

# ВІСНИК

Київського національного  
торговельно-економічного університету

Науковий журнал

Виходить шість разів на рік  
Уперше вийшов друком у лютому 1998 р.

До жовтня 2000 р. виходив під назвою  
"Вісник Київського державного торговельно-економічного університету"

№ 4<sup>(114)</sup> 2017

*Журнал визнано ДАК МОН України як фахове видання з економічних наук*

## З М І С Т

### ДЕРЖАВА ТА ЕКОНОМІКА

ЛАГУТІН В.	Економічна політика держави та ефекти її реалізації	5
ФЕДУЛОВА Л.	Інформаційно-технологічна інфраструктура рітейлу	21
НІКОЛАЄЦЬ К.	Трудовий потенціал внутрішньо переміщених осіб в Україні	42
МАКАРЕНКО І.	STEEPLE-аналіз звітності зі сталого розвитку в Україні	54

### ПІДПРИЄМНИЦТВО

МАЗАРАКІ А., БОЙКО М., КУЛИК М.	Детермінанти ревеню-менеджменту в готельному бізнесі	66
ГУЛЯЄВА Н., ВАВДІЙЧИК І.	Економічна безпека та стабільне функціонування підприємства	79
ФЕДУЛОВА І.	Ідентифікація господарських ризиків	89
ГОЛОВКО Т.	Планування грошових потоків підприємства: нова парадигма	104

### ФІНАНСИ ТА БАНКІВСЬКА СПРАВА

БУРА В.	Системно важливі банки у розвитку економіки України	114
САЛАЙЧУК О.	Інноваційні технології в автотранспортному страхуванні	124

---

## ОБЛІК ТА ОПОДАТКУВАННЯ

<b>УМАНЦІВ Г., МАРТИНІВ І.</b>	Облік об'єктів права інтелектуальної власності	139
<b>КОЛУПАЄВА І., НЕПРАН А.</b>	Податок на прибуток у стимулюванні інвестиційної активності підприємств	157

---

### РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ ЖУРНАЛУ "Вісник КНТЕУ"

**МАЗАРАКІ А.А.** – головний редактор;  
**ПРИТУЛЬСЬКА Н.В.** – заступник головного редактора;  
**БАЙ С.І., ВЕДМІЛЬ Н.І., ГУЛЯЄВА Н.М., ДОБІЯ М. (Польща), КАЛУСЬКІ Я. (Польща),**  
**ЛАГУТІН В.Д., ЛАЦЕ Н. (Латвія), ПАНКОВ Д.О. (Білорусь), ПИРОЖКОВ С.І.,**  
**РОМАТ Є.В., СИМОНЕНКО В.К., СОПКО В.В., СУСІДЕНКО В.Т., ТКАЧЕНКО Т.І.,**  
**ФЕДУЛОВА Л.І., ФІЛІС К. (Греція), ЧУГУНОВ І.Я.** – члени редакційної колегії  
з економічних наук; **БЕЛІНСЬКА С.О., МЕРЕЖКО Н.В., МОКРОУСОВА О.Р.,**  
**СИДОРЕНКО О.В.** – члени редакційної колегії з технічних наук; **ГАЛЯНТИЧ М.К.,**  
**ГУРЖІЙ Т.О., ЛАДІЧЕНКО В.В., МАРЧУК В.М., МИРОНЕНКО Н.М.,**  
**ЯРМИШ О.Н.** – члени редакційної колегії з правових наук; **ІВАНОВА Н.В.,**  
**КОРОЛЬЧУК М.С., КОРОЛЬЧУК В.М., САМОЙЛОВ О.Є., СТАСЮК В.В.,**  
**ТІМЧЕНКО О.В., МАКСИМЕНКО С.Д.** – члени редакційної колегії з психологічних наук;  
**ВАЛУЙСЬКИЙ О.О., ЗАМКОВА Н.Л., КОНВЕРСЬКИЙ А.Є., ЛАТИГІНА Н.А.,**  
**МОРОЗОВ А.Ю., ОПАРА С. (Польща), ОСТАЩУК І. Б., ХОРУЖИЙ Г.Ф.** –  
члени редакційної колегії з філософських наук; **БАДАХ Ю.Г., КАЗЬМИРЧУК Г.Д.,**  
**КОРОЛЬОВ Б.І., КОЦУРА А.П.** – члени редакційної колегії з історичних наук  
**МЕЛЬНИЧЕНКО С.В.** – відповідальний секретар

---

Засновник, редакція, видавець і виготовлювач  
Київський національний торговельно-економічний університет.

Заступник директора з наукової періодики ЦПНМВ,  
завідувач редакції С.Л. ОЛЮНІНА

Редактори: Е.Ю. КИРИЧЕНКО, І.Й. РАССКАЗОВА  
Художньо-технічний редактор І.В. КРИВИЦЬКА

Свідоцтво про державну реєстрацію серія КВ № 13100-1984ПР від 23.08.2007.

Індекс журналу в Каталозі видань України на 2017 рік – 21910.

Підписано до друку 1.09.2017. Ум. друк. арк. 12. Тираж 250 пр. Зам. 1150.

Адреса редакції, видавця, виготовлювача: вул. Кіото, 19,  
м. Київ-156, Україна, 02156.

Телефон редакції 529-50-24, факс: 513-85-36, e-mail: visnik@knteu.kiev.ua.

Надруковано на обладнанні КНТЕУ.

Свідоцтво суб'єкта видавничої справи серія ДК № 4620 від 03.10.2013.



---

Видається за рекомендацією Вченої ради КНТЕУ (протокол засідання № 1 від 30.08.2017).

Статті проходять рецензування. Передрук і переклади матеріалів, опублікованих у журналі,  
дозволяються лише зі згоди автора та редакції

Журнал представлено в міжнародних і національних наукометричних базах: індекс Копернікус (*index Copernicus*);  
реферативній базі даних "Україніка наукова", а також у пошуковій системі Академії Google (*Google Scholar*).

---

© Київський національний торговельно-економічний університет, 2017

---

---

## СОДЕРЖАНИЕ

---

### ГОСУДАРСТВО И ЭКОНОМИКА

<b>ЛАГУТИН В.</b>	Экономическая политика государства и эффекты ее реализации	5
<b>ФЕДУЛОВА Л.</b>	Информационно-технологическая инфраструктура ритейла	21
<b>НИКОЛАЕЦ Е.</b>	Трудовой потенциал внутренне перемещенных лиц в Украине	42
<b>МАКАРЕНКО И.</b>	STEEPLE-анализ отчетности по устойчивому развитию в Украине	54

---

### ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО

<b>МАЗАРАКИ А., БОЙКО М., КУЛИК М.</b>	Детерминанты ревеню-менеджмента в гостиничном бизнесе	66
<b>ГУЛЯЕВА Н., ВАВДИЙЧИК И.</b>	Экономическая безопасность и стабильное функционирование предприятия	79
<b>ФЕДУЛОВА И.</b>	Идентификация хозяйственных рисков	89
<b>ГОЛОВКО Т.</b>	Планирование денежных потоков предприятия: новая парадигма	104

