роботі фінансового та інформаційного забезпечення управління маркетинговим потенціалом дозволить створити потужні заклади вищої освіти, які будуть спроможні конкурувати з закордонними освітніми установами. Орієнтація на особистість як ключову ланку управління маркетинговим потенціалом дозволить за рахунок впливу на персонал раціонально управляти маркетинговим потенціалом. Виділення груп принципів управління маркетинговим потенціалом закладів вищої освіти є необхідним кроком для усвідомлення основних постулатів такого управління.

Таким чином, ґрунтовне дослідження управління маркетинговим потенціалом закладом вищої освіти дозволяє нам стверджувати, що

управління маркетинговим потенціалом є процесом глибоко інтегрованим у загальну систему управління;

циклічність управлінських процесів є базою для підготовки функціонування організації у перспективі;

взаємодія з зовнішнім середовищем налагодженими каналами інформаційного зв'язку визначає результативність управління маркетинговим потенціалом.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Краснокутська Н. С. Управління потенціалом торговельного підприємства: монографія. Харків : Харк. держ. ун-т харчування та торгівлі, 2012. 322 с.
2. Шпак О. Особливості управління в сучасній системі вищої освіти. *Молодь і ринок*. 2010. №12 (71). С. 10-13.
3. Яременко П. С. Якість освіти в Україні. Київ, 2011. 157 с.
4. Хриков Є. М. Управління навчальним закладом : навч. посіб. Київ : Знання, 2006. 365 с.
5. Райан Б. Стратегический учет для руководителя / пер. с англ.; под ред. В. А. Микрюкова. Москва : ЮНИТИ, 1998. 616 с.
6. Хачванкян В. В. Менеджмент предприятия : учеб. пособ. Київ : Знання, 2005. 422 с.
7. Анри Файоль. Общее и промышленное управление. URL: <https://gtmarket.ru/laboratory/basis/5783> (дата звернення 16.10.2019).
8. Тейлор Ф.У. Принципы научного менеджмента / пер. с англ. А.И. Зак. Москва: Контроллинг, 1991. 104 с.
9. Косякова И. В. Современные тенденции в области принципов управления предприятием. *Вестник Самарского государственного университета*. 2013. № 1 (102). С. 37-42.
10. Кастельс М. Информационная эпоха: экономика, общество и культура. Москва : ГУ-ВШЭ, 2000. 608 с.
11. Ашумов В. Р. Якість освіти у ВНЗ. Київ : Наукова думка, 2010. 122 с

DOI 10.31558/2307-2318.2019.3.11

УДК 331

Гуцуляк Н.П., старший викладач, Донецький національний університет імені Василя Стуса

СУЧАСНІ ТЕХНОЛОГІЇ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ

Розвиток технологій управління персоналом характеризується сучасними трендами, серед яких можна відокремити такі як технологічний прогрес; мобільність та інші особливості нового покоління; нові орієнтири у комунікаціях та груповій роботі персоналу. Визначені тенденції переплетені між собою. Технологічний прогрес в першу чергу змінює самих людей, їх звички, мобільність в комунікаціях. Крім того, змінюється структура організації, її інформаційне середовище. Акценти в управлінні персоналом фокусуються на таких людських якостях як емоційний інтелект, креативність, емоційність. Чітке балансування різних видів діяльності компанії, зменшення рутинних операцій та їх виконавців, збільшення частки творчої роботи, надання більшої ваги творчому персоналу – тенденції розвитку організації майбутнього. Управлінські технології персоналу охоплюють всі функції менеджменту та мають свої особливі підфункції. Планування роботи персоналу формується відповідно до місії організації та конкретної особи, від стратегії розвитку до конкретних оперативних планів. Організація відносин з роботодавцем також зазнає змін як у формальній площині (сьогодні працівники мають декілька роботодавців; працюють як фрілансери, контрактники тощо). Крім того, змінюються технології взаємодії та організації групової роботи. Розвиток системи управління підприємством як екосистеми передбачає формування стратегії розвитку організації, HR-стратегії, які містять цінності організації як виробника товарів та послуг та як роботодавця; дає можливість розвитку корпоративної культури та позиціонування кожного працівника відносно розвитку організації. Такий підхід дозволяє розглядати сучасні технології управління персоналом відповідно основним підфункціям. Серед них: стратегічне планування робочої сили; пошук, підбір персоналу; навчання та розвиток персоналу; управління ефективністю роботи персоналу; мотивація персоналу через визнання та винагороди; кар'єрний розвиток персоналу, мотивація до лідерства.

Ключові слова: управління персоналом, технології управління, управлінська екосистема, HR-стратегія, корпоративна культура, компетенції персоналу, інформаційна система управління персоналом.

Гуцуляк Н.П.

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ

Развитие технологий управления персоналом характеризуется современными трендами, среди которых можно выделить такие как технологический прогресс; мобильность и другие особенности нового поколения; новые ориентиры в коммуникациях и групповой работе персонала. Эти тенденции переплетены между собой. Технологический прогресс в первую очередь меняет непосредственно людей, их привычки, мобильность в коммуникациях. Кроме того, изменяется структура организации, ее информационная среда. Акценты в управлении персоналом фокусируются на таких человеческих качествах как эмоциональный интеллект, креативность, эмоциональность. Четкий баланс различных видов деятельности компании, уменьшение рутинных операций и количества неквалифицированных рабочих, увеличение доли творческой работы, поддержка и мотивация творческого персонала - тенденции развития организации будущего. Управленческие технологии охватывают все функции менеджмента и имеют свои особые подфункции. Планирование работы персонала формируется в соответствии с миссией организации и

конкретного человека - от стратегии развития до конкретных оперативных планов. Организация отношений с работодателем также претерпевает изменения как в формальной плоскости (сегодня работники имеют несколько работодателей; работают как фрилансеры, контрактники и т.д.). Кроме того, меняются технологии взаимодействия и организации групповой работы. Развитие системы управления предприятием как экосистемы предусматривает формирование стратегии развития организации, HR-стратегии, которые содержат ценности организации как производителя товаров и услуг и как работодателя; дает возможность развития корпоративной культуры и позиционирования каждого работника относительно развития организации. Такой подход позволяет рассматривать современные технологии управления персоналом в соответствии основным подфункциям. Среди них: стратегическое планирование рабочей силы; поиск, подбор персонала; обучение и развитие персонала; управления эффективностью работы персонала; мотивация персонала путем признания и вознаграждения; карьерное развитие персонала, мотивация к лидерству.

Ключевые слова: управление персоналом, технологии управления; управленческая эко-система, HR-стратегия, корпоративная культура, компетенции персонала, информационная система управления персоналом.

Hutsulyak N.

MODERN TECHNOLOGIES OF PERSONNEL DEVELOPMENT

The development of personnel management technologies is characterized by modern trends. These are: technological progress; mobility and other features of the new generation; new benchmarks in communication and teamwork. These trends are intertwined. Technological progress primarily changes people, their habits, and mobility in communications. The organizational structure and its information environment have also changed. Emphasis in personnel management focuses on such human qualities as emotional intelligence, creativity, emotionality. A clear balance of various activities of the company, a decrease in routine operations and the number of unskilled workers, an increase in the share of creative work, support and motivation of creative personnel - trends in the development of the organization of the future. Personnel management technologies cover all management functions and have their own specific sub-functions. The planning of the work of personnel is formed in accordance with the mission of the organization and the career strategy of a particular employee. Planning is done from a development strategy to specific operational plans. The organization of relations with the employer also undergoes changes both in the formal plane (today employees have several employers; they work as freelancers, contractors, etc.), as well as in the technologies of interaction and organization of group work. The development of the enterprise management system as an ecosystem involves the formation of an organization development strategy, HR strategy. They contain the values of the organization as a producer of goods and services and as an employer; enable the development of corporate culture and positioning of each employee in relation to the development of the organization. This approach allows us to consider the modern technology of personnel management in accordance with the main sub-functions. These include: strategic workforce planning; search, recruitment; staff training and development; management of staff efficiency; staff motivation through recognition and reward; career development of personnel, motivation for leadership.

Keywords: personnel management, management technologies, management ecosystem, HR strategy, corporate culture; staff competencies, personnel management information system.

Технології управління змінюють всі види життєдіяльності людини. Управління персоналом сьогодні – це нові управлінські та інформаційні технології. Під управлінською технологією розуміємо методику та сукупність функцій та операцій управління для досягнення поставленої мети. Інформаційна технологія – це методика та сукупність інформаційних процесів, що здійснюються для формування, зберігання та використання електронних ресурсів та комунікацій. Автоматизація рутинних процесів у виробничій та управлінській діяльності об'єднує ці дві технології та дозволяє більш ефективно використовувати сучасні методи управління персоналом [1; 2]. Сучасні успішні організації використовують наскрізні управлінські та інформаційні технології. Актуальність розвитку таких технологій в організації та в управлінні персоналом не зменшується з часом. Саме тому метою досліджень є аналіз тенденцій розвитку технологій управління персоналом та формування рекомендацій щодо удосконалення системи управління персоналом в організації.

Серед багатьох наукових та прикладних публікацій щодо трендів в управлінні персоналом можна акцентувати увагу на таких як технологічний прогрес; мобільність та інші особливості нового покоління; нові орієнтири у комунікаціях та груповій роботі персоналу. Вплив на розвиток таких тенденцій мають глобалізаційні та геополітичні аспекти, демографічні фактори, рівень розвитку технологій тощо. Якщо проаналізувати тренди HR-управління то серед них можна відокремити такі як активне використання штучного інтелекту; розвиток електронних офісів та електронних портфоліо; запровадження методів змішаного навчання та гейміфікації в управлінні та підвищенні кваліфікації персоналу; виявлення талантів та їх ефективне використання. Нова управлінська парадигма повинна враховувати сучасні тренди розвитку технологій управління та формувати систему мотивування персоналу. Така система базується на поточних та перспективних програмах для формування команди працівників з високим рівнем креативності та самомотивованості [3]. Зрозуміло, що мотивація персоналу, розвиток людського потенціалу можливі при умові достатнього рівня соціального забезпечення. Для розвитку інноваційних змін в змісті та характері праці необхідно здійснювати заходи щодо «стимулювання людського потенціалу до розвитку, особливо його інтелектуальної складової» [4, 5]. Все це передбачає формування та розвиток управлінських екосистем, що активно використовують сучасні інформаційні технології та різноманітний інструментарій для планування, організації, моніторингу та контролю роботи персоналу [6, 7]. Системно структуровані особливості використання управлінських та інформаційних технологій в управлінні персоналом дозволять виявити «білі плями» в системі управління персоналом організації та сформуванню програму її удосконалення.

Екосистема управління персоналом передбачає розвиток мережі талантів співробітників, їх залучення до низки проєктів, формування наскрізної системи мотивації від місії організації до місії кожного працівника з подальшою успішною реалізацією у визначених бізнес-процесах. Така система передбачає наявність місії компанії та максимальну охопленість інформаційними процесами діяльність кожного працівника. Так, наприклад, місія Google – організувати всю наявну на землі інформацію найбільш зручним для користувача чином. Місія «Київстар» – покращувати життя українців, надаючи кращі та інноваційні телеком-послуги [1]. Реалізація поставлених місій можлива в гнучких та адаптивних організаціях. Сама організація повинна не тільки чітко сформуванню місію та цінності, а і визначити набір унікальних ціннісних пропозицій роботодавця, передбачати та розвивати у співробітників навички та компетенції для майбутнього, ефективно управляти

залученням і задоволеністю персоналу [1]. Прогресивні організації змінюють ієрархічну структуру та використовують холакратичні (цілісні) структури, що саморегулюються та мають гнучкі інструменти для управління. За таким принципом працюють такі відомі компанії як онлайн ритейлер взуття Zappos, виробник гірських машин Boart Longyear, американський розробник відеоігор Valve та інші. Залученість персоналу повинна постійно вимірюватись та оцінюватись. Так, наприклад, Google проводить анонімне дослідження думок співробітників (Googlegeist), а керівники одержують звіти з результатами дослідження стосовно свого департаменту/підрозділу для роботи з залученістю персоналу «на місцях» [1].

За даними звіту Deloitт управління ресурсами виходить за межі корпорації і залежність від контрактних і позаштатних працівників стрімко зростає [8]. Тільки 47% респондентів свідчать про те, що основна частина їхніх працівників є традиційними. 12% учасників опитування свідчать про те, що компанії мають відповідні політики працевлаштування працівників різних категорій, але не мають стратегії їх використання. Це призводить до ризиків в управлінні змішаними категоріями працівників. На рис. 1. Представлені дані звіту щодо таких ризиків.

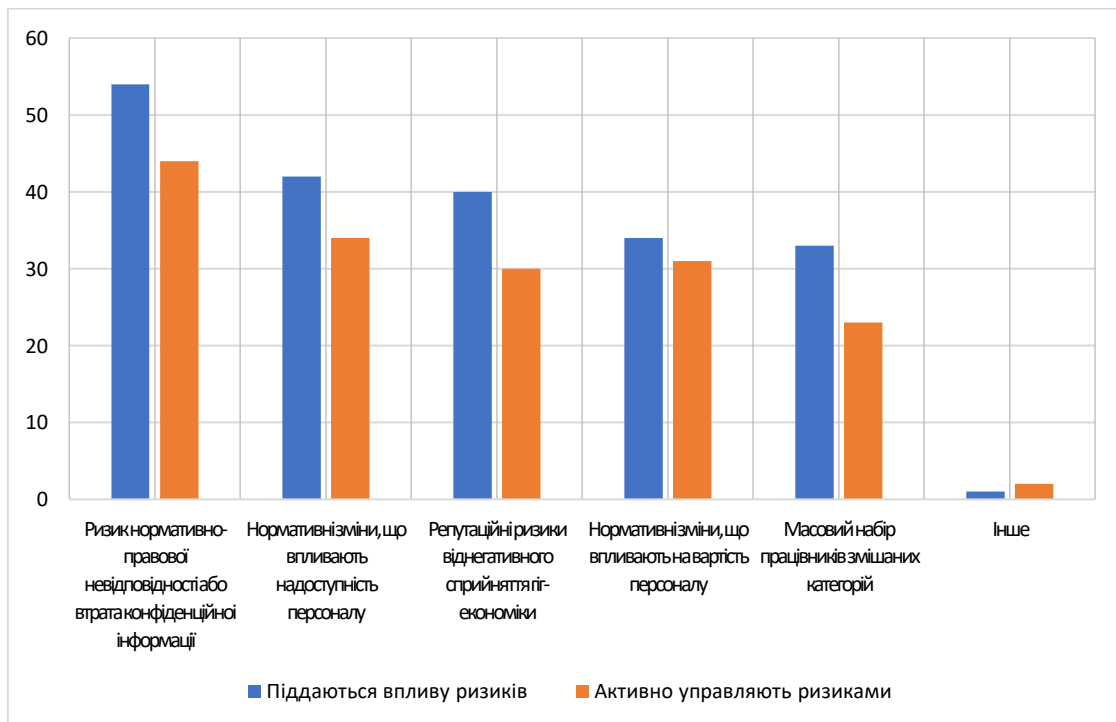


Рисунок 1 - Ризики в управлінні змішаними категоріями працівників (за даними [8])

Управління ефективністю, введення комплексної системи персоналізованих винагород з фокусом на індивідуальний внесок працівника, гнучкість та різноманітні програм компенсаций відповідно до потреб та стилю життя кожного працівника – це одна з тенденцій розвитку модулю мотивації в екосистемі управління персоналом. Серед складових винагород найбільше використовуються бонуси та премії за результатами ефективності, оклад та оплачувана відпустка, але все активніше запроваджуються разові бонуси і премії, медична допомога, оплата навчання,

харчування, оздоровчих програм, участі у прибутку та пенсійного забезпечення (рис. 2).



Рисунок 2 - Складові системи винагород (за даними [8]).

Оцінювання ефективності системи винагород свідчить про те, що тільки 7% опитуваних компаній вважають існуючу систему винагород дуже ефективною, 23 – традиційно ефективною, 47% ефективною в деякій мірі і 22% неефективною (рис. 3.).