---

### ФИНАНСЫ И БАНКОВСКОЕ ДЕЛО

<b>БУРА В.</b>	Системно значимые банки в развитии экономики Украины	114
<b>САЛАЙЧУК А.</b>	Инновационные технологии в автотранспортном страховании	124

---

### УЧЕТ И НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ

<b>УМАНЦИВ Г., МАРТЫНИВ И.</b>	Учет объектов права интеллектуальной собственности	139
<b>КОЛУПАЕВА И., НЕПРАН А.</b>	Налог на прибыль в стимулировании инвестиционной активности предприятий	157

---

---

## C O N T E N T

---

---

### STATE AND ECONOMY

<b>LAGUTIN V.</b>	Economic policy of the state and effects of its realization	5
<b>FEDULOVA L.</b>	Information technology infrastructure of retail	21
<b>NIKOLAIETS K.</b>	The labor potential of internal migrants in Ukraine	42
<b>MAKARENKO I.</b>	STEEPLE analysis of sustainability reporting in Ukraine	54

---

### ENTERPRISE

<b>MAZARAKI A., BOYKO M., KULYK M.</b>	Revenue management determinants in hospitality	66
<b>GULYAEVA N., VAVDIICHYK I.</b>	Economic security and stability of functioning of enterprise	79
<b>FEDULOVA I.</b>	Identification of economic risks	89
<b>HOLOVKO T.</b>	Corporate cash flows planning: modern paradigm	104

---

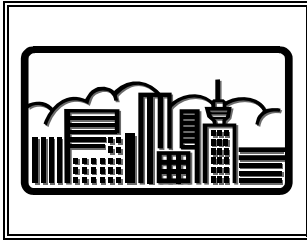
### FINANCE AND BANKING

<b>BURA V.</b>	Systemically important banks in the development of the economy of Ukraine	114
<b>SALAYCHUK O.</b>	Innovative technologies in car insurance	124

---

### ACCOUNTING AND TAXATION

<b>UMANTSIV G., MARTYNIV I.</b>	Accounting of objects of intellectual property law	139
<b>KOLUPAIEVA I., NEPRAN A.</b>	Profit taxes in stimulating investment activities of enterprises	157



УДК 338.22.01

**ЛАГУТІН Василь**, д. е. н., професор, завідувач кафедри економічної теорії та конкурентної політики Київського національного торговельно-економічного університету

## ЕКОНОМІЧНА ПОЛІТИКА ДЕРЖАВИ ТА ЕФЕКТИ ЇЇ РЕАЛІЗАЦІЇ\*

*Обґрунтовано теоретико-методологічні засади аналізу змісту та ефектів державної економічної політики. Виявлено пріоритетні напрями забезпечення належних кінцевих ефектів (результатів) реалізації економічної політики держави.*

*Ключові слова:* економічна політика, формування і реалізація політики, ефекти економічної політики, очікувані ефекти, отримані ефекти.

*Лагутин В. Экономическая политика государства и эффекты ее реализации. Обоснованы теоретико-методологические основы анализа содержания и эффектов государственной экономической политики. Выявлены приоритетные направления обеспечения надлежащих конечных эффектов (результатов) реализации экономической политики государства.*

*Ключевые слова:* экономическая политика, формирование и реализация политики, эффекты экономической политики, ожидаемые эффекты, полученные эффекты.

**Постановка проблеми.** Теорія державної економічної політики становить ядро сучасної концепції державного регулювання національної економіки і соціально-економічного реформування суспільства. Нинішні кризові економічні та соціально-політичні процеси в Україні, які є наслідком як загальних глобалізаційних викликів, так і особливих національних суперечностей, виявили гострі проблеми досягнення суспільно прийнятних ефектів реалізації економічної політики держави.

---

\* Стаття підготовлена у межах виконання науково-дослідної роботи "Соціально-економічні ефекти державного регулювання внутрішнього ринку в умовах європейської інтеграції України" (номер державної реєстрації 0115U000567). Йдеться про важливість таких споріднених категорій, між якими встановлюється органічний взаємозв'язок, як "державне регулювання економіки – економічна політика держави – ефекти реалізації економічної політики".

Проблематика змісту й ефектів державної економічної політики і державного регулювання економіки має позитивну конотацію.

Поряд з поняттям "державна політика" часто використовується термін "публічна політика". Публічна політика – це політика держави в інтересах і для громадянського суспільства. Вона передбачає чітко визначену сукупність процедур: починаючи від формування і презентації політичних рішень, проведення публічних консультацій із зацікавленими сторонами та експертами, включаючи розробку варіантів рішень, прийняття відповідних законів і завершуючи контролем за реалізацією прийнятих рішень, правозастосуванням, вирішенням реальних суспільних проблем і задоволенням публічних потреб.

Теоретико-методологічна модель аналізу економічної політики держави базується на дослідженні відносин між державою (державними інститутами-регуляторами, чиновниками) і громадянським суспільством (соціальними групами, індивідами-споживачами публічних послуг). При цьому очевидно, що саме суспільство є неоднорідним, воно складається з численних груп інтересів, тому необхідно враховувати конфлікт цих інтересів при дослідженні ефектів реалізації економічної політики держави. У нинішніх умовах загрози отримання негативних ефектів економічної політики в Україні обумовлені впливом комплексу факторів – як зовнішніх (несприятлива геополітична ситуація, валютно-фінансова нестабільність, надмірна залежність від світових сировинних ринків), так і внутрішніх (високий рівень корупції, олігархізація економіки, тінізація, гострі структурні диспропорції, кризове падіння виробництва).

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Наукові засади економічної політики держави розглядаються у працях зарубіжних та українських дослідників з різних позицій, зокрема: сутності економічної політики (Дж. Б'юкенен, Р. Манделл, Дж. Стігліц, Я. Тінберген, В. Геєць, І. Малий [1–7]), методології її аналізу (В. Ойкен, Е. Ведунг, В. Терличка [8–10]), окремих складових економічної політики держави (А. Мазаракі, Т. Мельник, О. Макарова, І. Чугунов [11–13]), результативності (ефективності) економічної політики (Л. Ерхард, М. Тетчер, Ф. Фукуяма, Я. Жаліло, Ю. Уманців [14–17]). Проте чимало питань щодо змісту, формування і реалізації економічної політики залишаються дискусійними. Серед них, насамперед, проблеми, пов'язані з ефектами (результатами) економічної політики, їх оцінюванням і процедурами досягнення.

Як відомо, класична теорія економічної політики Я. Тінбергена ґрунтується на відповідності цілей та інструментів регулювання [4; 5]. У більш пізній теорії Р. Манделла – теорії так званої "ефективної ринкової класифікації" процес економічної політики розглядається у контексті оцінювання ефектів дій кожного окремого державного регулятора, який відповідає за досягнення своєї власної мети [2]. Дійсно,

інструменти регулювання, як правило, диверсифіковані та перебувають під контролем різних державних інститутів (регуляторів). Кожного разу вибудовується окрема модель: "цільовий показник – інструменти – регулятор, який впливає на реалізацію мети".

**Метою** статті є розкриття теоретико-методологічних підходів до аналізу економічної політики та її ефектів, обґрунтування змісту поняття "ефекти реалізації економічної політики держави", виділення напрямів досягнення належних ефектів економічної політики в Україні.