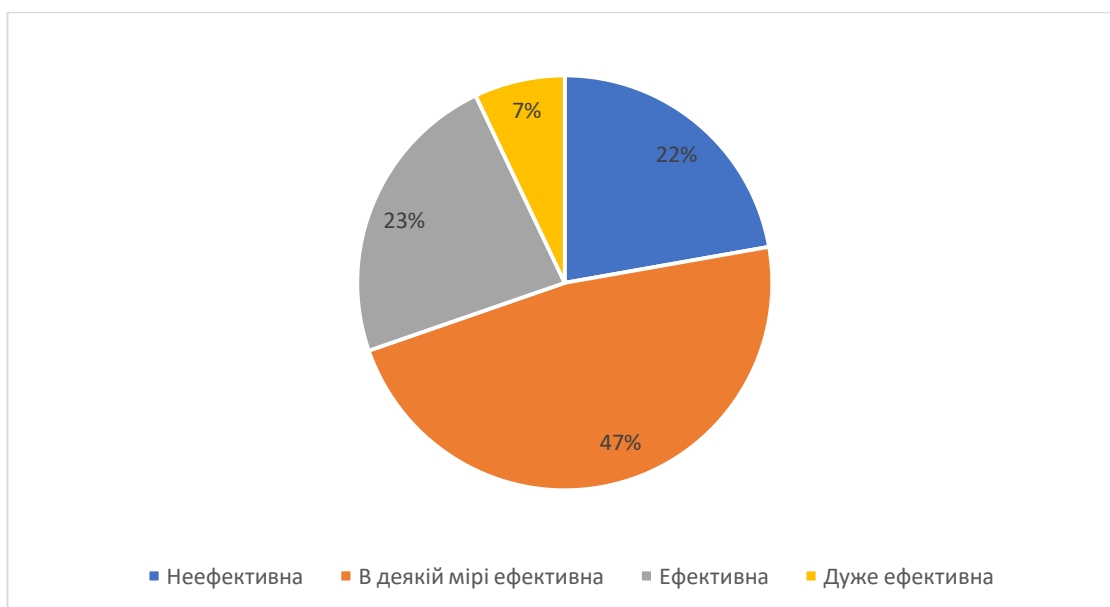


Рисунок 3 - Ефективність стратегії винагород в наданні персоналізованих та гнучких винагород (за даними [8]).

Важливо також, враховувати складові системи винагород. До них відносяться: оцінка індивідуальної ефективності, індивідуальних показників, показників компанії,

командних показників, демонстрації конкретної індивідуальної поведінки. Стратегія винагород повинна відповідати загальним цілям компанії.

Розвиток штучного інтелекту, робототехніки та автоматизації повинен бути збалансованим з врахуванням значущості унікально людських навичок працівників. 68% опитуваних респондентів з України вважають даний тренд є важливим, а 33% учасників повідомляють, що їх організації розпочали розвиток такої тенденції. Ступінь важливості навичок в процесі інтеграції штучного інтелекту за результатами опитувань компаній світу за характеристикою «Буде збільшуватись» змінюється від 18 до 65 відсотків. Думки респондентів українських підприємств мають характеристики – від «Буде зменшуватись» до «Буде збільшуватись». Але, зрозуміло, що організації повинні планувати навчання для розвитку навичок з використання штучного інтелекту (рис. 4).

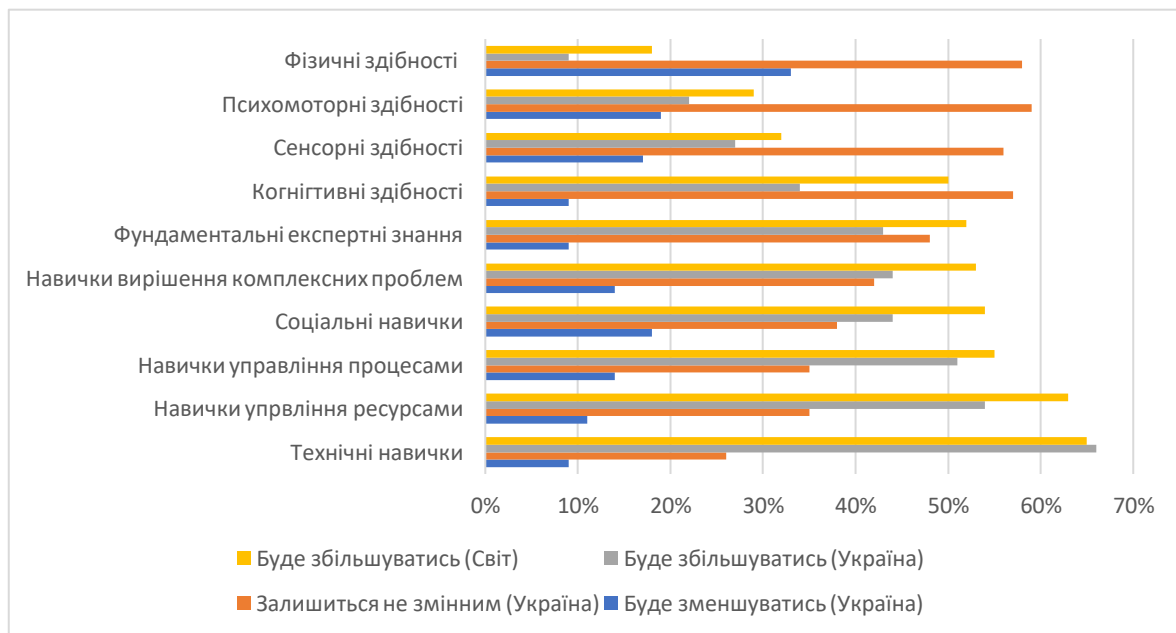


Рисунок 4 - Ступінь важливості навичок в процесі інтеграції штучного інтелекту (за даними [8])

Рівень ефективності організації по відношенню до можливостей управління власною кар'єрою за даними респондентів в Україні є неефективним для 31%, дещо ефективним та ефективним для 32% кожної цільової групи, дуже ефективним тільки для 5% організацій.

Необхідно відмітити, що проаналізовані дані були сформовані як результати дослідження «Глобальні тенденції у сфері управління персоналом – 2018», в якому прийняли участь 11 000 керівників компаній та HR-ів. Результати свідчать про необхідність співпраці всіх ланок управління, регулярність спільної роботи всіх керівників та персоналу, активного розвитку стратегічних ініціатив. Залучення персоналу, збалансування штучного та людського інтелекту, формування ефективної системи винагород, сучасне інформаційне забезпечення всіх функцій менеджменту та підфункцій управління персоналом є основою для успішної діяльності організації, стабільної роботи та кар'єрного зростання персоналу.

В таблиці 1 представлені тренди розвитку технологій управління персоналом відповідно до підфункцій управління.

Таблиця 1

Підходи до формування екосистеми управління персоналом

Тренди розвитку системи управління персоналом	Підхід при формуванні екосистеми управління персоналом
Стратегічне планування робочої сили	Місія організації; місія кожної цільової групи робочої сили; зміст роботи кожного працівника
Пошук і підбір персоналу	Відповідно місії, змісту, талантам персоналу
Навчання та розвиток	Компетенції та навички на майбутнє. Розвиток навчання на робочому місці, змішане навчання за допомогою сучасних інформаційних технологій
Управління ефективністю	Моніторинг та контроль показників діяльності кожного працівника за допомогою сучасних інформаційних систем
Визнання та винагорода	Прозора екосистема мотивації, матеріального та морального стимулювання
Кар'єрний розвиток та лідерство	Активна робота з кожним працівником, виявлення талантів, лідерських здібностей; оцінювання досвіду, формування індивідуальних кар'єрних траєкторій.
Використання сучасних інформаційних технологій	Автоматизація рутинних операцій; застосування штучного інтелекту, сучасних хмарних комунікацій для роботи з персоналом.

Ефективна діяльність організацій залежить від персоналу та нових підходів роботи, фокусуючись на людях та їх талантах як головній конкурентній перевазі. Усвідомлюючи необхідність постійних змін та підходів в управлінні персоналом HR фахівці повинні забезпечити максимально зручні та комфортні умови для здобуття співробітниками відповідного досвіду в компанії, здійснювати управління за такими ключовими точками взаємодії:

- рекрутинг,
- адаптація,
- навчання і розвиток,
- оцінка ефективності,
- розвиток лідерства,
- визнання і винагорода,
- управління кар'єрою
- інші робочі процеси.

Таким чином, сучасні технології управління персоналом передбачають наявність та розвиток цілісної стратегії розвитку організації, HR- та IT- стратегії, які узгоджені між собою та дозволяють ефективно використовувати сучасні технології управління персоналом на всіх рівнях організації для її успішного розвитку та стабільної діяльності або/і кар'єрного зростання кожного працівника.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Галузеві тренди. [https://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/ey-kbd-trends-2018-09/\\$FILE/ey-kbd-trends-2018-09.pdf](https://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/ey-kbd-trends-2018-09/$FILE/ey-kbd-trends-2018-09.pdf)
2. 5 HR-трендов в 2019 году <http://ru.blog.hrmaps.eu.com/blog/5-hr-trendov-v-2019-godu>
3. Дороніна О. А. Трансформація підходів до мотивування персоналу в умовах новітньої управлінської парадигми / О. А. Дороніна // Менеджмент та підприємництво: тренди розвитку. - 2018. - Вип. 3. - С. 23-32. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/mnnt_2018_3_5.
4. Шаульська Л. В. Соціальна політика як передумова розвитку інтелектуальних складових людського потенціалу / Л.В. Шаульська, А. В. Карпенко // Менеджмент та підприємництво: тренди розвитку. - 2018. - Вип. 4. - С. 33-45. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/mnnt_2018_2_2.
5. Управління персоналом в умовах економіки знань: монографія / колектив авторів; за заг. ред. д.е.н., проф. Л.К. Семів. – К.: УБС НБУ, 2011. – 406с.
6. Моделирование стратегічних карт розвитку організації: монографія / Г.В. Блакита, Л.О. Чорна, О.О. Коваленко, О.Д. Зачоса, Н.Ю. Чорна, А.В. Петровська. – Вінниця : Центр підготовки наукових та навчально-методичних видань ВТЕІ КНТЕУ, 2013. – 364с.
7. Моделі програмного забезпечення системи обліку та моніторингу результатів діяльності працівників / О.О. Коваленко, А.В. Денисюк, Д.В. Остапів. – Вісник Хмельницького національного університету. Технічні науки. – 2018. - № 2. – С. 216-221.
8. Тенденції у сфері управління персоналом — 2018 <https://www2.deloitte.com/ua/uk/pages/human-capital/articles/human-capital-trends-2018.html>

DOI 10.31558/2307-2318.2019.3.12

UDC 338.22:004

Burkina N., PhD, associate professor, Vasyl' Stus Donetsk National University

OPPORTUNITIES OF DIGITAL ECONOMY AND DATA ANALYTICS FOR UKRAINIAN ENTREPRENEURS

The article discusses the basic concepts of the digital economy, analyzes its role in the development of business, including small and medium-sized enterprises, identifies trends that indicate the digitalization of various spheres of public life. Also presented are the results of a study by the International Research and Consulting Company IDC on the dynamics of digital transformation of small and medium-sized enterprises in 13 countries. Two main approaches to data-driven company management are considered: data-driven and data-informed. The role of Big Data in the process of applying data analytics in management is studied. Answers to questions are given - when and why to use Big Data technologies? The main industries that benefit most from the implementation of Big Data in enterprises are considered. The focus is on such areas as retail, education, banking, healthcare and manufacturing. The main methods of data analytics, most often working in different fields, are highlighted. The advantages of introducing tools for working with Big Data and data analysis using modern technologies and artificial intelligence methods for business are determined.

Keywords: digital economy, digital transformation, small and medium enterprises, business, digital technologies, Big Data, data analytics, artificial intelligence.

Буркіна Н.В.

МОЖЛИВОСТІ ЦИФРОВОЇ ЕКОНОМІКИ ТА АНАЛІТИКИ ДАНИХ ДЛЯ ПІДПРИЄМЦІВ УКРАЇНИ

У статті розглянуті основні поняття цифрової економіки, проаналізовано її роль у розвитку бізнесу, в тому числі суб'єктів малого та середнього підприємництва, визначені тенденції, які свідчать про цифровізацію різних сфер суспільної життєдіяльності. Також представлені, і результати дослідження Міжнародної дослідницької та консалтингової компанії IDC, присвяченого динаміці цифровий трансформації суб'єктів малого і середнього підприємництва в 13 країнах світу. Розглянуто два основні підходи до управління компанії на основі даних: data-driven і data-informed. Вивчено роль Big Data в процесі застосування аналітики даних в менеджменті. Дано відповіді на питання - коли і навіщо застосовувати технології Big Data? Розглянуто основні галузі, які найбільше виграють від впровадження Big Data на підприємствах. Зроблено акцент на таких сферах як рітейл, освіту, банкінг, охорону здоров'я і виробництво. Виділено основні методи аналітики даних, найбільш часто працюють в різних сферах. Визначено переваги від впровадження інструментів роботи з Big Data і аналізу даних з використанням сучасних технологій і методів штучного інтелекту для бізнесу.

Ключові слова: цифрова економіка, цифрова трансформація, малі та середні підприємства, бізнес, цифрові технології, великі дані, аналітика даних, штучний інтелект.

Буркина Н.В.

ВОЗМОЖНОСТИ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ И АНАЛИТИКИ ДАННЫХ ДЛЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ УКРАИНЫ

В статье рассмотрены основные понятия цифровой экономики, проанализирована ее роль в развитии бизнеса, в том числе субъектов малого и среднего предпринимательства, определены тенденции, которые свидетельствуют о цифровизации различных сфер общественной жизнедеятельности. Также представлены, и результаты исследования Международной исследовательской и консалтинговой компании IDC, посвященного динамике цифровой трансформации субъектов малого и среднего предпринимательства в 13 странах мира. Рассмотрены два основных подхода к управлению компании на основе данных: data-driven и data-informed. Изучена роль Big Data в процессе применения аналитики данных в менеджменте. Даны ответы на вопросы - когда и зачем применять технологии Big Data? Рассмотрены основные отрасли, которые больше всего выигрывают от внедрения Big Data на предприятиях. Сделан акцент на таких сферах как ритейл, образование, банкинг, здравоохранение и производство. Выделены основные методы аналитики данных, наиболее часто работающие в разных сферах. Определены преимущества от внедрения инструментов работы с Big Data и анализа данных с использованием современных технологий и методов искусственного интеллекта для бизнеса.

Ключевые слова: цифровая экономика, цифровая трансформация, малые и средние предприятия, бизнес, цифровые технологии, большие данные, аналитика данных, искусственный интеллект.

Great development of IT influences the economy. Many activities are increasingly being transferred to the Internet. In addition, there are many ways to automatically obtain a variety of data about the world (satellite images, digital photos and videos, GPS signals, sensor readings, etc.), the Internet of things, which has significantly expanded the amount of available data. In many areas of economics (for example, insurance, healthcare, science, agriculture), earlier gathered information is being intensively digitized. This way allows to generate large volumes of data (Big Data), which becomes an additional area of socio-economic, technical, scientific analysis, that allows to establish new logical patterns and make management decisions based on them.

Thus, it is obvious that in the modern world global changes are taking place that are associated with the emergence of new digital infrastructures, the rapid development of digital communications and the improvement of computer technology. To maintain competitiveness, entrepreneurs need to accelerate the implementation and use of digital technology in their companies. The integration of these technologies in the economic and socio-political life of society indicates the formation of a new system of the global economy - digital.

Almost all EU countries have already approved and implemented their own digital strategies, and many of them, for example, Germany, France, Sweden, have been implementing their key components over the last 5-7 years as a public policy priority in many areas of life and sectors of the economy. A good digital agenda is a strategy to achieve the country's goals quickly, relatively cheaply and in quality, both economically and socially using digital technologies. In the modern world the digit is the same tool or even competing instruments that helps quickly, cheaply and with new quality, achieve the goals for any country (GDP, employment, etc.). Ukraine has just begun to develop and implement key positions in the digital economy [1].