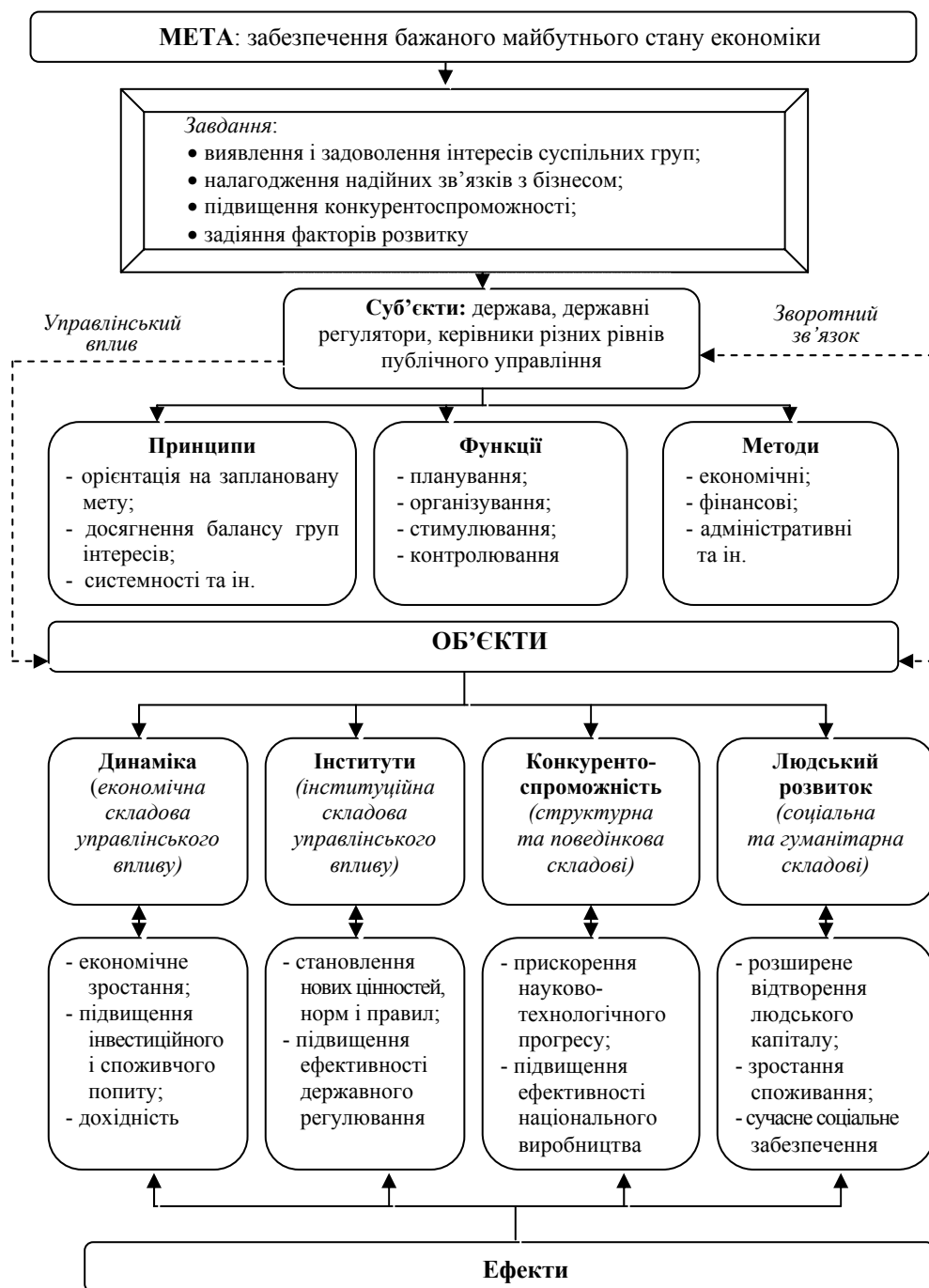
**Матеріали та методи.** Теоретико-методологічною основою статті є наукові праці вітчизняних та зарубіжних економістів з проблем економічної політики держави, державного регулювання економіки, підвищення ефективності економічної політики в Україні. У процесі дослідження використано сукупність традиційних та новітніх наукових методів і підходів: системний та структурно-функціональний, наукового абстрагування, аналізу і синтезу, порівняння, єдності еволюційного та генетичного підходів.

**Результати дослідження.** Головним політико-економічним суб'єктом у суспільстві є держава. Держави розрізняються за ефектом дій політичного центру владних і управлінських функцій. Цей ефект приймає значення в широкому діапазоні між абсолютною економічною владою з граничною централізацією управління та децентралізацією влади й управління. Можливості держави в економіці значно більші, ніж бізнесу та окремих індивідів. Це багато в чому стосується можливих ефектів реалізації цілей та завдань економічної політики.

Під ефектом (від лат. *effectus* – дія), зазвичай, розуміється результат, наслідок яких-небудь причин, сил, дій, заходів [18, с. 177]. В економічній науці термін "ефект" використовується дуже широко, зокрема: ефект витіснення, ефект доходу, ефект заміщення, ефект мультиплікативності, ефект масштабу та ін. Економічний ефект – це кінцевий результат економічної діяльності. Щодо ефективності, то вона пов'язана з отриманням певного ефекту (впливу). Ефективність політики – це властивість політичних дій, рішень та поведінки, що відображає міру того, наскільки ці дії, рішення та поведінка приводять до бажаних наслідків [19, с. 195].

На *рис. 1* відображено змістовні складові державної економічної політики як системи управління національною економікою.

Мета і завдання економічної політики багато в чому обумовлені тією парадигмою, яка має пріоритет у суспільстві та науці. Проте у будь-якому разі ці цілі (завдання) не можуть не бути суперечливими. У цих умовах важливо розподілити відповідальність за ефект проведення економічної політики відповідно до міри впливу окремих інструментів на встановлені завдання.



**Рис. 1. Економічна політика держави як система управління національною економікою**

Джерело: складено автором.

У результаті формується така модель державного управління, що забезпечує вибір політико-економічного рішення залежно від поточних і перспективних умов розвитку.



Сукупність завдань та інструментів регулювання починають діяти на практиці за наявності особливого трансмісійного (передавального) механізму, тобто способів впливу держави на економіку з урахуванням очікувань економічних агентів. Отже, логіка формування економічної політики держави вимагає певної послідовності дій: формулювання основних і допоміжних завдань, які необхідно досягти до заданого терміну; визначення цільових показників (таргетів), в яких можна виразити зміст завдань; підбір інструментів, які здатні впливати на виявлені зв'язки між цільовими показниками й іншими параметрами економічної системи. Тобто йдеться про забезпечення ефективності послідовного застосування інструментів регулювання і формування дієвого трансмісійного механізму економічної політики, що дає змогу забезпечити рух національного господарства в передбачуваному напрямі.

Можливості державної економічної політики визначаються рівнем розвитку національної економіки. Для великомасштабної економіки завдання політики держави істотно ускладнюються, різні інструменти дії при цьому зачіпають функціонування різноманітних пов'язаних сфер, впливаючи на їх стан. Слід брати до уваги й різний лаг запізнювання, який ще й перманентно змінюється через низку зовнішніх і внутрішніх обставин.