The demand for digital services and talented developers abroad is thousands of times higher than the demand for such services in Ukraine. It means that foreign countries, economies and companies are currently undertaking digital projects and transformations, so they are becoming more efficient and competitive in the global arena. Unfortunately, this also means that the Ukrainian economy is not doing so yet, and therefore there are risks that it will continue to lag and become more resource-intensive.

So, the fourth industrial brought "digital transformation technologies" such as the Internet of Things, robotics and cyber systems, artificial intelligence, big data, paperless technologies, additive technologies (3D printing), cloud and fog computing, mobile-, biometric-, quantum- and identification-technologies, blockchain and others (the list is not exhaustive and is supplement – according to analytical reports of the Davos Economic Forum). While in the days of the Third Industrial revolution, they coped well with the automation and informatization business as it is, then in our time, the Fourth Industrial, these digital technologies are transforming business into qualitatively new forms of activity.

Terms “digital economy” and “digital transformation of the economy” are increasingly used today by various researchers, representatives of the global business community, politicians, and journalists, but their contents are still vague. Let's look at some ideas about what the digital economy is.

In the classical sense, "digital economy" is an activity in which the key factors of production are digital data and their use, which can significantly increase efficiency / productivity in various types of economic activity. The term "data economy" is often used today.

There are more specific explanations, for example, the "digital economy" is called an economy that consumes digital technologies and services. The sphere that creates, implements and services digital technologies, is called the digital industry or “IT sector” of economics.

In fact, the digital economy can be built on paper, but the real results will come when ideas, actions, initiatives and programs related to digital transformation are integrated into national, regional and sectoral development strategies and programs, and the most importantly, they will be implemented as a priority. In this perspective, some countries generally resort to the principle of digital by default. According this principle the maintenance and development of any physical system is carried out only in the absence of a digital alternative. That is, the physical system becomes an alternative and the digital system becomes a normal state of functioning of the system, or according to the theories of the Swiss Business School IMD it becomes a new digital normal.

Ukrainian digital strategy “UKRAINE 2030 - A DEVELOPED DIGITAL ECONOMY” gives the next definitions. The digital economy is a type of economy where the key factors and means of production are digital data (binary, information, etc.) and network transactions, as well as their use as a resource, which can significantly increase the efficiency and productivity of activities and value for products and services received [2].

According to the Development Strategy of the Russian Federation Information Society for 2017-2030, approved in Russia on May 9, 2017: "Digital Economy is an economic activity in which data in digital form, processing large volumes and using the results of the analysis are the key factors of production. with traditional forms of management can significantly improve the efficiency of different types of production, technology, equipment, storage, sale, delivery of goods and services” [3].

In the glossary of the Eurasian Economic Commission (EEC) the digital economy is defined as: “Economic activity based on digital processes, models, technologies, digital goods (services), included produced by e-business” [4].

According to Meshcheryakov R.V., there are two approaches to defining the concept of "digital economy". The first approach is the classical one, according to which "the digital economy is an economy based on digital technologies, while correctly characterizing exclusively the field of electronic goods and services." The second approach, an extended one, defines the digital economy as "economical production using digital technologies".

Thus, we can conclude that the digital economy is an activity that is directly related to the development of digital computer technologies, including various services for providing online services, crowdfunding, e-commerce, electronic payments, and others.

The term "digital economy" is usually considered in the context of "digital transformation of the economy", the essence of which is defined in the glossary of the Eurasian Economic Commission. So, "digital transformation of economy" is:

- change of economic style, change of traditional markets, social relations, public administration, connected with penetration in them of digital technologies;

- a fundamental change in the main source of added value and structure of the economy through the formation of more efficient economic processes provided by digital infrastructures;

- the transition of the leading mechanism of economic development to institutions based on digital models and processes [4].

According to the Ukrainian digital strategy, Digital transformation (digitalization) is the transformation of existing analog (sometimes electronic) products, processes and business models of an organization that underlies the effective use of digital technologies.

The existence of the phenomenon "digital transformation of the economy" is driven by trends signaling that modern society is indeed experiencing the digitization of all areas of its activity:

- Various national and state programs of the Digital Economy, such as e-Government, e-customs, e-health, etc are creating;

- Healthcare is becoming digital with the help of modern information systems that allow to control the quality of medicines, create digital profiles of patients, etc.

- Blockchain technology is used for orderly storage of data in a publicly available database, thereby reducing the level of financial fraud;

- The transport sphere is also changing dramatically, as different intelligent transport systems, the latest satellite technologies, and drones are used;

- In agriculture with the help of modern technologies there is an opportunity to predict the results, and therefore quickly change the situation;

- Due to the introduction of modern technologies, specialists of different fields need to transform their knowledge in order to be able to work in the conditions of transformation of all vital activity, and for this purpose training programs for specialists in the field of IT are created;

- Due to the widespread use of the Internet, modern businesses can sell goods and services in a completely new way online;

- "Smart cities" are created for the most efficient management of urban property.

As the result, it becomes apparent that the world is changing its economic landscape due to the introduction of digital technologies in all areas of society. Accordingly, "digitalization of the economy" provides new unique opportunities for business, but also presents new requirements. Digital Transformations create a field for large-scale, exciting, drive projects and initiatives. When Ukraine becomes a landmark of digital transformation, it will attract investors' attention and, step by step, it will become an innovative leader. Human capital will

have opportunities for realization. The migration of intelligence abroad will decrease. The market and the Ukrainian brains will do their thing. And life in the "digital" economy will give citizens new opportunities for business and their own realization, education, creation, recreation.

Thus, modern enterprises are forced to adapt to the requirements of the digital economy, otherwise they risk becoming uncompetitive or even ousted from the market. The company management should apply IT technology in the development of business strategies, use digital technology when interacting with customers, timely respond to various changes in the IT environment and use them to increase competitiveness.

According to a global study on the dynamics of digital transformation of small and medium-sized enterprises in 13 countries conducted by the company IDC, 4 out of 5 small and medium-sized enterprises recognize the benefits of digital transformation. These advantages are increased turnover, simplified access to information, reduced costs, increased employee productivity and customer service. However, really, the situation is the following:

- less than 7% of small and medium-sized enterprises fully completed the integration, that is, the potential of digital transformation is not yet fully disclosed;
- 44% of small and medium-sized enterprises invest in technologies that instantly transform current processes;
- 46% of the surveyed medium-sized enterprises and 38% of small ones pay great attention to the long term. They believe that in the coming years, the survival of companies depends on their active participation in the digital economy;
- Small businesses have made digital transformation easier with the cloud;
- Among subjects of small and medium-sized businesses, software for managing customer relations and e-commerce applications is very popular;
- 73% of organizations that have already implemented digital technologies report that investments in this area have met or exceeded their expectations;
- A third of the respondents allocated additional resources for digital transformation to ensure the development of their small and medium-sized businesses along with the development of the digital economy [5].

Nowadays there are two main approaches in data management process: Data-driven and Data-informed. Data-driven is an approach to management, where the main criterion for decision making is the results of a measurable experiment. Data-informed, however, implies the use of data as only one of many factors in making decisions.

The numerical data is very powerful, as it is very specific. For most entrepreneurs with technical education, empirical data is more important than most other factors (experience, consultants' advice) when making decisions. But it's very simple to go too far in this approach and this is the difference between the data-informed and data-driven approaches. It is important to understand the essence of each of the approaches and to know which to apply to each specific situation.

The company Go Practice recommends using the following rules dealing with data:

- apply data-driven approach for optimization tasks;
- if at some point the optimization approach has been not corrected or not applicable, then raise the task to a higher level;
- if there are several high-level tasks that cannot be solved using the data-driven approach, use the data-informed approach for them (data becomes only one of the factors among others)

– other factors may include the following: qualitative research, insights from communication with users, business interests, strategic goals.

Specific modern category of data is Big Data represented by a structured and unstructured data of huge volumes and variety, as well as processing methods that allow distributed analysis of information. Such data is effectively processed using scalable software tools that became an alternative to traditional databases and Business Intelligence solutions [6]. Modern digital technologies are rapidly evolving, the amount of information is growing, and at the same time, opportunities for using Big Data in real projects are expanding. IDC Digital Universe estimates that in 2020 the total amount of data on the planet will be 40 ZB, which is equivalent to 5200 GB for every inhabitant of the Earth.

Using huge amounts of information that are effectively and rationally captured, processed and analyzed, companies can: gain a better understanding of the business; analyze their competitors; find out something new about your customers. Thus, the use of Big Data contributes to:

- Increasing of sales;
- Improvement of the level of service;
- Reducing costs;
- Improving a product or service.

Implementing Big Data and analyzing data using AI techniques will add a number of benefits to businesses, including:

- Simplify the planning process and improve its accuracy.
- Increasing the speed of launching new projects and increasing their productivity.
- Increasing the project's chances of being in demand.
- Improving the quality of customer satisfaction rating and increasing customer satisfaction.
- Finding and engaging target audience more effectively.
- Accelerating customer and counterparty engagement.
- Optimization of integration in the supply chain.
- Improving the quality of customer service and speed of customer interaction.
- Increasing the loyalty of current customers [7].

There is a set of practices and skills for effective management of modern marketing tools and predictable business growth: Digitization of business, Collection and data analysis in practice; Lean approach to improvement; Implementation of data-driven management and others. Let's look the areas that can benefit from technology implementation [8].

Retail. Retailers use collected Big Data information to build long-term and friendly relationships with customers. And the profit reflects the result of the marketer's work. Another advantage of big data technology – it can be used to predict business risks. For example, starting a new point is now impossible without the advice of a robot. The machine analyzes the average check in the districts of cities and gives advice to the retailer: whether to open a store there. The accuracy of the forecast can reach 80 percent, it all depends on the quality and quantity of collected information.

Education. Teachers will be able to modernize the school system, motivate pupils and students of higher education institutions to work more successfully. It will also be easier for the trainer to identify trainees who are lagging, to make sure the topic is understood by the audience, and to implement a more effective assessment system.

Banking. Every day, bankers are faced with a great amount of information coming from different sources. Proper handling of available information flows will increase customer satisfaction, minimize credit risks and prevent fraud (detecting abnormal behavior). Banks

usually make credit scoring decisions. One of the main key functions of banks is to enable individuals and companies to make expenditures before they can afford them. A credit scoring model is a mathematical model used to estimate the probability of default, which is the probability that customers may trigger a credit event (i.e. bankruptcy, obligation default, failure to pay, and cross-default events). A customer scoring model is the component of customer relationship management (CRM) programs that refers to various metrics used to help companies predict the long-term financial value of customers. These models are very popular and useful in banking activity today. That's why financiers are interested in finding new innovative ways to use Big Data.

Health care. Disease histories, treatment plans, clinical analyzes, genetic studies, and physician prescriptions can all be combined into one database. The analytics of the collected data will help to draw new conclusions about the applied methods of therapy and to improve the care of patients. The main analytical tool of health care is Survival analysis that defines as a set of methods for analyzing data where the outcome variable is the time until the occurrence of an event of interest and the event can be death, occurrence of a disease, marriage, divorce.

Production. Among all applications of Big Data, the production is particularly desirable. In a highly competitive market, it is important to minimize raw material costs and improve product quality. Predictive analytics will help to solve these problems [9].

To summarize, it should be noted that in the modern world, the "digital transformation of the economy" is becoming more obvious and has a huge impact on the development of various forms of business. Companies are responding differently to digital transformation: some are actively introducing digital technologies, some are feeling the need, but are only trying to implement on individual projects. However, some of them are resisting digital transformations and do not take the role of innovation in the development of the business environment, respectively, their business is developing sluggish and becoming uncompetitive. For small and medium-sized enterprises, digital technologies are creating an opportunity to enter global markets, but it also requires appropriate policy measures from states that could help create an enabling digital business environment.

Subsequent scenario of Ukraine's digitalization involves elimination of legislative, institutional, fiscal, tax monetary barriers that hinder the development of the digital economy, taking powerful measures to stimulate the digitization of economic and business sectors, and initiating state-wide transformation digital initiatives and projects, based on modern models of public-private partnership [10]. The main motivation of the state to provide digitalization should be the ability of digital technologies to influence the productivity and efficiency of economy and business. The industries they use are growing 2-4 times faster than the average industry. Bright examples are fintech, agrotech and many others. The life spheres (education, medicine, transport, etc.) that are being upgraded with the help of digital technologies are becoming much more efficient and creating new value and quality that very often lead to a complete transformation of the old system.

Therefore, the key tools for stimulating and motivating digitalization are: first of all – initiatives to ensure financial accessibility of digital technologies for consumers such as tax breaks for large scale digital transformation projects, accelerated depreciation, R&D attribution to cost of production, incremental tax credits [11]. These are world-renowned and proven tools identified, for example, in Ernst & Young Worldwide R&D incentives reference guide 2014-2015 to stimulate innovation in general. And the second tool is initiative to ensure the availability of financial resources for the procurement or lending of digitization projects for business and industry.

Digital dividends as the results of digital transformations, according to World Bank analytics are nationwide economic growth, acceleration of the economy, business, and hence tax revenues, GDP growth, new investment inflows etc. Both digital consumers and manufacturers will benefit from the digitalization of the economy, and as the result it will growth the digital industry. The emergence of the internal market will create new opportunities for Ukrainian IT companies, digital "brains" will be able to create products and services locally to meet the internal demand.

Thus, working with the internal market should be a key strategy for digitalization, and motivation and needs for digital technologies should be key initiatives for consumers – business, government, citizens.

REFERENCES

1. Коляденко С. Цифрова економіка: передумови та етапи становлення в Україні і у світі. Економіка. Фінанси. Менеджмент. 2016. № 6. С. 106–107. URL: www.irbis-nbuv.gov.ua.
2. Цифрова адженда України – 2020 (“Цифровий порядок денний” – 2020). Концептуальні засади (версія 1.0). Першочергові сфери, ініціативи, проекти “цифровізації” України до 2020 року. NITECH office. – грудень 2016. – 90 с. URL: <https://uccs.org.ua/uploads/files/58e78ee3c3922.pdf>.
3. Указ Президента РФ от 09.05.2017 N 203 "О Стратегии развития информационного общества в Российской Федерации на 2017 - 2030 годы. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_216363/.
4. Глоссарий Евразийской Экономической Комиссии. URL: <http://www.eurasiancommission.org/ru/act/dmi/workgroup/Pages/glossary.aspx>.
5. Исследование IDC по заказу SAP «Цифровая трансформация малого и среднего бизнеса» 6.03.2017. URL: http://news.sap.com/wp-content/blogs.dir/1/files/SAP_IDC_infographic_SMB_DX_102016.pdf.
6. Добрынин А. П., Черных К. Ю. «Цифровая экономика - различные пути к эффективному применению технологий (BIM, PLM, CAD, IOT, Smart City, BIG DATA и другие)». International Journal of Open Information Technologies. 2016. №1. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/tsifrovaya-ekonomika-razlichnye-puti-k-effektivnomu-primeneniyu-tehnologiy-bim-plm-cad-iot-smart-city-big-data-i-drugie>.
7. Данніков О., Січкаренко К. Концептуальні засади цифровізації економіки України. URL: http://www.market-infr.od.ua/journals/2018/17_2018_ukr/15.pdf.
8. Куприяновский В. П., Синягов С. А., Липатов С. И., Намиот Д. Е., Воробьев А. О. Цифровая экономика - «Умный способ работать». International Journal of Open Information Technologies. 2016. №2. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/tsifrovaya-ekonomika-umnoy-sposob-rabotat>.
9. Краус Н. М. Інноваційне табло України. Східна Європа: економіка, бізнес та управління. 2017. № 6. URL: http://www.easterneurope-ebm.in.ua/journal/6_2017/02.pdf
10. Україна 2030 — країна з розвинутою цифровою економікою. Український інститут майбутнього. URL: <https://strategy.uifuture.org/kraina-z-rozvinutoyu-cifrovoyu-ekonomikoju.html>
11. Веретюк С., Пілінський В. Визначення пріоритетних напрямків розвитку цифрової економіки в Україні. Фінансовий простір. 2017. № 3 (27). Наукові записки Українського НДІ зв'язку. 2016. № 2. С. 51–58.