Мета державної економічної політики пов'язана з бажаним майбутнім станом об'єкта, якого намагається досягнути суб'єкт. На практиці зазвичай справжня мета і завдання економічної політики просто не доводяться до відома суспільства або доводяться в суттєво перекрученому вигляді. Підміна мети і завдань – типовий випадок у процесі реалізації сучасної політики в слаборозвинених економіках.

Суб'єктом державної економічної політики є держава, державні регулятори залежно від окремих сфер національної економіки. При цьому політико-економічні рішення на практиці часто приймаються з огляду не тільки на об'єктивну оцінку фактів, а й на суб'єктивні ціннісні судження, тобто підходи конкретних керівників державних регуляторів до інтерпретації цих фактів. За цих умов поведінка державних регуляторів у процесі реалізації економічної політики далеко не завжди буде раціональною і може набирати корупційні "відтінки".

Державні регулятори є активним полем впливу з боку усіх груп інтересів у суспільстві. Ці впливи досить повно досліджені в економічній теорії. Так, важливою тут є теорія захоплення Дж. Стіглера, за якої державний регулятор закономірно починає захищати інтереси тієї галузі діяльності, яку він регулює; великі компанії даної галузі рано чи пізно "захоплюють" регулятор [20; 21]. Слід відмітити також теоретичні розробки моделі відносин між державним регулятором і законодавчим органом, де пріоритетне місце посідає парламент, який формує бюджет регулятора і затверджує його керівників [22].

У процесі реалізації економічної політики і безпосереднього впливу на економічну систему суб'єкт використовує різноманітні принципи, функції і методи досягнення цілей. Йдеться про методи прогнозування, оптимального розподілу ресурсів, експертні процедури, різні способи обробки інформації (інформаційні системи), методи ранжування завдань і рішень, стратегічного й інших видів планування та ін.

Реалізація економічної політики забезпечується шляхом управлінських дій з боку владного суб'єкта на об'єкт. При цьому суб'єкт використовує широкий масив інструментів дії, методів управління, які сумарно дають той результат, на який він очікує. Слід погодитися з Ю. Уманцівим, який зазначає: "Виважена економічна політика на перше місце ставить результативність економічних інструментів. Виважена економічна політика передбачає обрання оптимального, спроможного забезпечити необхідні результати інструментарію регулювання" [17, с. 10].

Власне державне управління національною економікою здійснюється за допомогою певних принципів, в основу яких покладено ідею "реалізації" влади – у вигляді наказів, завдань, команд, з подальшим преміюванням за виконання або покараннями за невиконання. Принципи державної економічної політики ідентифікуються залежно від двох протилежних точок зору на регулювання економічного розвитку – неоліберальної та градуалістської (дирижистської).

У цьому зв'язку доцільно відзначити концепцію та практику "нового державного менеджменту" (*new public management*) [23; 24] та "врядування" (*governance*) [25; 26]. По суті, це означає широке впровадження ринкових моделей поведінки й діяльності у публічне управління. Мотивація й оцінювання діяльності державних службовців усіх рівнів тут будується на основі ринково-конкурентних підходів і принципів.

Реалізація економічної політики держави ґрунтується на базових функціях: плануванні (прогнозуванні), організації, мотивації, координації та контролі. Саме державне регулювання вимагає ресурсів, адже воно пов'язане з витратами. Сучасні підходи до реалізації державної економічної політики орієнтуються на результати, а не на вкладені ресурси, тобто на дієві управлінські правила і процедури (впровадження технологій публічного управління за результатами – *performance management*). При цьому основними критеріями оцінювання успішності дій державних регуляторів стають ефективність, результативність та якість наданих публічних послуг. Ф. Фукуяма писав, що більшість випадків успішної побудови сильної держави і реформи офіційної сторони відносин мали місце, коли суспільство породжувало сильну внутрішню потребу в організаціях і потім створювало їх цілком відкрито, імпортуючи структури ззовні або адаптуючи зарубіжні моделі до місцевих умов [15, с. 68].

Дедалі більшого значення набувають децентралізація державного управління, впровадження принципу субсидіарності – максимальне наближення до споживачів центрів прийняття рішень щодо надання публічних послуг. Йдеться про заміну формальних ієрархічних зв'язків між регуляторами і всередині них відносинами на контрактній основі. У цих умовах методологічна роль інституційної теорії контрактів є очевидною [27].

При зміні повноважень державних регуляторів має змінитися й набір інструментів, здатних впливати на параметри об'єкта в необхідному для держави напрямі. Одночасно зміна дії інструментів безпосередньо впливає на стан об'єктів національної економіки, а також самі повноваження регуляторів. Тим самим починають діяти канали прямого і зворотного зв'язку.

Центральне місце на *рис. 1* займають прямі та зворотні зв'язки між суб'єктом і об'єктами державної економічної політики. Суб'єкти повинні чітко усвідомлювати мету управління, сферу докладання своїх зусиль і можливості до змін об'єктів управління, а також функціональну й "інструментальну" різноманітність управлінських процедур, що впливають на цей об'єкт. Об'єкти повинні рухатися в напрямі й з параметрами, що влаштовують суб'єкта державної політики.

Розглянемо більш докладно стан об'єктів державної економічної політики в Україні. Серед них особливо важливими є: динаміка національної економіки, її структура, конкурентоспроможність, рівень людського розвитку та інститути. Кількісні зміни цих об'єктів обумовлюють якісний стан усієї економічної системи суспільства в цілому.

У *табл. 1* наводяться дані за 2015 р. щодо валового національного доходу (ВНД) на одну особу населення за паритетом купівельної спроможності (ПКС) 2011 р. за окремими країнами світу, включаючи Україну та сусідні країни.

Таблиця 1

**Валовий національний дохід на одну особу населення у 2015 р., дол. США [28]**

Країна	Обсяг	Країна	Обсяг	Країна	Обсяг
Катар	129916	Німеччина	45000	Туреччина	18705
Сінгапур	78162	Франція	38085	Азербайджан	16413
Кувейт	76075	Чехія	28144	Болгарія	16261
Ліхтенштейн	75066	Словенія	26764	Білорусія	15629
Бруней	72843	Естонія	26362	Китай	13345
Норвегія	67614	Литва	26006	Сербія	12202
ОАЕ	66203	Польща	24117	Грузія	8856
Люксембург	62471	Угорщина	23394	Вірменія	8189
Швейцарія	56364	РФ	23286	Україна	7361
Гонконг	54265	Казахстан	22093	Узбекистан	5748
США	53245	Румунія	19428	Молдова	5026

Результати аналізу даних *табл. 1* свідчать, що Україна має дуже низький рівень ВНД на одну особу населення з урахуванням паритету купівельної спроможності, навіть порівняно з країнами Центральної та Східної Європи, а також пострадянськими країнами. Лише у Молдові та Узбекистані цей показник є нижчим, ніж в Україні. Офіційне значення показника ВНД на одну особу населення у 2015 р. у Білорусії було у 2.12 раза більше, ніж в Україні, Казахстані – 3 рази, Польщі – 3.28, Литві – 3.53, Естонії – 3.58, Чехії – 3.82 рази. Щодо розвинених західних країн цей розрив є ще більшим. ВНД на особу населення у Франції перевищував український рівень у 5.17 раза, Німеччині – 6.11, Норвегії – 9.18.