DOI 10.31558/2307-2318.2019.3.13

UDC 336.73

Volkova N., PhD, associate Professor, Vasyl' Stus Donetsk National University

Zolotar A., graduate student Vasyl' Stus Donetsk National University

CREDIT RISK MANAGEMENT

In the article it is investigated the credit risk management. The economic and legal principles of credit risk management of the bank, which are interpreted as risks of occurrence of losses in the bank by debtor as a result of failure, untimely or incomplete execution of financial obligations to the bank according to the terms of the contract, have been clarified. The effectiveness of managing the credit activity of banks depends on a competent credit management system has been proved. Based on the analysis of credit activity of domestic banks for 2015-2018, the negative tendency of their main indicators, which worsens the overall economic situation of our country, has been concluded. Possibilities of managing bank risks by using marketing and management tools aimed at strengthening the financial stability of banks have been identified. The directions of improving the credit risk management of banks have been aimed at improving the efficiency of the credit risk management system to minimize losses by using the method of limitation.

Keywords: credit actions, management methods, self-insurance, loan portfolio profitability, limitation, results of activity.

Волкова Н.І., Золотар А.К.

УПРАВЛІННЯ КРЕДИТНИМИ РИЗИКАМИ

Досліджено управління кредитними ризиками. З'ясовано економіко-правові засади управління кредитними ризиками банку, що трактуються, як ризики виникнення у банку збитків в результаті невиконання, несвоєчасного або неповного виконання боржником фінансових зобов'язань перед банком відповідно до умов договору. Доведено, що ефективність управління кредитною діяльністю банків залежить від грамотної системи кредитного менеджменту. На основі аналізу кредитної діяльності вітчизняних банків за 2015-2018 роки зроблено висновок щодо негативної тенденції їх основних показників, що погіршує загальну економічну ситуацію нашої країни. Виявлено можливості управління банківськими ризиками шляхом використання інструментів маркетингу та менеджменту, направлені на зміцнення фінансової стійкості банків. Аргументовано напрями удосконалення управління кредитними ризиками банків, які спрямовані на підвищення ефективності системи управління кредитними ризиками для мінімізації збитків за допомогою використання методу лімітування.

Ключові слова: кредитні ризики, методи управління, самострахування, дохідність кредитного портфелю, лімітування, результати діяльності.

Волкова Н.И., Золотарь А.К.

УПРАВЛЕНИЕ КРЕДИТНЫМИ РИСКАМИ

Исследовано управление кредитными рисками, а так же экономико-правовые основы управления кредитными рисками банка. С точки зрения авторов, кредитные риски трактуются как риски возникновения в банке убытков в результате невыполнения, несвоевременного или неполного выполнения должником финансовых обязательств перед банком в соответствии с условиями договора. Доказано, что эффективность управления кредитной деятельностью банков зависит от грамотной системы кредитного менеджмента. На основе анализа кредитной деятельности

отечественных банков за 2015-2018 годы сделан вывод о негативной тенденции их основных показателей, что ухудшает общую экономическую ситуацию в нашей страны. Обоснованы направления совершенствования управления кредитными рисками банков, способствующие минимизации убытков посредством использования метода лимитирования.

Ключевые слова: кредитные риски, методы управления, самострахование, доходность кредитного портфеля, лимитирование, результаты деятельности.

Problem statement. The historical changes that took place in the banking activities of the American organization around the world at the end of 20 century - the deregulation and globalization of banking activities, the increasing competition, implementation of new informational technologies, financial innovations and banking services, improvement of forms of customer service – lead to the increasing of the level of financial risks that influence on banking activities results. The high importance of banks participation in the development of effective economic of the country strengthens understanding of the bank community, that risk management become a decisive factor in the increasing and support of competitiveness of each bank.

Analysis of recent research and publications. Many studies of domestic scientists, such as: N. Tarasenko, V. Vitlinsky, O. Tereshchenko, V. Galasyuk, A. Moroz, are devoted to the research in the banking sphere. It is noteworthy to note the achievements of scientists who have researched credit risk in particular, A.A. Epifanov, TA Vasilyeva, SM Kozmenko and others.

Currently, credit risks in the structure of financial risks of banks have a decisive influence on their activity results. In Ukraine, the real level of bank credit risks in absolute terms tends to increase, which is caused, first of all, by the expansion of lending to enterprises and organizations with low creditworthiness, as well as high concentration of credit risks in weak industries and individual enterprises.

At the same time, the insufficient level of credit risk analysis and assessment, as well as the lack of compliance with international requirements in this field, are currently characteristic of most Ukrainian banks.

In connection with the above, the importance of banks' systematization of methods of minimizing credit risks is increasing; a sound choice of measures to prevent the occurrence of risks at the level of individual loans and loan portfolios; introduction of new techniques of protection against negative consequences of occurrence of risks in the banking systems of credit risk management.

The purpose of the work is to solve a set of theoretical and practical problems of credit risk management of banks and to develop directions for solving raised problems.

Research results. In the research were used the following methods: theoretical generalization, analysis and synthesis - to study out and clarify the essence of concepts; methods of statistical analysis - to study the status of the loan portfolio and the risks of the current bank; systematic method - to substantiate recommendations for improving the effectiveness of credit risk management; methods of economic analysis, synthesis, comparison, analogy - to evaluate the values of the studied indicators; graphical method - for visualization of statistical material and schematic representation of a number of theoretical and practical provisions of the research.

The informational base of the research occupied official materials of the National Bank of Ukraine, indicators of PJSC JSB "Ukrgasbank" activity, materials of scientific conferences, Internet sources, results of own calculations.

Priority activities of modern Ukrainian banks have been and are lending operations, banks receive their main income from lending. In the Law of Ukraine "On Banks and Banking" a bank loan is a bank's obligation to provide a certain amount of money" [1, Art. 2]. Credit transactions, are the main source of income for banks, and for debtors - the opportunity to obtain the necessary funds. Loans are the most profitable bank assets. Therefore, they are the most risky in the bank's operations and can lead to significant financial losses. NBU defines bank risk as "... the existing or potential risk to the proceeds and capital arising from the failure of the party, that has taken responsibility to execute the conditions of any financial agreement with the bank or otherwise fulfill the obligations assumed." [2].

This work investigates credit risk, which is a key risk in the banking risk management system. We find out that quite often the essence of credit risk is replaced by the cause of its occurrence, that is, the interpretation is carried out in accordance with the circumstances and factors that lead to bank losses. This concept is identified with uncertainty, the possibility of incurring losses, not receiving the planned income. Some experts consider credit risk the risk of default and interest on it [2-4]. In doing so, it draws attention to the tautological nature of such an appeal and, given the widespread approach to treating risk as a possibility of loss, focuses on the negative, undesirable result of its manifestation. However, from a practical point of view, the focus should be on profitability, since in carrying out a particular transaction, especially a credit, the entity making the decision to implement it aims to make a profit and not to avoid losses.

The approach to the essence of credit risk as a probability of default or contractual terms [5] also narrows this notion, since it emphasizes the possible negative result, which is only one of the possible forms of its manifestation. However, the risk is always uncertainty as a result of an action or decision, so it is impossible to determine the consequences of its implementation in advance. In this regard, some scholars associate credit risk with uncertainty or lack of information. We agree with the statement that if the result is unknown in advance, it is difficult to predict in uncertainty what the impact of credit risk - negative, positive or zero - will have. However, not only incompleteness of information but also peculiarities of the bank's credit policy, quality of credit risk management and so on affect the possibility of credit risk. With respect to other definitions, we agree to some extent with particular positions, in particular the fact that credit risk may arise due to the realization of a certain decision under the conditions of choosing from the available alternatives [6]; influence on credit risk of external and internal factors [7].

From our point of view, creating credit reserves is not a way to minimize risks. By creating reserves, banks assume the risk and set in advance the magnitude of the possible losses in order to have a source of write-off of the claim or part of it on the balance sheet in case of realization of this risk. The creation of provisions for possible losses can in no way affect the probability of fulfillment of obligations of debtors and accordingly does not reduce credit risks, does not affect the amount of possible losses.

Nowadays only the largest banks have all the resources they need to build objective credit risk assessment systems. Small and medium-sized banks do not have the necessary amount of statistical information on defaults and staff of adequate level and experience. In our opinion, in future, the solution to this problem in implementing the rating system for all participants of the banking system of Ukraine should become widespread use of outsourcing and consulting in this field.

Thus, credit risk minimization involves minimizing credit risk for individual liabilities, portfolio types, and the bank as a whole. At the same time, the so-called level of risk appetite,

which each bank sets independently, is of decisive importance when choosing a credit risk management strategy.

It should be noted that the NBU order № 351 of June 30, 2016 [8] approved the Regulation on determining the size of credit risk by active banking operations by banks of Ukraine, the purpose of which is to provide a full and timely assessment of the amount of credit risk by banks, which will facilitate the correct calculation of their capital and, in ultimately, will strengthen the financial soundness of the banking sector. The regulation enhances approaches to the assessment of expected credit risk losses (based on Basel Banking Guidelines), compatible with IFRS 9 (Financial Instruments), which also requires the assessment of expected losses on financial instruments and has been implemented internationally since 01.01.2018. The special feature of № 351 is the combination of clear detailed rules and general principles of credit risk assessment, which provides for the use of sound judgment of both the bank and the regulator. As a result, banks will not be able to recognize the poor quality of assets, invoking formal rules.

To calculate the value of expected losses, the provision provides using the recommended formula by the Basel Committee on Banking Supervision that uses three components: the probability of debtor default (PD), the loss given default (LGD), and the exposure at default (EAD). The approaches prescribed by the provision, taking into account the NBU's findings on the practice of credit risk assessment by banks, including the results of the diagnostic examination of banks [9].

Therefore, credit risk is the existing or potential risk to the proceeds and capital arising from the inability of the party that has committed to fulfill the terms of any financial agreement with the bank or otherwise to discharge the obligations. Credit risk can be triggered by: the debtor's inability to generate adequate future cash flow due to unforeseen adverse changes in the business, economic and political environment in which the debtor operates.

We will provide information on loan activity of the banking system of Ukraine in the context of risk management during the last 4 years. It should be noted that since 2014 the economic situation in the country has deteriorated significantly. There was a sharp decline in production of all major economic activities except agriculture. There was an increase in inflationary pressures on the economy, which was accompanied by falling of real incomes of population and respectively decreases in its purchasing power [10].

The share of bank loans in GDP as of 1 January 2019 in comparison to the previous year have decreased by 3.5%, which is an indirect sign of a decrease in the revitalization of credit investments of commercial banks in the direction of credit support of entrepreneurship (see Table 1).

Minor changes of the direction of increase are seen in the intensification of the activity of commercial banks of Ukraine in lending to economic entities. Thus, during 2016–2017, the share of credit investments increased, and in January 1, 2018 compared to the same period last year decreased by 0.9% and in January 1, 2019 its share is 82.1% of all granted loans. The information also indicates a weakening of lending by commercial banks to individuals, which should not be explicitly regarded as an exceptionally positive phenomenon, since the decline in credit growth does not meet the strategic objectives of stimulating economic growth. The share of loans to individuals in GDP decreases every year and in 01.01.2019 is 5.5%.

The effectiveness of bank lending depends on competent credit management system, which provides such an organization of the lending process, which systematically takes into account all the factors that affect the lending process within the modern scientific concept of banking management [12]

In order to ensure the organization of effective lending activities, commercial banks develop their own internal credit policy and implement practical mechanisms for its implementation. That is why one of the most important tasks of credit management is the formation and analysis of credit portfolio of a commercial bank [13].

Table 1**Share of bank loans in GDP of Ukraine, mln. UAH [11]**

Indicators	Year			
	1.01.2016	1.01.2017	1.01.2018	1.01.2019
GDP	1979458	2383182	2982920	3558706
Loans granted by banks to the Ukrainian economy, all together	1 009 768	1 005 923	1036745	1118618
Loans given to economic management entities	830 632	847 092	864412	919054
Share of loans to economic entities, %	82,2	84,2	83,3	82,1
Loans given to individuals	175 711	157 385	170774	196634
Loans given to public authorities	3 360	1 427	1517	2865
Loans to non-bank financial institutions	65	20	42	66
Share of bank credit investments in GDP, %	82,2	42,2	34,7	31,2
Share of loans to individuals in GDP, %	8,8	6,6	5,7	5,5

A loan portfolio is a totality of all bank loans structured according to certain parameters in accordance with the tasks set by the bank's credit policy. Profitability and risk are the main parameters of managing a bank's credit portfolio. The ratio of these indicators determines the effectiveness of bank lending activities.

The main aim of the process of managing a bank's loan portfolio is to maximize profitability at an acceptable level of risk.

It should be noted, that the loan portfolio is not just a passively formed set of loans, but the result of active, purposeful actions of a dynamically developing bank, a purely managerial balance between different types of loans. A bank's loan portfolio should be seen as an embodiment of the bank's credit policy, which is an integral part of its overall development strategy [12].

Analyzing the credit portfolio of domestic banks, it can be seen that during 2015-2018 its volume does not vary significantly and in 2018 amounts to UAH 1042798 million. Interest income at the end of the year was -8.6%. As for the profitability of the loan portfolio, it is declining during 2015-2018.

Thus, the amount of the bank's income from credit operations is generally influenced by two main factors: portfolio scope and the level of interest rate on loans, the latter being a general indicator, since the level of interest rate indirectly takes into account such factors as the duration of the loan, method of calculation and method of payment of interest, loan security. In addition, the level of profitability of a bank's loan portfolio depends on a number

of economic factors: market interest rate, volume and structure of the loan portfolio, conditions of competition in the banking market, own ability of the bank to choose directions and lending facilities, etc. [12].

Table 2

Profitability of loan portfolio of domestic banks for 2015-2018. [11]

Indicators	Yearly information as of January 1			
	2015	2016	2017	2018
Loan portfolio mln.UAH	1006358	1009768	1005923	1042798
Interest income mln.UAH	151257	135145	135807	124009
Interest income growth pace,%	16,4	-10,6	0,4	-8,6
Credit portfolio profitability,%	15,0	13,3	13,5	11,8

In domestic banking practice, the unification is carried out through the methodology of forming a credit risk reserve, developed by the National Bank of Ukraine. Indeed, the reserve formation method provides an explanation of the magnitude of the possible losses for each individual loan, and the sum of the amounts thus found (probable losses on all credit operations of the bank) forms a reserve, so it becomes apparent that the economic content of the reserve is an indicator of aggregate risk credit portfolio of the bank [14]. Thus, the reserve formed by the bank allows to determine the risk of the loan portfolio, which is calculated as the pace of the calculated value of the reserve for credit operations of the bank to the amount of the loan portfolio.

Figure 1 shows that the banks' credit portfolio for 2015–2018 grew (by 14.4% with annual growth rate of 10.4%, 0.3%, -0.4% and 3.7%, respectively)), which is a positive phenomenon for banks, since credit operations are the main source of bank revenue. During the period under review, the volume of such reserves increased by 4.2 times. It should be noted that the share of reserves in the credit portfolio of banks in 2018 was 49.6% (for comparison, in 2015 it was 20.40%).