Одним з найважливіших параметрів успішної реалізації економічної політики держави є індекс глобальної конкурентоспроможності країни і місце, яке вона займає у світі (*табл. 2*). Незважаючи на всю його умовність, цей індекс має багато позитивних моментів: належний рівень об'єктивності, порівнянність з іншими країнами, щорічність (регулярність) оприлюднення, постійний його моніторинг зарубіжними і вітчизняними експертами, що унеможливорює статистичні маніпуляції, тощо.

Таблиця 2

**Індекс глобальної конкурентоспроможності (окремі країни) у 2016–2017 рр. [29]**

Місце	Країна	Індекс	Місце	Країна	Індекс	Місце	Країна	Індекс
1	Швейцарія	5.8	11	Норвегія	5.4	30	Естонія	4.7
2	Сінгапур	5.7	12	Данія	5.3	36	Литва	4.5
3	США	5.6	13	Канада	5.3	40	Азербайджан	4.5
4	Німеччина	5.5	14	Катар	5.3	41	Польща	4.5
5	Нідерланди	5.5	15	Тайвань	5.3	42	Казахстан	4.5
6	Японія	5.5	16	Нова Зеландія	5.3	44	Латвія	4.5
7	Гонконг	5.5	17	ОАЕ	5.2	45	РФ	4.4
8	Фінляндія	5.5	18	Малайзія	5.2	53	Румунія	4.3
9	Швеція	5.4	19	Бельгія	5.2	66	Грузія	4.2
10	Велико-британія	5.4	20	Люксембург	5.2	79	Україна	4.0

Відповідно до *табл. 2* Україна, за даними Всесвітнього економічного форуму у 2016–2017 рр., за індексом глобальної конкурентоспроможності посідала досить низьку (79) позицію з показником 4.0, незважаючи на наш достатньо високий освітній, гуманітарний та науковий потенціал. Вперше Україну було включено до цього рейтингу у 1997 р. Значних позитивних змін за цей період у динаміці українського індексу конкурентоспроможності не відбувалося. Так, у 2009–2010 рр. Україна займала 82 місце з показником 3.95. Індекс глобальної конкурентоспроможності сусідніх країн вищий, ніж в Україні: Румунія – 4.3 (53 позиція), Польща – 4.5 (41 позиція), Литва – 4.5 (36 позиція).

Відставання України у глобальному рейтингу конкурентоспроможності обумовлено багато в чому слабкістю і неефективністю державної економічної політики.

На рис. 2 зображено побудовану у теоретико-методологічному плані модель формування та реалізації державної економічної політики.

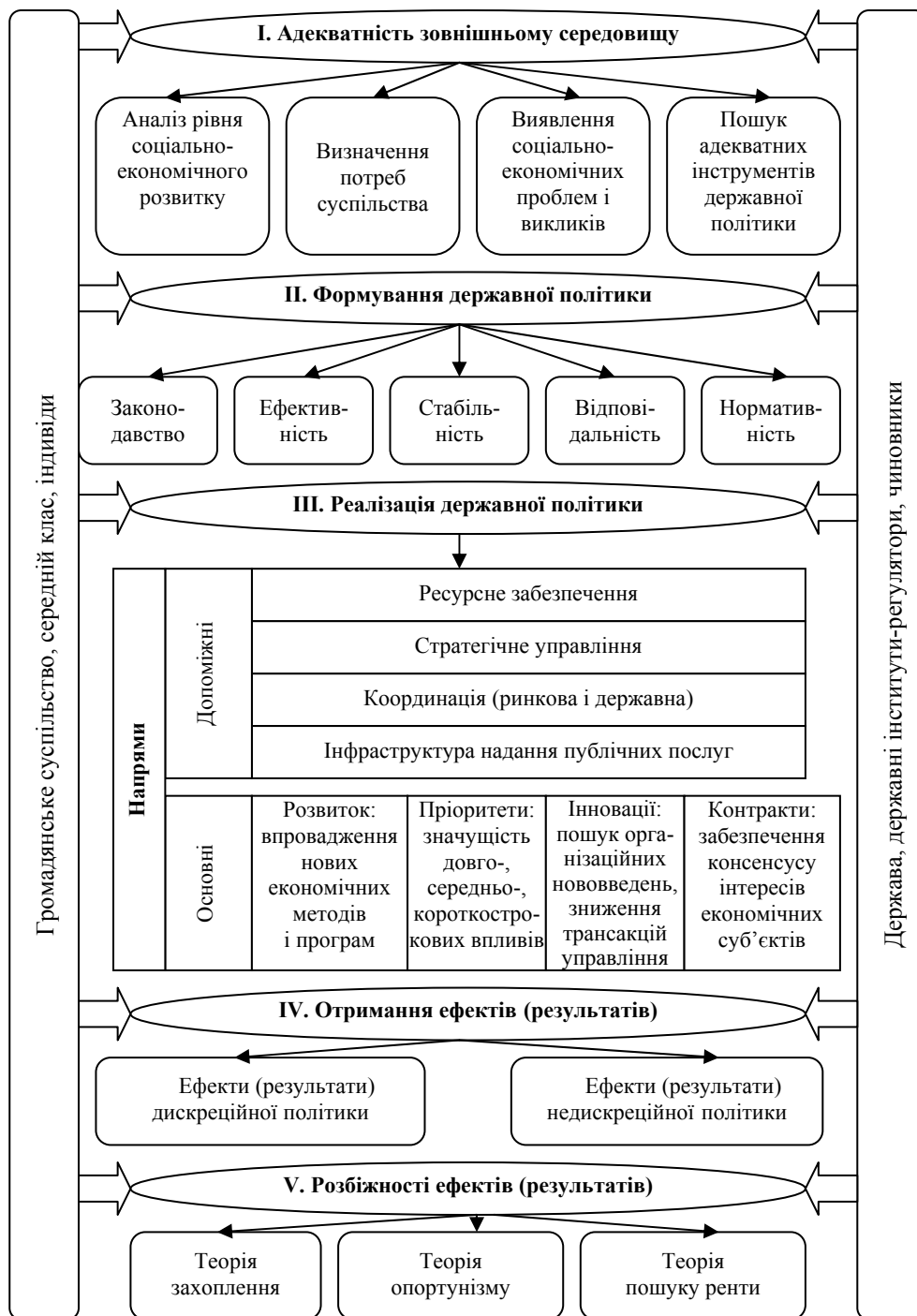


Рис. 2. Теоретико-методологічна модель формування та реалізації економічної політики держави

Джерело: складено автором.

Розглянемо *п'ять* основних елементів (складових) моделі докладніше.

I. *Адекватність політики зовнішньому середовищу*. Зміст та інструменти державної економічної політики неможливо розглядати без урахування стану зовнішнього середовища. Бажані кінцеві ефекти повинні відповідати рівню й якості розвитку національної економіки. Проте, з огляду на те що причинно-наслідкові зв'язки в системі "політика-економіка" складні, ефекти від реалізації економічної політики передбачити дуже важко [30, с. 18–19]. Крім того, досягнути повної релевантності отриманих даних про стан макроекономічного середовища, по суті, неможливо.