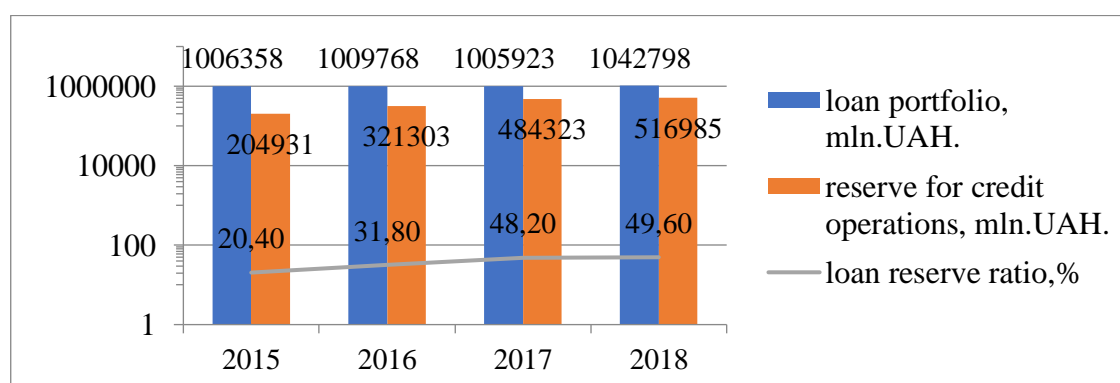


Figure 1 - The risk in credit portfolio of domestic banks for 1.01.2015-2018 years. [11]

Therefore, having done the analysis of credit activity of domestic banks during 2015-2018, we can say that there is a negative tendency of deterioration of their main indicators, which worsens the overall economic situation of our country. In general, it was influenced by factors such as: reduction of the resource base; deterioration of borrowers' creditworthiness

and a high level of uncertainty about further economic development, which, in turn, forces banking institutions to treat the financial position of potential borrowers more carefully or suspend lending for some time.

In light of the current crisis in the financial sphere and the complication of banking products, it implies the creation and functioning of an effective risk management system in domestic banks. The Bank's credit risk management is performed at two levels according to the reasons for its occurrence - at the level of each individual loan and at the level of the credit portfolio as a whole. Banking institutions use different methods of managing individual credit risk: analysis of the borrower's creditworthiness; credit analysis and evaluation; structuring of loans; documentation of credit operations; control over the loan and collateral.

Different methods are used to assess credit risk. Some of them are built using large amounts of information about previous lending experience; others are reduced to analyzing information and comparing it with a number of specially defined criteria. For example, recently JSC JSB "Ukrigasbank" uses methods of estimating the quality of potential borrowers with the help of various statistical models in order to develop standard approaches for determining the objective characteristics of borrowers, finding numerical criteria for dividing future clients based on the materials they provide on reliable and unreliable bankruptcy risk takers and those for whom bankruptcy risk is unlikely [15]. An example of this model would be the Zeta model, developed by a group of American economists and used by banks in credit analysis, and the bank's credit risk mitigation model. [16]. The scoring method allows you to conduct a rapid analysis of the loan application in the presence of the client. At JSC JSB "Ukrigasbank", having applied for a loan and completing a special application form, it can receive a reply about the possibility of granting a loan within a few minutes.

Current banking practices have created different systems of precautionary measures to mitigate the impact of credit risk. One of such warning systems in PJSC JSB "Ukrigasbank" is insurance, which manifests itself through self-insurance (formation and use of a reserve for possible losses on credit operations) and the method of external insurance that occurs with the participation of insurance companies [17].

Self-insurance is based on the formation and use of a reserve for possible losses on credit operations [18]. The method of self-insurance is to accumulate a certain amount of financial resources, which, if necessary, are used to cover possible losses on credit operations.

The crux of external risk insurance is that the debtor is ready to dismiss some of the income in order to avoid the risk to pay to reduce the risk level to minimum.

The study proved that the most common method of self-insurance is JSC JSB "Ukrigasbank". However, the application of this method is associated with the possibility of significant losses to the bank, if it focuses on its activities on the same type of credit operations, as well as deteriorating financial condition of borrowers.

We think that commercial bank policy is the bank's strategy and tactics for attracting funds and directing financial resources to lending to customers of the borrower bank based on the principles of turnover; urgency; differentiation; security; payments.

Each bank defines its own policy, taking into account the whole set of risks, both internal and external, which it burdens and which affect the effectiveness of its activities, including the attitude of the bank's management to risk [19].

It should be emphasized that the policy is the basis of the risk strategy in the bank's activity and can be aggressive or traditional (classic). In particular, credit policy, as the basis of the credit management process, sets priorities in the process of developing credit relations on the one hand, and the functioning of the credit mechanism on the other. In general, credit policy, in the context of the strategy, includes the priorities, principles and goals of an

individual bank in the credit market, and in terms of tactics - the financial and other tools used by a commercial bank to achieve its goals in the implementation of credit agreements, rules for their implementation, rules for the organization of credit process, as well as to achieve the set goals each organization uses its own concept of activity.

Since the main purpose of a commercial bank is to make a profit, and credit operations occupy a significant place in the bank's activities in general, it is necessary to create all conditions for maximum and full involvement of all segments of the population and all economic entities in the credit process [20].

However, lending is a rather risky activity, since there is a risk of a loan default, which in turn already eliminates the profit from the transaction, so banks need to carefully weigh all the risks and act on the bank's lending strategy.

In accordance with the strategy, goal achievement can be achieved through the use of a mechanism that includes the following elements:

- introduction of full types of banking products for both individuals and legal entities;
- expansion of financial ratios for the analysis of the client base;
- implementation of an effective marketing policy.
- the use of a model of limiting the amount of acceptable credit risk for a debtor in a bank.

To continue the study, we will indicate that the most important task of banking risk management at PJSC JSB "Ukrigasbank" is to create conditions that would provide the optimal balance between profit, risk and liquidity. Today, one of the newest methodological concepts of strategic management of the bank is the methodology of developing "strategic maps" of the bank's development. We believe that the use of this methodology in the work of PJSC JSB "Ukrigasbank" will allow to ensure the implementation of a balanced system of management effectiveness indicators at the same time as the development and implementation of the Bank's strategy.

Strategic maps can be created at any level of management, and every level of management of PJSC JSB "Ukrigasbank" will have an opportunity to see its place on the common strategic map.

In the context of a system of balanced economic indicators, a bank should be examined and evaluated from four positions:

- the bank's financial position (profitability, profitability), the level of riskiness of banking operations, where the key indicators for the development of banks are such risk indicators as aggregate risk and the level of coverage of expected losses created by the reserves in the market (goals of the financial component - economic results of a successful strategy);

- bank behavior in the market (number of clients, market share in geographical and product perspectives), when formulating a client component of a strategic map, managers determine the target segments of the consumer market in which this business unit competes and performance indicators from the point of view of clients;

- efficiency of internal business processes. Responsible for two vital components of the strategy: developing and delivering value proposition to the client; process improvement and cost reduction as a means of increasing productivity in the financial component;

- level of development of human resources of the bank: reflects those intangible assets that are most important for the strategy [21].

Thus, risk management at PJSC JSB "Ukrigasbank" should provide for objective determination of its current and desirable status, coordinated management of the bank's

financial resources, choice of such management decisions that contributed to avoiding risks or minimizing their negative consequences.

The objectives of risk management at PJSC JSB “UkrGasbank” are the financial results of a successful strategy, namely the improvement of financial stability of a banking institution.

In the continuation of the study, we note that the competitive advantages of banks in foreign countries is the presence of effective marketing strategies, which ultimately provides high performance of such banks, high level of financial stability and the ability to manage banking risks.

Traditionally, banks' product policies are geared to delivering innovative services such as: online acquiring, multicurrency deposits, new deposit solutions, issuance of “privileged” plastic cards, consulting services (for example, tax, legal advising, developing tax-minimizing recommendations and tax planning).

Today, JSC JSB UkrGasbank has some factors that limit marketing effectiveness, such as:

–low marketing expenditures (marketing costs less than 2% of total expenditures in banks, while consumer goods companies - 15%);

–the traditional organizational structure of banks prevents them from implementing a customer-oriented marketing strategy.

Continuing the study, it should be noted that banking institutions should develop individual organizational and managerial strategies for finding the means of meeting the needs of both bank clients and their own interests.

By creating a system of effective management of money, loans, interest, currencies, calculations and taking into account the peculiarities of the marketing environment and the existing market conditions of the loan capital, the bank improves its performance, which in turn strengthens the financial stability of the bank as a whole.

The basic idea of developing an organizational and management strategy is to identify the needs, demands and preferences of consumers and, in this regard, to identify market segments that can find a niche for the implementation of new banking products and services in competition with other banks.

As it was mentioned earlier, the main purpose of credit risk assessment is to identify the possible level of risk and to identify factors that affect the credit risk of the bank, including the solvency of the debtor. To analyze the solvency of the debtor, the bank calculates and analyzes such indicators as the coefficients of current, instantaneous and total liquidity. The bank then analyzes the borrower's financial soundness indicators to make a decision on granting a loan. Such indicators reflect the structure of the capital of the enterprise, the share of its own and borrowed resources of the enterprise make it possible to find out the solvency of the enterprise. Further, these indicators are used by the bank to calculate the integral factor of a multifactor model, which looks like:

$$Z = a_1K_1 + a_2K_2 + a_3K_3 + a_4K_4 + a_5K_5 + a_nK_n - a_0, \quad (1)$$

where Z is the basic integral index of the financial position of the debtor - legal entity;

$K_1, K_2 \dots K_n$ are the financial ratios calculated on the basis of the debtor's financial accountability;

$a_1, a_2 \dots a_n$ are parameters that are determined by taking into account the weight and the bit rate of the financial coefficients on the basis of the financial statements of the debtor - legal entities; the value of the weight parameter is not identical to the specific weight of the corresponding financial coefficient in the structures of the integral index;

a_0 is a free member of the discriminant model.

Based on the characteristics of the debtor's social and financial situation, the bank concludes on what financial position the debtor has in order to settle his or her own obligations to the bank. Then, the amount of debt to be paid by the client for the duration of the loan agreement is established by the bank's institutions (principal + interest on using the loan).

If the amount paid by the debtor is insufficient to cover the determined monthly loan amount and accrued interest, the interest on the loan will be repaid first and the amount owed will be aggravated.

After assessing the debtor's creditworthiness, the bank chooses a credit risk management strategy. There are three variants of the given strategy (Figure 2).

Most frequently, the bank chooses credit risk minimization instruments. Risk monitoring is performed primarily on the basis of the quarterly or monthly control of the borrower by the credit subdivision. In the course of monitoring, the unit updates the information about the borrower, draws its own conclusion on the results of monitoring, as a rule, with the account of information of the economic security, economic information service. Having analyzed the activities of banking institutions and the process of minimizing credit risk, we consider it expedient to use the methods of limitation and the acceptance of collateral in banking management, since these methods are most effective in lending to clients.

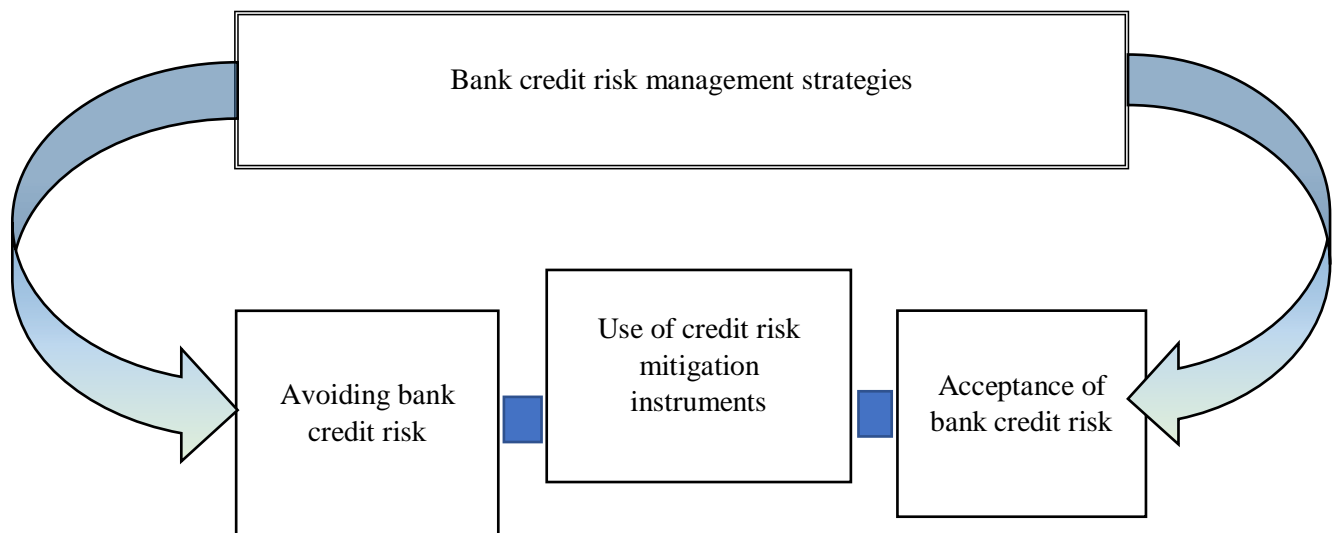


Figure 2 - Variants of bank credit risk management strategies

Limitation, as a method of managing credit risk, is to set the maximum permissible amount of loans provided, which allows to limit the risk. Commercial banks use one of these forms of credit line opening credit facility, which is legally formalized by the bank's obligation to the borrower to provide loans within the stipulated limit within the stipulated term. At the same time, the bank, by granting a loan, is forced to control the observance of mandatory economic norms for regulating the activity of commercial banks. The shortcomings indicate that the limit, as one of the most important tools for managing a bank's individual credit risk, needs improvement, and the formalization of the approach to limiting the amount of individual credit risk taken by the bank and the development of an appropriate model are extremely relevant.

As a rule, the credit risk limit is calculated as a fraction of the cost of securing a specific asset of the debtor:

$$L_k = k_l * PV, \quad (2)$$

where:

k_l is the limiting rate;

PV is the present value of a particular debtor asset.

If the security is a security deposit, the 50% limit ratio is generally used; if the capital (the balance of assets after settlement of all liabilities) - 10% ratio; if total assets, the limiting factor is 1-3%

We have calculated a limit based on the credit data of a client of PJSC JSB "UkrGasbank". The field of activity of this debtor is construction. According to the submitted documents, the legal entity applied for a loan worth UAH 1 million for the purchase of equipment.

Step by step, our actions were as follows:

1. Determined the base limit for this debtor by the formula:

$$IBL = 2050 * 24 * (91.2 / 2050) = \text{UAH } 2188.8 \text{ thousand}$$

2. The indicator of effective activity was calculated:

$$K_b = (1 / 2-1) * (27900/27752) * (28141/27900) = 1.013;$$

$$K_{vk} = (1 / 2-1) * (6245/6197) * (6252/6245) = 1.008;$$

$$I_a = 1.008 * 1.013 = 1.021.$$

3. The value of the solvency index was calculated, for which the integral index for the construction sphere was determined:

$$Q = 0,02 * 1,2 + 1,3 * 0,62 + 0,03 * 0,89 + 0,61 * (-0,001) + 0,75 * 0,035 + 2,5 * (-0,012) - 0,2 = 0,66$$

To calculate the integral indicator, we will use the following coefficients: the coefficient of financial independence, the ratio of coverage of non-current assets with equity, the coefficient of turnover of payables, the coefficient of profitability of sales of financial results before tax, the coefficient of profitability of financial performance.

4. Determined the class of the debtor according to the table "Debtor classes", which is equal to $I_p = 1$.

5. The rate of return was calculated. For this metric, we use metrics such as total revenue and total spend. So let's calculate this indicator: $Y_{iw} = (2050/1077) - 1 = 0.90$

As we can see, this figure is 0.90, which means covering its expenses by 90%, the bank assumes a risk of 10% of the principal amount of debt. Having received all the components for the calculation, they calculated the credit risk limit for this enterprise, which exceeds UAH 2 million.

$$\text{Limit} = 2188.8 * 1,021 * 1 * 0.90 = 2011.3 \text{ (UAH thousand)}$$

Therefore, we believe that it is appropriate to take into account the rate of return for better management of a bank's credit risks. But this method of calculating the limit is used for many loans. For larger loans, a more accurate method of calculating the credit risk limit should be used. With the extension of the loan term, the rate of limitation decreases, which is associated with an increase in the uncertainty of the value of the pledge in the distant future. As the volatility of the collateral value increases, the uncertainty of its value over time also increases, so the rate of limitation decreases. The higher the credit rating is, the lower the credit limit. If the level of trust decreases, the lowest collateral value increases, the rate of limitation increases.