Неадекватне змісту державної політики зовнішнє середовище – прямий крок до помилок у формуванні конкретних регуляторних інструментів, що породжує невдачі у досягненні поставлених цілей. Унаслідок обмеженої раціональності суб'єктів національної економіки далеко не усі ефекти (результати) реалізації економічної політики можна передбачити *ex ante*.

II. *Розроблення (формування) державної економічної політики*. Економічну політику держави не можна розглядати поза відповідними законодавчими і нормативно-правовими документами. Правовий аспект державної політики забезпечується унормованою системою державного регулювання і реформування економіки. Саме в недоліках і прорахунках законодавства закладаються базисні помилки в державній економічній політиці. Проведення активної економічної політики вимагає додаткових джерел бюджетного фінансування, причому в умовах кризової динаміки ці джерела повинні бути максимально ефективними, щоб державні видатки могли компенсувати скорочення попиту приватного сектора.

Типовим для України є хронічне запізнення з ухваленням необхідних законодавчих актів і нормативних документів.

Соціально-економічні зрушення (як правило, негативні) стають надто гострим викликом для політико-економічної еліти, реакція на які є неефективною. У цих умовах посилюється загроза переходу до популістської економічної політики. Популісти завжди пропонують "прости" рішення. Популістська економічна політика не забезпечує належну суспільну стабільність. Відповідальність держави за цих умов стає головним чинником недопущення популізму економічної політики.

III. *Реалізація державної економічної політики*. Основою реалізації державної політики є наявність певного плану дій, в якому передбачувані ефекти стають складовою процесу досягнення цілей. Це питання має більшою мірою політичний та інституційний, ніж економічний характер. Такий підхід передбачає наукову розробку і наступну оцінку напрямів (основних і допоміжних) економічної політики, реалізація яких асоціюється з ефектами політико-економічних дій. Багато що тут залежить від професіоналізму і управлінського мистецтва відповідних державних регуляторів і конкретних чиновників.

Популістські рішення в процесі реалізації економічної політики апріорі виявляються неефективними. Реальні цілі політиків (передусім боротьба за владу) завжди прикриваються соціально привабливими ідеями, які насправді не забезпечують пріоритетів суспільного розвитку. Економічний популізм перекичує весь процес реалізації державної політики, робить неефективними її механізм та інструменти. Р. Дорнбуш і С. Едвардс визначили популізм як підхід до економіки, який робить акцент на зростанні та розподілі доходів і приділяє менше уваги інфляційним ризикам, бюджетному дефіциту, зовнішнім обмеженням і реакції економічних агентів на агресивну неринкову політику [31, с. 9].

IV. *Отримання ефектів (результатів)*. Варіації ефектів державної економічної політики можуть бути досить широкі – від негативних, пов'язаних з об'єктивними труднощами, нейтральних, в основі яких часто знаходиться небажання державних регуляторів реалізовувати свої повноваження (меншою або більшою мірою), до дійсно позитивних, які відображають ефективність державного регулювання національної економіки.

Соціально-економічні ефекти державної політики – важливий об'єкт аналізу, який мотивований реальними практичними викликами. Чому фактичний ефект політики, що реалізується, на практиці не збігається із запланованим результатом? Чому позитивні очікування від застосування тих чи інших регуляторних інструментів не справджуються? Які причини таких розбіжностей? Економічна теорія повинна пояснити ці причини.

При оцінюванні ефектів державної політики вирішальною є прогностична функція економічної теорії. З точки зору отримання ефектів (результатів), слід мати на увазі, що вихідним даним для їх дослідження завжди властивий певний рівень припущень. Високий рівень невизначеності у сфері економічної політики є природним у період кризових процесів, технологічного оновлення і структурних реформ.

Досягнення ефектів економічної політики може базуватися на правилах (недискреційний ефект) або здійснюватися на основі дискреційних форм. Правила визначають вибір певних рішень у кожний момент часу. При дискреційній політиці державні регулятори у процесі своєї діяльності виходять з конкретних обставин, тобто володіють свободою вибору певних інструментів у кожний момент часу. У слабкій державі дискреційні рішення часто набувають довільного характеру. Дотримання недискреційних правил важливе тому, що дає змогу зводити до належного мінімуму корупцію у політиці.

Основними ефектами державної економічної політики в Україні мають стати соціально-економічна стабільність, скорочення волатильності основних економічних параметрів стимулювання економічного

зростання. Однак насправді ситуація зовсім інша. Нестабільний стан і невизначені перспективи – реальність сучасної української економіки. Негативні ефекти економічної політики в Україні сьогодні виявилися досить чітко. Це низький потенціал зростання економіки, несприятливий інвестиційний клімат, скорочення чисельності кваліфікованої робочої сили, неефективний державний сектор економіки, відсутність конкуренції у багатьох секторах національного господарства, нерозвиненість фінансового ринку, корупція та нерівність розподілу доходів тощо. Низькі темпи економічного зростання закономірно обумовлюють ризик недосягнення задекларованих державою завдань, а значить, і загрозу суспільної нестабільності та низьких стандартів життя населення. Бойові дії, у свою чергу, відволікають значні фінансові ресурси і серйозно гальмують економіку, сповільнюючи її розвиток.

*V. Розбіжності між отриманими і очікуваними ефектами.* Відповідність між очікуваними і отриманими ефектами відображає рівень результативності державної політики. Реальний вплив на кінцеві результати (ефекти) реалізації політики – важливий критерій наявності сильної і ефективної економічної влади. Крім того, очевидно, що мінімізація розбіжностей між "планом" і "фактом" в економічній політиці пов'язується з активною позицією громадянського суспільства.

Щодо теоретико-методологічного плану, то найбільш перспективним є інституціональне пояснення розбіжностей між очікуваними і отриманими ефектами (результатами) реалізації державної політики. Це, передусім, теорія опортунізму як порушення норм, домовленостей, правил і звичаїв [32]. При цьому розглядається активний опортунізм (відверта неправда, шахрайство), що проявляється рідко, й більш поширений пасивний опортунізм як відсутність самовіддачі для досягнення найкращих результатів [33; 34].

У слабзорозвиненій розбалансованій економіці у держави здебільшого відсутні необхідні інструменти чи засоби, які можуть дати позитивний ефект. Державні інститути не контролюють тут реальну ситуацію, а лише роблять вигляд, що здійснюють реформи. У цьому плані важливим є введення в аналіз функції корисності керівників державних органів-регуляторів, з урахуванням діючих обмежень. При цьому накладаються вимоги щодо цільового вирішення регуляторних завдань, визначення поведінки керівників і впливу цієї поведінки на отримання належних ефектів. Гострою проблемою є неефективність виконавців-чиновників, їх безвідповідальність, неспроможність і націленість на пошук ренти.