Conclusion. The essence of the notion bank risk is widely shown in the literature, but after analysis of the authors' thoughts, we have determine understanding of credit risk, as the probable risk for income and capital, which is manifested by the inability of the side to fulfill

the terms of any financial agreement with the bank or otherwise fulfill its obligations. Analysis of credit activity of domestic banks during 2015-2018 has proved that there is a negative tendency of deterioration of their main indicators, which led to the deterioration of the overall economic situation in our country. PJSC JSB "Ukrgasbank", which was the subject of our research, uses different methods of managing individual credit risk: analysis of the debtor's creditworthiness; credit analysis and evaluation; structuring of loans; control over the loan and collateral. Current banking practices have created different systems of precautionary measures to mitigate the impact of credit risk. One of such warning system in the bank's research is insurance, which manifests itself through self-insurance and the method of external insurance. In addition, we believe that the implementation of marketing and management tools can provide opportunities to ensure effective management of banking risks. Having provided an assessment of the activities of banking institutions and the process of credit risk minimization in PJSC JSB "Ukrgasbank", we propose to use in banking management methods of limitation and acceptance of collateral, as these methods are most effective in clients lending.

REFERENCES

1. Про банки і банківську діяльність: Закон України від 7 грудня 2000 р., №2121.111; №661-VI (661-17) від 12.12.2008 р. // Вісник Верховної Ради – 2009. – №15. – С. 190.
2. Еш С. Фінансовий ринок [Текст]: навч. посібник / С. Еш. – К.: Центр навчальної літератури, 2009. – 528 с.
3. Гроші та кредит [Текст]: навч. посіб. / А. Демківський – К.: Дакор, 2005. – 528 с.
4. Фінансовий ринок [Текст] : підручник / В. Шелудько. – К. : Знання, 2008. – 535 с.
5. Карпінський Б. Фінанси: термінологічний словник [Текст]: навч. посібн. / Б. Карпінський, Т. Шира. – К.: Професіонал, 2008. – 608 с.
6. Никитіна К. Кредитний ризик: генезис і дефініція [Текст] / К. Никитіна // Торгівля і ринок України : зб. наук. праць. – Донецьк, 2009. – Т.3. – С. 231-239
7. Парасій-Вергуненко І. Аналіз банківської діяльності [Текст] : навч.-метод. посібник./ І. Парасій-Вергуненко. – К. : КНЕУ, 2003. – 347 с.
8. Про затвердження Положення про визначення банками України розміру кредитного ризику за активними банківськими операціями: Постанова Правління Національного банку України № 351 від 30 червня 2016 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.bank.gov.ua/document/download?docId=33378802>
9. Документ Базельського комітету з питань банківського нагляду «Надійна практика управління та нагляду за операційним ризиком». - Матеріали Базельського комітету з банківського нагляду, лютий 2003 р. / [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.bis.org/bcbs/index.htm>
10. Кредитна діяльність банків України: проблеми та перспективи розвитку: монографія / За ред. В.В. Коваленко. – Одеса: Видавництво «Атлант», 2015. – 217 с.
11. Національний Банк України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=34661442
12. Волкова Н.І. Тенденції та особливості кредитної діяльності вітчизняних банків на сучасному етапі розвитку економіки / Н.І. Волкова, А.О. Кункель // Економіка і організація управління. - №1 929). – 2018. – С.52
13. Рогожнікова Н.В. Основні тенденції банківського кредитування в сучасних умовах фінансово-економічної кризи / Н.В. Рогожнікова // Фінансовий простір. - №3(19). – 2015. – С. 72

14. Національне рейтингове агентство «Рюрік». Аналітичний огляд БСУ за 2016 рік: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://rurik.com.ua/documents/research/bank_system_4_kv_2016.pdf
15. Бобиль В.В. Антикризове управління банківськими ризиками: Монографія / В.В. Бобиль. - Дніпропетровськ: видавництво «Свідлер А.Л.», 2012. - 270 с.
16. Бондар А. В. Удосконалення систем управління банківськими ризиками [Електронний ресурс] / А. В. Бондар // Управління розвитком. - 2014. - № 9. - С. 132-133. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Uproz_2014_9_57
17. Войтов С. В. Аналіз моделей оцінки кредитного ризику позичальника на основі визначення ймовірності дефолту. Проблеми їх імплементації в умовах банківської системи України [Електронний ресурс] / С. В. Войтов // Молодий вчений. - 2015. - № 9(1). - С. 55-59. - Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/molv_2015_9\(1\)_14](http://nbuv.gov.ua/UJRN/molv_2015_9(1)_14)
18. Гальчинський А. Теорія грошей: навч-метод. посібник / А. Гальчинський // Міжнародний фонд «Відродження» – К.: Основи, 2013. – 413 с.
19. Гострик О. М. Визначення допустимого кредитного ризику комерційного банку з використанням методу системної динаміки [Електронний ресурс] / О. М. Гострик, О. А. Степаненко // Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія : Міжнародні економічні відносини та світове господарство. - 2016. - Вип. 6(3). - С. 60-63. - Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvuumevcg_2016_6\(3\)_15](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvuumevcg_2016_6(3)_15)
20. Грошово-кредитна діяльність банків: навч. посіб. / М.П. Денисенко, В.Г. Кабанов, Л.М. Худолій. – К.: Вид-во Європ. ун-ту, 2016. – 339 с.
21. Дзюблюк О.В., Прийдун Л.М. Кредитний ризик і ефективність діяльності банку: монографія / О.В. Дзюблюк, Л.М. Прийдун. – Тернопіль: ФОП Паляниця В.А., 2015. – 295 с.

DOI 10.31558/2307-2318.2019.3.14

УДК 338.48

Дороніна О. А., д.е.н., професор, Донецький національний університет імені Василя Стуса

Колос Н. А., магістрант, Донецький національний університет імені Василя Стуса

ШЛЯХИ ЗБІЛЬШЕННЯ ПРИВАБЛИВОСТІ УКРАЇНИ ЯК ТУРИСТИЧНОГО НАПРЯМКУ

В статті проаналізовано сучасний стан розвитку туристичної сфери, досліджено туристичний потенціал України, визначено основні проблеми розвитку туристичної галузі та запропоновано шляхи їх вирішення. Пропонується поступово та помірковано вживати наступні заходи: покращити стан туристичної та супутньої інфраструктури; підвищити рівень володіння іноземними мовами персоналом підприємств туристичної сфери; позиціонувати Україну як країну з багатою історією та унікальною культурною спадщиною; збільшити частку державних дотацій на зйомку вітчизняних фільмів та серіалів у місцях, які потребують популяризації; легалізувати гральний бізнес як засіб залучення туристів у відповідні регіони; розвивати промисловий (індустріальний) туризм; сприяти формуванню умов для розвитку внутрішнього туризму.

Ключові слова: туризм, туристична привабливість, туристичні потоки, промисловий туризм, внутрішній туризм

Доронина О.А., Колос Н.А.

ПУТИ УВЕЛИЧЕНИЯ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ УКРАИНЫ КАК ТУРИСТИЧЕСКОГО НАПРАВЛЕНИЯ

В статье проанализировано современное состояние развития туристической сферы, исследован туристический потенциал Украины, определены основные проблемы развития туристической отрасли и предложены пути их решения. Предлагается планомерно разработать и реализовать следующие мероприятия: улучшить состояние туристической и сопутствующей инфраструктуры; повысить уровень владения иностранными языками персоналом предприятий туристической сферы; позиционировать Украину как страну с богатой историей и уникальным культурным наследием; увеличить долю государственных дотаций на съемку отечественных фильмов и сериалов в местах, требующих популяризации; легализовать игровой бизнес как средство привлечения туристов в соответствующие регионы; развивать промышленный (индустриальный) туризм, способствовать формированию условий для развития внутреннего туризма.

Ключевые слова: туризм, туристическая привлекательность, туристические потоки, промышленный туризм, внутренний туризм

Doronina O., Kolos N..

WAYS TO INCREASE THE ATTRACTIVENESS OF UKRAINE AS A TOURIST DESTINATION

The article analyzes the current state of the development of the tourism sector, explores the tourism potential of Ukraine, identifies the main problems in the development of the tourism industry and suggests ways to solve them. It is proposed to systematically develop and implement the following measures: to improve the state of tourism and related infrastructure;

to increase the level of knowledge of foreign languages by the staff of tourism enterprises; position Ukraine as a country with a rich history and unique cultural heritage; increase the share of state subsidies for the filming of domestic films and TV shows in places requiring popularization; legalize gambling as a means of attracting tourists to the relevant regions; to develop industrial (industrial) tourism, to contribute to the formation of conditions for the development of domestic tourism.

Key words: tourism, touristy, tourist flows, industrial tourism, domestic tourism

Вступ. Визнання туристичної галузі однією з пріоритетних сфер національної економіки вимагає особливих підходів до її регулювання з урахуванням досвіду провідних туристичних країн світу. Для кожної держави туризм відіграє важливу роль у стимулюванні розвитку національної економіки. Зростання туристичних потоків позитивно впливає на рівень зайнятості місцевого населення та рівень валютних надходжень до бюджету держави. На сьогоднішній день державні органи влади в Україні визнають важливість стимулювання розвитку туристичної галузі для зміцнення національної економіки, проте за останні роки не було здійснено дієвих заходів задля підвищення туристичної привабливості нашої держави. Україна, маючи значний історико-культурний потенціал та достатні людські ресурси, залишається на останніх позиціях серед європейських держав за показниками туристичної привабливості, туристичних потоків та надходжень до бюджету за рахунок туристичної сфери.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблема розвитку туристичної сфери в Україні присвячено цілу низку міжнародних конференцій під егідою структурного підрозділу ООН – Всесвітньою туристичною організацією (UNWTO), що свідчить про вагомість проблеми розвитку туризму. Слід зазначити, що проблеми, пов'язані з розробкою шляхів розвитку туристичної діяльності в Україні не втрачають своєї актуальності протягом тривалого періоду часу. Так, питанням становлення та розвитку України як туристичного напрямку присвячено багато праць вітчизняних вчених, зокрема Ю. С. Бараш, О. В. Давидова, О. О. Любіцева, О.А. Самойленко [2], В. Ф. Сергійко, Т. І. Ткаченко. У той же час, в сучасних умовах потребує продовження вивчення цих питань у контексті розвитку туристичної галузі та зростання інтересу іноземних громадян до України.

Метою дослідження є вивчення динаміки параметрів туристичних потоків в Україні та розробка шляхів туристичної привабливості України, що сприятимуть не лише розвитку туристичної галузі, але й зміцненню національної економіки.

Виклад основного матеріалу. За даними ЮНВТО, внесок туристичної галузі у світовий ВВП наближається до 10%. Кожне 10-е робоче місце на планеті належить працівнику галузі туризму. За прогнозами ЮНВТО до 2030 рр. обсяг туристів виросте до 1,8 млрд за рік, а їх витрати на подорожі становитимуть \$ 2 трлн, тобто 5\$ млрд на день. Туризм буде забезпечувати економічне зростання в XXI ст. нарівні з телекомунікаційною індустрією і сектором інформаційних технологій [1].

На думку О. А. Самойленко, розвиток туризму дає державі такі переваги:

збільшення грошових надходжень до бюджету держави, у тому числі приплив іноземної валюти від іноземних туристів, а отже, і зростання доходів місцевого населення;

зростання валового національного продукту (ВНП);

поповнення бюджету через збільшення податкових зборів приймаючого регіону та інших надходжень;

сприяння збереженню культурно - історичної спадщини, популяризації місцевої культури і традицій;

створення нових робочих місць, тобто збільшення зайнятості населення;
залучення капіталу, в тому числі іноземного до розвитку інфраструктури;
розвиток суміжних галузей за рахунок розвитку туристичної галузі [2].

Це означає, що збільшення туристичного потоку в Україні може стати рушійною силою розвитку економіки нашої держави. Зауважимо, що за даними Всесвітнього економічного форуму, Україна посіла 107 місце в рейтингу найбезпечніших країн для туристів, піднявшись одразу на 20 позицій (у порівнянні з 2017 роком) [3]. Серед врахованих критеріїв рейтингу – рівень злочинності, надійність поліції, поширеність терактів. Таким чином, Україна покинула топ – 10 найнебезпечніших місць для подорожей в світі, у який потрапила через військові дії на Сході країни.

Окрім позитивних зрушень у рейтингу туристичної безпеки, подібні зміни відбулись в рейтингу туристичної конкурентоспроможності. Положення України у рейтингу зміцнилось на 10 позицій. У 2019 році Україна займає 78 місце і знаходиться на одному рівні з такими визнаними центрами міжнародного відпочинку, як Домініканська Республіка, Шрі-Ланка, Туніс і Албанія [3]. Туристична конкурентоспроможність за версією ВЕФ — це не тільки галузеві показники на зразок культурної спадщини або авіаційної інфраструктури, але й оцінка стану бізнес-середовища та рівня безпеки. У рейтингу туристичної інфраструктури в Україні зафіксовано зростання на 6 позицій – до 73 місця [3].

Позитивну роль у покращенні української позиції в рейтингу зіграв і розвиток авіаперевезень. У 2018 році на вітчизняний ринок вийшов найбільший лоукостер світу— RyanAir, а масштабний міжнародний перевізник WizzAir — істотно розширив тут географію й кількість польотів.

У той же час важливо відмітити, що на сьогодні туризм важко назвати стабільною галуззю. Починаючи з 2014 року в Україні туристичні потоки стрімко знижувались і в 2015 році впали до рівня 2000 року (табл. 1).

Таблиця 1 - Кількість туристів в Україні, обслугованих туроператорами та турагентами у 2000-2018 рр., осіб

Роки	Кількість туристів, обслугованих туроператорами та турагентами, усього	У тому числі		
		в'їзні (іноземні) туристи	виїзні туристи	внутрішні туристи
1	2	3	4	5
2000	2013998	377871	285353	1350774
2001	2175090	416186	271281	1487623
2002	2265317	417729	302632	1544956
2003	2856983	590641	344332	1922010
2004	1890370	436311	441798	1012261
2005	1825649	326389	566942	932318
2006	2206498	299125	868228	1039145
2007	2863820	372455	336049	2155316
2008	3041655	372752	1282023	1386880
2009	2290097	282287	913640	1094170
2010	2280757	335835	1295623	649299

Продовження табл. 1

1	2	3	4	5
2011	2199977	234271	1250068	715638
2012	3000696	270064	1956662	773970
2013	3454316	232311	2519390	702615
2014	2425089	17070	2085273	322746
2015	2019576	15159	1647390	357027
2016	2549606	35071	2060974	453561
2017	2806426	39605	2289854	476967
2018	4557447	75945	4024703	456799

Джерело: [4].

З таблиці також видно, що періодів спаду туристичної активності в Україні було декілька: 2004-2005 рр. - основною причиною спаду була нестабільна політична ситуація всередині держави; у 2009-2010 роках туристичні потоки почали стрімко знижуватись через глобальну економічну кризу, яка перебувала в активному стані наприкінці 2008 року; причинами зниження туристичних потоків у 2014 році стали дестабілізація політичної ситуації в країні, анексія АР Крим та проведення Операції об'єднаних сил у Донецькій та Луганській областях. Проте, якщо звернути увагу на показник 2018 року – 4,6 млн туристів, можна побачити стрімке збільшення показника, але варто звернути увагу на його структуру: частка іноземних (в'їзних) туристів становить всього 1,6%. Це означає, що всього 1,6% туристів, яких обслуговують національні туроператори та турагенти є іноземцями. Втім, цей показник не є вичерпним і достатнім для аналізу туристичних потоків в Україні. Крім того, слід звернути увагу, що у 2000 р. кількість в'їзних (іноземних) туристів майже на 100 тис. осіб перевищувала кількість виїзних (табл.1) й ця тенденція зберігалася до 2004 р., у 2005 р. співвідношення цих двох груп змінилося корінним чином, а починаючи з 2014р. кількість в'їзних туристів зменшилась більше ніж у 10 разів порівняно з 2013 р.

З метою отримання більш повної фактологічної інформації щодо привабливості Україні для іноземних туристів проаналізуємо дані Державного комітету статистики України та Адміністрації Держприкордонслужби України, які наведено у таблиці 2.

Таблиця 2 - В'їзд іноземних громадян в Україну, осіб

Роки	Кількість іноземних громадян, які в'їхали в Україну
2010	21203327
2011	21415296
2012	23012823
2013	24671227
2014	12711507
2015	12428286
2016	13333096
2017	14229642

Джерело: [4]

З представлених даних видно, що у 2017 році (новіші дані поки що не оприлюднені) кількість в'їздів в Україну іноземних громадян становила 14,2 млн, в той

час як у 2012 році цей показник складав 24,6 млн. Такий спад має логічне пояснення через причини, що були названі вище, але варто зауважити, що останніми роками намітилася позитивна тенденція до збільшення в'їздів іноземців до нашої держави.

У той же час, уточнення потребує той факт, що серед 14,2 млн іноземних громадян, які в'їхали у 2017 р. туристичну мету переслідували тільки 39 тис. громадян. Найбільша їх частина були із Білорусі (17 тис. осіб), а також з Туреччини, Російської Федерації, Ізраїлю та Німеччини.

Сьогодні, коли сфера туризму в Україні переживає не найкращі свої часи, для органів державної влади є важливим розуміння важливості збільшення привабливості України для іноземних громадян. В структурі вітчизняного ВВП туристична галузь займає менше 2%, водночас у масштабі світової економіки вона генерує більше 10% доходів, або \$8,8 трлн [3].

Україна може збільшити туристичні потоки до країни, але для цього необхідно розвивати не лише об'єкти відвідування або засоби розміщення, а й супутню інфраструктуру, до якої відносяться, зокрема, автошляхи. Не менш важливим є покращення рівня сервісу. Вбачається, що обов'язкове володіння іноземними мовами на базовому рівні хоча б половини працівників підприємства туристичної або супутньої галузі сприятиме підвищенню іміджу України серед іноземців та поширення позитивного іміджу на міжнародному рівні, як країни, яка готова приймати іноземних туристів пропонуючи їм високий рівень обслуговування та сервісу.

Якщо розглядати структуру потоки іноземних туристів за метою, то на туристичні поїздки припадає в середньому всього 0,3 %, найбільша частка в'їздів припадає на приватні поїздки – 96,5% [4]. Найчастіше іноземних туристів, особливо старшого віку, в Україні цікавлять прояви радянської спадщини. Для прикладу, авторитетний сайт про подорожі LonelyPlanet рекомендує туристам відвідати столичний Хрещатик із його архітектурою сталінських часів і станції метрополітену, виконані в радянській естетиці. А також ознайомитися із будівлею колишнього КДБ (зараз— СБУ) на Володимирській, в якій колись знаходилося гестапо [5]. За даними туристичного підрозділу Київської міської державної адміністрації, торік столицю відвідало 1,8 млн інтуристів. Якщо поточна динаміка збережеться, то за підсумками нинішнього року їх вже буде 2 млн. За перші 6 місяців 2019-го Київ уже відвідали майже 900 тис. іноземців [6].

На нашу думку, позиціонування України, як держави з багатою історією і культурною спадщиною (у тому числі й радянською) може стати поштовхом для збільшення інтересу з боку іноземних туристів різного віку. Наша держава, маючи багату культурно-історичну спадщину, самобутню культуру і традиції, має всі шанси для виходу в лідери серед туристичних напрямків в Європі.

Ще одним популярним серед туристів місцем є місто Прип'ять. За даними Міністерства енергетики та захисту довкілля, яке опікується зоною відчуження навколо ЧАЕС, у 2015 році місце аварії відвідало близько 10 тис. осіб, а торік - 70 тис. Всього за вісім місяців 2019 року - 75 тис. Половина гостей закритої території - іноземці [7]. Одним із головних чинників зростання інтересу західних туристів став британо-американський серіал «Чорнобиль», присвячений аварії на ЧАЕС, який вийшов на початку 2019-го року й отримав найвищий рейтинг серед серіалів усіх часів на глядацькому ресурсі IMDb.

Враховуючи позитивний досвід популяризації DESTINATION шляхом зйомок у них фільмів та серіалів, пропонуємо збільшити частку державних дотацій на зйомку вітчизняних фільмів та серіалів у місцях, які потрібно популяризувати. Таким чином підвищується інтерес не тільки до зафільмованих місць, але й до їх історії, традицій та

культури місцевого населення; виникає потреба у покращенні транспортних шляхів, розбудові туристичної інфраструктури.

Одним з нових для нашої країни способів популяризації серед туристів на міжнародній арені може стати легалізація грального бізнесу. Держава завдяки відкриттю казино може дати стимули для туристичного розвитку депресивних регіонів і перерозподіляти туристичні потоки. Проте, це також може посилити диспропорцію в розвитку регіонів, яка вже існує. Вбачається, що для південних регіонів – Херсонської, Одеської та Миколаївської областей це може стати поштовхом для розвитку через збільшення потоку туристів та допоможе нівелювати сезонність туризму в ці області.

Вважаємо, що одним з перспективних шляхів підвищення туристичної привабливості України для іноземців може бути розвиток промислового (індустріального) туризму, основною ідеєю якого є відвідування промислових об'єктів (як працюючих, так й «законсервованих»). Враховуючи різноманітну галузеву структуру економіки України та багату промислову історію країни, саме цей напрям туризму може розглядатися як потенційно конкурентоспроможний.

Висновки. Для будь-якої держави розвиток туризму може стати рушійною силою стабілізації національної економіки та підвищення добробуту місцевого населення. Державні органи влади в Україні визнають важливість стимулювання розвитку туристичної галузі для зміцнення національної економіки, проте за останні роки практично не було здійснено дієвих заходів задля підвищення туристичної привабливості нашої країни. Покращення стану туристичної та супутньої інфраструктури; володіння іноземними мовами персоналом підприємств туристичної сфери; позиціонування України, як держави з багатою історією та унікальною культурною спадщиною; збільшення частки державних дотацій на зйомку вітчизняних фільмів та серіалів у місцях, які потребують популяризації; легалізація грального бізнесу - все це є стратегічними шляхами збільшення туристичної привабливості України для іноземних туристів. Варто зауважити, що процес впровадження цих змін має бути обміркованим та поступовим, з урахуванням всіх політичних, економічних та соціальних факторів. Крім того, важливим перспективним завданням є створення умов для збільшення масштабів внутрішнього туризму через забезпечення цінової, сервісної та естетичної привабливості національних туристичних об'єктів для громадян України.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Офіційний сайт Всесвітньої туристичної організації [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www2.unwto.org>
2. Самойленко. О. А. Роль туризму у світовій економіці // Інвестиції. Практика та досвід. — К., 2013. — №20. 12—19— С.
3. The Travel & Tourism Competitiveness Report 2019 - World Economic Forum. — Geneva., 2019. — 112 P.
4. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
5. Офіційний сайт організації Lonely Planet [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <https://www.lonelyplanet.com/>
6. Офіційний туристичний сайт м. Київ [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <https://www.lonelyplanet.com/> <https://www.visitkyiv.travel/uk>
7. Офіційний сайт Міністерства енергетики та захисту довкілля [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <https://menr.gov.ua/>

DOI 10.31558/2307-2318.2019.3.15

UDC 338.512:65.014.1

Lymar V., PhD in Economics, associate professor, Vasyl' Stus Donetsk National University
Gumeniuk O., Master's degree student, Vasyl' Stus Donetsk National University

MANAGEMENT OF FOOD COST IN RESTAURANT BUSINESS

This article addresses the issue of managing food cost in restaurant business. The main reason most restaurants are not able to manage their finances and suffer losses is that they are not able to keep their restaurant costs in check. Restaurant Cost Control is essential as it allows to identify the area of expenses and take corrective and preventive measures to keep a healthy ratio between expenses and finances. In this article, we look at how to better manage food costs and menu pricing so the manager can increase profits and encourage diners. This article explains the depth explanation of what is food cost as well as how to accurately calculate food costs at a restaurant.

Key words: food cost, restaurant accounting, cost control, maximizing profit, operating expenses, revenue, restraint prime cost, menu price, restaurant budget, food waste, overall restaurant sales, inventory management.

Лимар В.В., Гуменюк О.О.

УПРАВЛІННЯ ФУД КОСТОМ У РЕСТОРАННОМУ БІЗНЕСІ

Стаття присвячена питанням управління витратами на приготування їжі в ресторанному бізнесі. Основна причина, що більшість ресторанів не в змозі управляти своїми фінансами та зазнають втрат, полягає в тому, що вони не можуть контролювати витрати. Контроль витрат на ресторан є надзвичайно важливим, оскільки він дозволяє визначити сферу витрат та вжити коригуючих та профілактичних заходів для збереження здорового співвідношення між витратами та фінансами. У статті розглянуто як краще керувати витратами на приготування їжі та ціновим меню, щоб менеджер міг збільшити прибуток та заохотити гостей. Стаття пояснює глибоке пояснення того, що коштує їжа, а також як розрахувати витрати на їжу в ресторані.

Ключові слова: вартість їжі, облік ресторану, контроль витрат, максимізація прибутку, операційні витрати, дохід, обмежена собівартість, ціна меню, бюджет ресторану, харчові відходи, загальні продажі ресторану, управління запасами.

Лимарь В.В., Гуменюк Е.А.

УПРАВЛЕНИЕ ФУД КОСТОМ В РЕСТОРАННОМ БИЗНЕСЕ

В данной статье рассматривается проблема управления стоимостью блюд в ресторанном бизнесе. Основная причина, по которой большинство ресторанов не могут управлять своими финансами и терпят убытки, заключается в том, что они не могут контролировать свои ресторанные расходы. Контроль стоимости ресторана имеет важное значение, поскольку он позволяет определить сферу расходов и принять корректирующие и профилактические меры для поддержания здорового соотношения между расходами и финансами. В этой статье мы рассмотрим, как лучше управлять расходами на еду и ценообразованием в меню, чтобы менеджер мог увеличить прибыль и поощрить посетителей. Статья раскрывает глубину объяснения того, что такое стоимость блюда, а также как точно рассчитать стоимость блюда в ресторане.

Ключевые слова: стоимость продуктов питания, ресторанный учет, контроль затрат, максимизация прибыли, операционные расходы, доход, сдерживание себестоимости, цена меню, бюджет ресторана, пищевые отходы, общие продажи ресторана, управление запасами.

Introduction. Anyone who owns or manages a restaurant should understand the concept of food cost percentage. This important metric shows how much of overall restaurant sales are dedicated to food ingredients—it's an absolutely essential part of restaurant's larger budget. Keeping tabs on food costs can help a manager make informed menu decisions and maximize profits at every opportunity.

Food cost is the ratio between how much it costs in raw materials to make a dish and how much revenue a restaurant owner generates from that dish. There are two ways to measure food cost- one will take the literal cost of a dish by breaking down each unit and pricing the dish accordingly. The other, considers how much a manager holds in assets, the value of inventory, to determine how much it costs to make a dish for every hryvna business makes.

By finding the value of inventory and food cost percent, a manager can cost dishes both accurately and effectively. The food cost percent is an important number to business, which will guide many crucial business decisions.

Literature review. Nowadays there are many articles devoted to the problem of management of costs of enterprises in different spheres. During our investigation we paid attention to works of such scientists: Velykii Yu.M. [1], Golov S.V. [2], Danylyuk M.O. [3], Drury K. [4], Musatov A. [15] and many others. But there were identified some aspects which will be analyzed in our article.

Unsolved problem. As simple as food cost sounds in theory, it's can be that difficult to measure in practice. The process of food costing takes a lot of dedication, organization, and mindfulness. Despite the challenges, food costing can and should be done.

The aim of the paper is to analyze the best ways to calculate food cost and figure out how to build a competitive and profitable business.

Results. Whether a manager is putting together a menu for newly opened restaurant, trying to budget for weekly expenditures, or thinking about implementing menu engineering practices, calculating food cost is one of the most essential pieces of information a manager can possess as a restaurant owner/operator. It forms the basis of proper restaurant accounting [6].

Food costing allows a manager to not only gauge how well the restaurant is doing in comparison to competition, but it also helps an owner distinguish between dishes that are bringing in the most profit and dishes that are actually losing money for the business.

Food cost is one of the biggest operating expenses in running a restaurant. Ingredients are often perishable, and wholesale food prices have been increasing, according to the State Statistics Service in Ukraine [7]. And while a restaurant operator can raise menu prices and try to work with a leaner staff, both these options are band-aid solutions that can have negative impacts on guest's experiences.

A restaurant manager can implement sales forecasting, goal setting, menu engineering, staff training, employee meal policies, theft prevention, and next-level inventory management to keep food cost in check. Any good manager should know a good food cost for a restaurant and the average food cost. But one can't determine a good food cost for a restaurant based on some industry standard. A restaurant is not average, especially if it is an independent restaurant.

To find a good food cost for a restaurant, the first place a restaurant owner has to start is a restaurant prime cost. Prime cost is the combination of cost of goods sold (food and beverage cost) and labor cost, including taxes, benefits and insurance. The ideal prime cost is 55%.

It doesn't matter how a manager breaks those points up between the two categories as long as he gets to 55%. That means labor can be 30% as long as cost of goods sold is 25% and vice versa. Any combination works, as long as a restaurant owner stays at or below 55%.

A manager has to develop a budget that tells what the actual costs are and what the ideal costs are.

There are many moving parts including recipe costing cards that tell what the ideal food cost is and the menu mix that tells what people are actually purchasing tells what the food cost should be.

When an owner has all three, one has the path to determining what a good food cost is for a restaurant [8].

While food costing can often seem like a difficult task for most restaurant operators, there are some steps for calculating your food costs: break up each dish into its ingredients; calculate the cost of each dish; figure out your fixed cost per meal served; calculate what percentage of your menu price comes from food; determine target food-cost [9].

Break up each dish into its ingredients means everything from seasoning to how much cooking oil is added. Calculate the cost of each dish: combines the cost of each ingredient to come up with the total cost per dish. Figuring out fixed cost per meal served is to arrive at this number, add up all the fixed costs that go into producing the dish such as salaries and utilities.

Assuming one's daily fixed costs are 15000 hryvnas and on average an operator serves 150 customers per day, this means that the fixed cost per meal served is 100 hryvnas.

Calculating what percentage of the menu price comes from food is found by dividing food cost by menu price. Assume that an order of Caesar Salad costs 30 hryvnas to produce and a restaurant sells it at 70 hryvnas that means the food cost is 43%.

The next step is to determine target food-cost. If a restaurant is selling a dish at 100 hryvnas and an owner finds that the fixed cost per meal is 70 hryvnas, the dishes can cost no more than 30 hryvnas to make a profit.

For established restaurants a manager should make sure to check each dish to determine whether or not the price covers the food cost and fixed price per dish.

According to this information it is a lot easier to get a bigger picture of restaurants daily operation and whether or not it is possible to break even or even turn over a profit [10].

Food cost percentage formula shows the percentage of expenses for the preparation of some meal or drink.

$$\text{Food cost percentage} = \text{Total costs of ingredients} / \text{Sale price} \quad (1)$$

So in example, borscht, that has selling price 90 hryvnas, percentage of the costs for the preparation of this drink would be:

$$0,45 / 90 = 0.5 \text{ or } 50\% \quad (2)$$

The owner's earnings, in this case, is $100\% - 50\% = 50\%$.

Once a manager's formed prices for all menu items that guarantee profits and are reasonable and affordable for guests he needs to pay attention to the quality of the raw materials used as ingredients for food preparation and control of portion size.

The success of big restaurant chains lies mainly in control of portion sizes. Each portion should be the same size and grammage. In this way, a restaurant operator can properly track food costs and make almost perfect calculation when creating final prices and profit.

To control portion size a manager must use precision scales, measuring cups, adjusted containers for storage of ingredients that are often used in large quantities such as flour, oil,

potatoes and similar foods. Plates and glasses that restaurant uses for serving must be of equal volume.

An operator should train staff how to use and measure ingredients while cooking and serving. Once the staff understands the portion size they would be able to serve and work with portions.