Згідно з теорією публічного управління важливим є завдання управління поведінкою виконавця [35]. Йдеться про формування таких стимулів для чиновників-агентів, щоб вони діяли відповідно до первинного змісту економічної політики держави. У макроекономічних теоріях раціональних і адаптивних очікувань визначено, як агент



повинен реагувати на ті або інші вищі урядові рішення, що впливають на економічну ситуацію, зокрема на сукупний попит, пропозицію і динаміку цін.

На невідповідність отриманих і очікуваних ефектів впливає наявність асиметрії інформації щодо змісту економічної політики. При цьому на перший план виходять конкретні технології маніпулювання громадською думкою: розкриття лише частини достовірної інформації, перекручення інформації (держава посилає неправдивий "сигнал" суспільству). Досвід багатьох країн свідчить, що медійна дезінформація може досить успішно змінювати бажання та сподівання електорату щодо ефектів державної політики. Значна частка населення починає дивитися на реальний стан національної економіки через "рожеві" окуляри й жити ілюзіями щодо можливостей держави.

**Висновки.** Запропоновані теоретико-методологічні підходи (несуперечливість інтересів держави і громадського суспільства, важливість забезпечення ефективності реалізації економічної влади, відповідність управлінського впливу суб'єкта і зворотних зв'язків між суб'єктом і об'єктами державного регулювання, значущість розширення "вікна" можливостей економічної політики, посилення орієнтації на ефекти (результати) реалізації державної політики, обмеження економічного популізму, досягнення вищого рівня відповідності між очікуваними і отриманими ефектами та ін.) дають змогу проводити обґрунтований аналіз державної економічної політики, тобто описувати, пояснювати те, що відбувається, конструювати логічну модель аналізу, а також дати прогноз щодо майбутніх ефектів. Це є невіддільним від наукового пояснення й передбачення розвитку соціально-економічних явищ і процесів, тобто наукового дослідження фактичного стану національної економіки.

Нині вирішити стратегічні завдання розвитку України можна лише при комплексному реформуванні економіки, державного управління і правоохоронної діяльності. Все більш насущним стає невідкладність переходу до такої економічної політики, яка б була адекватною гострим викликам для нашого суспільства. Без цього неминучим є потрапляння в загрозливий соціально-економічний "глухий кут" зі згубними наслідками для всього суспільства.

#### СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Б'юкенен Дж., Масгрейв М. Суспільні фінанси і суспільний вибір. Київ : Києво-Могилян. акад., 2004. 176 с.
2. Mundell R. Monetary Theory: Inflation, Interest, and Growth in the World Economy : Goodyear Publishing C°. 1971. 189 p.
3. Смігліц Дж. Е. Економіка державного сектора. Київ : Основи, 1998. 854 с.
4. Tinbergen J. On the Theory of Economic Policy. Amsterdam : North-Holland, 1952. 78 p.

5. *Tinbergen J.* Economic Policy: Principles and Design. Amsterdam : North-Holland, 1956. 276 p.
6. *Геєць В. М.* Особливості взаємозв'язку економічних і політичних передумов реконструктивного розвитку економіки України. Економіка України. 2016. № 12. С. 3–21.
7. *Малий І. Й., Діба М. І., Галабурда М. К.* Держава і ринок: філософія взаємодії. Київ : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2005. 358 с.
8. *Ойкен В.* Основные принципы экономической политики. М. : Прогресс, 1995. 494 с.
9. *Ведунг Е.* Оцінювання державної політики і програм. Київ : Всесвіт, 2003. 350 с.
10. *Тертичка В.* Державна політика: аналіз та здійснення в Україні : Київ : Основи, 2002. 750 с.
11. *Мазаракі А. А., Мельник Т. М.* Регуляторна політика у сфері зовнішньої торгівлі. Київ : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2010. 286 с.
12. *Макарова О. В.* Соціальна політика в Україні : монографія / Ін-т демографії та соціальних досліджень ім. М.В. Птухи НАН України. Київ, 2015. 244 с.
13. *Чугунов І. Я., Макогон В. Д.* Бюджетно-податкова політика в умовах інституційних перетворень. Вісн. Київ. нац. торг.-екон. ун-ту. 2014. № 4. С. 79–91.
14. *Тэтчер М.* Искусство управления государством. Стратегии для меняющегося мира. М. : Альгана Паблицер, 2003. 504 с.
15. *Фукуяма Ф.* Сильное государство: Управление и мировой порядок в XXI веке. М. : АСТ, 2010. 222 с.
16. *Жаліло Я. А.* Теорія та практика формування ефективної економічної стратегії держави. Київ : НІСД, 2009. 336 с.
17. *Уманців Ю.* Економічна політика держави в умовах глобалізації. Вісн. Київ. нац. торг.-екон. ун-ту. 2017. № 1. С. 5–18.
18. *Великий* тлумачний словник української мови. Харків : Фоліо, 2005. 767 с.
19. *Політологічний* енциклопедичний словник ; за ред. Ю. С. Шемшученка, В. Д. Бабкіна, В. П. Горбатенка. Київ : Генеза, 2004. 736 с.
20. *Stigler G.* The Theory of Economic Regulation. Bell Journal of Economics. 1971. № 2. P. 3–21.
21. *Peltzman S.* Toward a More General Theory of Regulation. Journal of Law and Economics. 1976. № 19. P. 211–240.
22. *Weingast B., Moran M.* Bureaucratic Discretion or Congressional Control: Regulatory Policymaking by the Federal Trade Commission. Journal of Political Economy. 1983. № 91. P. 765–800.
23. *Hood C.* Public Management for all seasons? Public Administration. 1991. Vol.69. Is.1. P. 3–19.
24. *Hood C., Jackson M.* Public Administrative Argument. Public Dartmouth Publishing Company, 1991. 221 p.
25. *Bevir M.* Governance: A very short introduction. Oxford, UK : Oxford University Press, 2013. 132 p.
26. *Bell S.* Economic Governance and Institutional Dynamics, Oxford University Press, Melbourne, Australia, 2002. 388 p.
27. *Bolton P., Dewatripont M.* Contract theory. Cambridge, MA : MIT Press, 2005. 724 p.

28. *Human Development Report*. URL : <http://www.hdr.undp.org/en/content/human-development-index-hdi>.
29. *World Economic Forum*. URL : [http://www.weforum.org/docs/WEF\\_GlobalCompetitivenessReport\\_2016-17.pdf](http://www.weforum.org/docs/WEF_GlobalCompetitivenessReport_2016-17.pdf).
30. Сухарєв О. Економічна теорія і управління економікою: точки сполучення. Економічна теорія. 2014. № 1. С. 5–23.
31. *Dornbusch R., Edwards S. Macroeconomic populism. Journal of Development Economics*,. 1990. Vol. 32. № 2. P. 247–277.
32. Тамбовцев В. Планирование и оппортунизм. Вопросы экономики. 2017. № 1. С. 22–39.
33. *Bohte J., Meier K. J. Goal displacement: Assessing the motivation for organizational cheating. Public Administration Review*. 2000. Vol. 60. № 2. P. 173–182.
34. *Wathne K. H., Heide J. B. Opportunism in interfirm relationships: Forms, outcomes, ad solution. Journal of Marketing*. 2000. Vol. 64. № 4. P. 36–51.
35. *Ross S. A. The economic theory of agency: The principals problem. American Economic Review*. 1973. Vol. 63. № 2. P. 134–139.