The importance of high-quality raw materials for the preparation of food and drinks not only affects the quality of the products, i.e. food and drinks, but it is a very important issue when determining the price of menu items. If a manager uses low-quality raw materials be sure that an owner will have a much more waste, and the calculation of food costs would not be correct from the start. As a result, a restaurant manager has a product with the same quality, the same sale price but lower earnings. A manager needs to keep ingredients on high quality, reduce food waste and make a constant profit.

Doing seasonal menu changes is the best idea. This is especially important when talking about seasonal fruits and vegetables because of big differences in purchase prices during the year even over 100%.

Delicious seasonal fruits and vegetables should be part of the offer. It applies particularly to side dishes, salads, desserts and fresh juices from fruits and vegetables. In this way, the same prices provide higher earnings. An owner should keep main meal the same, change just the side dish and keep the same prices.

Consider all these facts when pricing your menu and doing the calculation of costs. Special attention should be paid to the cost of best-selling food and beverages. A manager needs to include in calculation quality, quantity, time of preparation, packaging and demands for certain menu items.

By changing prices for individual items from the menu and analyzing sales and profits due these changes, a restaurant operator will determine the best price for a particular menu items. Because sales and bottom line analyzes are your best indicators of success [11].

Example of How to Calculate Food Cost

Burger priced at 90 hryvnas

Table 1 - Cost of ingredients

Cost of beef patty	10
Cost of hamburger buns	0.20
Cost of tomatoes	0.07
Cost of ketchup	0.02
Cost of lettuce	0.10
Cost of pickels	0.10
Cost of oil	0.05
Overhead costs	0.50
	Total cost: 11.04
	Food cost percentages: 11%

Developed by the authors

It is important to understand that an owner cannot apply a blanket target food cost percentage across the menu items. If one owns a fine dining restaurant where prices are a bit

higher than a fast casual restaurant, he can get away with a higher food cost because of the larger profit margins.

As a restaurant owner, profitability is probably your number one priority. Managers often gauge a restaurant's success by how profitable it is. Ultimately that is all that matters. In the restaurant industry, the owner's main method of increasing profits is through selling food. It only makes sense to understand the food cost of every dish on a menu to assess which dishes are profitable and which aren't.

Despite its importance, food costing is often not taken seriously by restaurant operators. This could be because of the assumption that food costing is a difficult process, or because food cost isn't as tangible a cost to a business as rent and labor. Regardless, assigning value to food cost is one of the quickest methods to get onto the path of profitability.

Food costing isn't only limited to small restaurant chains. It is an industry standard that even the biggest global restaurants put into practice.

If we take Burger King as an example it sells around 16.7 million burgers per day. If Burger King doesn't optimize their food costs down to one cent, they are losing \$167,000 per day, or \$61 million a year [12].

Obviously the same applies for smaller restaurants too. If a restaurant manager runs a moderately successful independent restaurant that seats about 100 customers per day he is looking at losing 30,000-50,000 hryvnas per year when your food costs aren't optimized.

There are a number of reasons why a manager always needs to calculate food cost at restaurant. Because it allows a restaurant owner to know which menu items are profitable and which aren't, preventing a manager from missing out on any opportunities to make more money. When a manager knows which items are more profitable, one can design menu and pricing around food cost (this is actually a strategy most restaurants use). Understanding how each ingredient affects the profit margins. If there is a sudden spike in the cost of beef, an owner will be prepared to adjust prices accordingly to protect the profit. Most importantly, it allows the owner to set a standard food cost percentage across the board, and eliminate any menu item that costs too much (or find a way to bring the food cost down).

So now we have a grasp on food costing and its importance and how do you optimize it. We've listed a few simple strategies to help a manager to lower food cost and keep it there to prevent overspending where an owner doesn't have to. In general, a restaurant operator needs to increase the number of carbs on a menu. Carb heavy dishes tend to be a lot cheaper than protein based plates. Design your menu to highlight the most profitable menu items. Play around with portion sizes until a manager gets the food cost percentage he is looking for. Increase menu prices slightly to compensate for higher food cost dishes [13].

At its core, food cost is simply the cost incurred by a restaurant on food after taking into consideration all external and implicit costs. Food cost is used by restaurant operators to determine how much money they make back on the sale of a dish compared to how much it costs to make that dish.

Food cost should take everything from fixed overheads such as labor and electricity to individual ingredient costs into consideration. Food cost helps restaurant operators better understand the profitability of their menu items, and make decisions based on that knowledge [14].

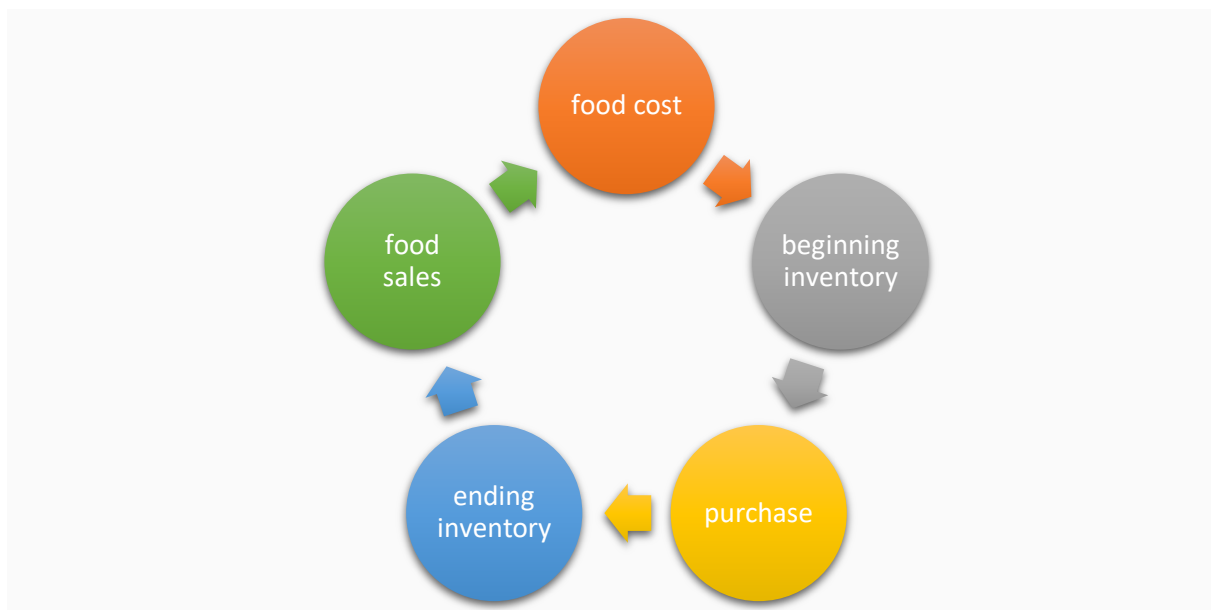


Figure 1 - The process of managing the building food cost in restaurant business

Developed by the authors according to [15]

There are some most common mistakes have been usually made during the creation of ingredient list for each menu item. It is necessary to involve main chef in this process or someone who knows the best each recipe. A manager needs to pay particular attention in: the type of food used for the preparation of specific drink or meal, the exact amount of each ingredient for the preparation of food, the quality of raw materials used for a preparation of food or drink, the amount of allowable drip loss for certain foods. the drip loss occurs during:

- Cleaning
- Cutting and formatting
- Cooling and storage
- Heat treatment (cooking, frying and baking).

This is very important, as for example for a portion of 330 grams of roasted beef steak a chef will need 500 grams of freshly cleaned steak because the loss for roasted beef is 34% of the total fresh meat. Define losses during food preparation (kalo) to have correctly defined norms (ingredients) for certain dishes, and thus exactly defined the cost of ingredients for cooking. Problems sometimes arise when a restaurant operator needs to determine the grammage of fine foods such as spices. The easiest and most accurate way to determine the exact amount of low grammage ingredients is to use the amount for preparation of 10 portions and this amount divide with 10 to get a grammage and costs of these ingredients per portion.

Whatever the size of the establishment that is opened, the basic management essential from the view point of cost control first, how much money has been received and second, how much it has take that money. The management must learn how to understand this and be able to interpret the results so that adjustments can be made where and when necessary.

The cost of meals fall naturally into three distinct section, the first being the cost of the food, second cost of the overheads which include fuel, light, heat, water, staff uniforms, laundry, social security payments, printing and stationery, cleaning material, advertising, telephone and postage, decorations, license, maintenance, linen, cutlery and crockery, replacement cost, insurance and finally rent, rates and interests on capital outlay. Third

section is the salaries and wages. The relation between these classes of costs which are always a matter of interest and vary considerably from one type of catering establishment to another, the overheads, usually being greater than the bare cost of food.

The problem of any management-control system is to make sure that a pre-determined food and wage –cost percentage has been decided. The figure will take in all aspects of expenses. The final trading results will show that a correct return has been made. To obtain this the following information should be studied:

All purchase must be controlled

Details of all merchandise received must be rechecked, as and when issued

Any overproduction of food must be checked and of course reused in the best and most economical way

Production-ingredient amount must be checked before preparation

Check the sales with direct number catered for

An efficient system of cash control must maintain

Sales of any kind checked with cash receipts

A record of costs for each section (wine, cigars, flowers, meals, rooms) must be made and recorded

Total daily wage cost must be recorded

A weekly summary of all the relevant details must be prepared

The trading profit and loss account should be prepared.

Controlling food and labor costs are two of the most important tasks for a restaurant owner. With proper menu planning, sales forecasting and employee training, a restaurant can prevent overspending on staff and supplies and still provide excellent quality dishes and service. Using a variety of planning, monitoring and evaluation techniques, you can continually manage these expenses to ensure you remain profitable without sacrificing quality.

The first step in controlling food costs is to determine what they are, per diner. A manager can do this by calculating the expense of each ingredient that goes into each dish, or divide the total number of diners a restaurant serves per month by monthly food costs. Food costs include the cost of the food, delivery, interest on those purchases, spoilage, theft and make-good meals returned for lack of quality.

Knowing the food costs of individual dishes lets an owner determine whether they belong on a menu. For example, if overhead cost per customer is \$7 and food cost for a specific lunch dish is \$4, the cost to serve that customer is \$11. Customers must pay \$11, as well as for a drink, tip and tax, and the desired profit margin, which brings the bill to more than \$15. If a target customer wants to spend \$12 or less on lunch, this item doesn't belong on a menu.

Some menu items can be loss leaders, used to attract customers who spend more on appetizers, drinks or desserts. Eliminate items that don't sell well, reducing food costs.

Use ordering, inventory and security techniques that reduce food from going bad or being stolen. Keep track of monthly and annual traffic to better project demand and prepare for sales peaks and valleys. Record how many dishes are returned each service and why, and how many meals a restaurant operator comps or replaces to determine if the problem is a particular cook or one or two dishes a manager needs to eliminate.

Buying in bulk saves you money, but can lead to spoilage of fresh foods. Work with suppliers to buy in bulk but receive orders in multiple shipments. Require servers to check each dish against the corresponding ticket to prevent orders from going out incorrectly.

Review expected tables for each service during the week and mix staff to ensure owners don't end up with all rookies during one lunch rush and all veterans during a slow dinner. Have fewer staff members for set-up and takedown than during a service to minimize your costs. To keep costs low on slow nights without losing staff, offer a cancellation fee to staff you schedule but send home. An owner'll pay staff for not working, but pay less than if they had stayed doing little or no work.

The more each staff member can do, the more productivity a manager'll receive from each. Slow service can doom a restaurant as customers leave or make the decision not to return. Train prep cooks to prepare menu items and managers and bus staff to serve diners to help out during rush periods.

Restaurants rely on repeat customers and sales of non-entrée items to maximize revenues. Paying the least amount for dining room staff can lead to frequent turnover and poor customer service. Consider paying high-quality, trained staff more and teach them to know how to sell specials, upsell appetizers, desserts and drinks, remember regular customers and their preferences and work with your kitchen staff to get orders in and out quickly.

Work with a benefits provider to offer voluntary benefits, which an owner doesn't pay for, but which give employees the chance to purchase health insurance and other benefits at group rates [15].

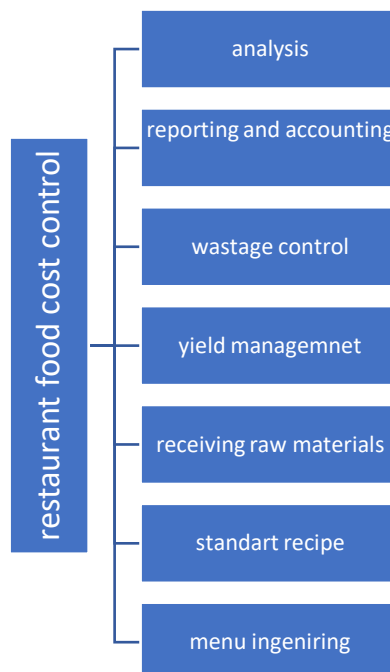


Figure 2 - The scheme of building a correct restaurant food cost control

Developed by author according to [11]

Conclusions. So now we have a grasp on food costing and its importance and how do you optimize it. We've listed a few simple strategies to help a manager to lower food cost and keep it there to prevent overspending where an owner doesn't have to. In general, a restaurant operator needs to increase the number of carbs on a menu. Carb heavy dishes tend to be a lot cheaper than protein based plates. Design your menu to highlight the most profitable menu items. Play around with portion sizes until a manager gets the food cost percentage he is looking for. Increase menu prices slightly to compensate for higher food cost dishes. At its core, food cost is simply the cost incurred by a restaurant on food after taking into consideration all external and implicit costs. Food cost is used by restaurant operators to

determine how much money they make back on the sale of a dish compared to how much it costs to make that dish. Food cost should take everything from fixed overheads such as labor and electricity to individual ingredient costs into consideration. Food cost helps restaurant operators better understand the profitability of their menu items, and make decisions based on that knowledge.

Investigation prospects. There was given much information about food cost according to the ratio between how much it costs in raw materials to make a dish and how much revenue a manager generates from that dish. There were also given two ways to measure food cost to determine how much it costs to make a dish for every hryvna business makes.

REFERENCES

1. Великий Ю.М. Управління витратами підприємства: моногр. Х.: ВД “ІНЖЕК”, 2009. 192 с.
2. Голов С. Ф. Управлінський облік: підруч. 2-ге вид. К.: Лібра, 2004. 704 с.
3. Данилюк М.О. Теорія і практика процесно-орієнтованого управління витратами: моногр. Івано-Франківськ: Місто НВ, 2002. 242 с.
4. Друри К. Учет затрат методом стандарт-костс: пер. с англ. М.: Аудит, ЮНИТИ, 1998. 224 с.
5. Економіко-статистичне моделювання і прогнозування. Львів: Вид. нац. ун-ту “Львівська політехніка”, 2007. 156 с.
6. Restaurant review. URL: <https://www.theguardian.com/lifeandstyle/2012/feb/19/jay-rauner-restaurant-review-novikov>.
7. Статистика и реальность. Какими будут цены осенью? URL: <https://www.unian.net/economics/finance/10651407-statistika-i-realnost-kakimi-budut-ceny-osenyu.html>
8. What is a good food cost for a restaurant. URL: <https://therestaurantexpert.com/what-is-a-good-food-cost-for-a-restaurant/>.
9. How to calculate food cost in 2019 (The ultimate guide). URL: <https://restaurant.eatapp.co/blog/how-to-calculate-restaurant-food-cost>.
10. Food cost formula: how to calculate food cost the right way. URL: <https://www.posist.com/restaurant-times/restro-gyaan/food-cost-formula.html>.
11. How to control cost of food&labor in a restaurant service. URL: <https://smallbusiness.chron.com/control-cost-food-labor-restaurant-service-66929.html>.
12. Burger King – statistics and facts. URL: <https://www.statista.com/topics/1460/burger-king/>.
13. Road costs and price your restaurant menu. URL: <https://possector.com/menu/how-to-calculate-food-costs>.
14. How better manage food costs and menu pricing. URL: <https://restaurantengine.com/better-manage-food-costs/>.
15. Мусатов А. Как уменьшить food cost в ресторане. URL: <https://www.amusatov.com/foodcost>.