Стаття надійшла до редакції 19.06.2017.

**Lagutin V. Economic policy of the state and effects of its realization.**

**Background.** *Effective economic policy is an important component of state regulation of the national economy and socio-economic reform of society. The current crisis economic and socio-political processes in Ukraine, which are the result of both global globalization challenges and particular national contradictions, have revealed urgent problems in achieving socially acceptable effects of the implementation of the state's economic policy. Problems of the content and effects of state economic policy cannot but take into account the specific nature of relations between the state (state institutions-regulators, officials) and civil society (social groups, individuals-consumers of public services).*

**Analysis of recent research and publications.** *The works of domestic and foreign scientists occupy an important place among the significant scientific researches of the essence, mechanism and efficiency of the economic policy of the state. At the same time, the question of the effects (results) of economic policies, their evaluation and formation of procedures for achieving it require further research.*

The **aim** of the article is to reveal theoretical and methodological approaches to the analysis of economic policy and its effects, to substantiate the content of the concept of "the effects of the implementation of the state economic policy", and to identify the areas for achieving the appropriate effects of economic policy in Ukraine.

**Materials and methods.** *Theoretical and methodological basis of the article is the scientific works of domestic and foreign economists on problems of the state economic policy and increase of its efficiency. In the course of research, a set of scientific methods and approaches was used: systemic and structural-functional methods, scientific abstraction, analysis and synthesis, comparison, evolutionary and genetic approaches.*

**Results.** *The solution of the strategic tasks of Ukraine's development is possible only with an effective and balanced economic policy. The urgency of the transition to an economic policy that is adequate to the pressing challenges of our society becomes more and more urgent. The main effects of state economic policy in Ukraine should be social and economic stability, reducing the volatility of the main economic parameters of stimulating economic growth. Ultimately, it is necessary to ensure the effectiveness of the consistent application of regulatory tools and the formation of an effective transmission mechanism of the state's economic policy.*

**Conclusion.** *The proposed theoretical and methodological approaches allow us to carry out a well-founded analysis of the state economic policy, that is to describe, explain what is happening, construct a logical model of analysis, and also allow to forecast future effects.*

**Keywords:** economic policy, formation and implementation of policy, effects of economic policy, expected effects, received effects.

REFERENCES

1. *B'jukenen Dzh.*, Masgrejv M. Suspil'ni finansy i suspil'nyj vybir. Kyi'v : Kyjevo-Mogyljan. akad., 2004. 176 s.
2. *Mundell R.* Monetary Theory: Inflation, Interest, and Growth in the World Economy : Goodyear Publishing C°. 1971. 189 p.
3. *Stiglic Dzh. E.* Ekonomika derzhavnogo sektora. Kyi'v : Osnovy, 1998. 854 s.
4. *Tinbergen J.* On the Theory of Economic Policy. Amsterdam : North-Holland, 1952. 78 p.
5. *Tinbergen J.* Economic Policy: Principles and Design. Amsterdam : North-Holland, 1956. 276 p.
6. *Gejec' V. M.* Osoblyvosti vzajemozv'jazku ekonomichnyh i politychnyh peredumov rekonstruktyvnogo rozvytku ekonomiky Ukrainy. Ekonomika Ukrainy. 2016. № 12. S. 3–21.
7. *Malyj I. J.*, Dyba M. I., Galaburda M. K. Derzhava i ryнок: filosofija vzajemodii'. Kyi'v : Kyi'v. nac. torg.-ekon. un-t, 2005. 358 s.
8. *Ojken V.* Osnovnye principy jekonomicheskoy politiki. M. : Progress, 1995. 494 s.
9. *Vedung E.* Ocinjuvannja derzhavnoi' polityky i program. Kyi'v : Vsesvit, 2003. 350 s.
10. *Tertychka V.* Derzhavna polityka: analiz ta zdijsnennja v Ukraini : Kyi'v : Osnovy, 2002. 750 s.
11. *Mazaraki A. A.*, Mel'nyk T. M. Reguljatorna polityka u sferi zovnishnoi' torgivli. Kyi'v : Kyi'v. nac. torg.-ekon. un-t, 2010. 286 s.
12. *Makarova O. V.* Social'na polityka v Ukraini : monografija / In-t demografii' ta social'nyh doslidzhen' im. M.V. Ptuhy NAN Ukrainy. Kyi'v, 2015. 244 s.
13. *Chugunov I. Ja.*, Makogon V. D. Bjudzhetno-podatkovna polityka v umovah instytucijnyh peretvoren'. Visn. Kyi'v. nac. torg.-ekon. un-tu. 2014. № 4. S. 79–91.
14. *Tjetcher M.* Iskusstvo upravlenija gosudarstvom. Strategii dlja menjajushhegosja mira. M. : Alygana Publisher, 2003. 504 s.
15. *Fukujama F.* Sil'noe gosudarstvo: Upravlenie i mirovoj porjadok v XXI veke. M. : AST, 2010. 222 s.
16. *Zhalilo Ja. A.* Teorija ta praktyka formuvannja efektyvnoi' ekonomichnoi' strategii' derzhavy. Kyi'v : NISD, 2009. 336 s.
17. *Umanciv Ju.* Ekonomichna polityka derzhavy v umovah globalizacii'. Visn. Kyi'v. nac. torg.-ekon. un-tu. 2017. № 1. S. 5–18.
18. *Velykyj tлумachnyj slovnyk ukrai'ns'koi' movy.* Harkiv : Folio, 2005. 767 s.
19. *Politologichnyj encyklopedychnyj slovnyk ; za red. Ju. S. Shemshuchenka, V. D. Babkina, V. P. Gorbatenka.* Kyi'v : G'eneza, 2004. 736 s.
20. *Stigler G.* The Theory of Economic Regulation. Bell Journal of Economics. 1971. № 2. P. 3–21.
21. *Peltzman S.* Toward a More General Theory of Regulation. Journal of Law and Economics. 1976. № 19. P. 211–240.
22. *Weingast B.*, Moran M. Bureaucratic Discretion or Congressional Control: Regulatory Policymaking by the Federal Trade Commission. Journal of Political Economy. 1983. № 91. P. 765–800.
23. *Hood C.* Public Management for all seasons? Public Administration. 1991. Vol.69. Is.1. P. 3–19.
24. *Hood C.*, Jackson M. Public Administrative Argument. Public Dartmouth Publishing Company, 1991. 221 p.

25. *Bevir M.* Governance: A very short introduction. Oxford, UK : Oxford University Press, 2013. 132 p.
26. *Bell S.* Economic Governance and Institutional Dynamics, Oxford University Press, Melbourne, Australia, 2002. 388 p.
27. *Bolton P., Dewatripont M.* Contract theory. Cambridge, MA : MIT Press, 2005. 724 p.
28. *Human Development Report.* URL : <http://www.hdr.undp.org/en/content/human-development-index-hdi>.
29. *World Economic Forum.* URL : [http://www.weforum.org/docs/WEF\\_GlobalCompetitivenessReport\\_2016-17.pdf](http://www.weforum.org/docs/WEF_GlobalCompetitivenessReport_2016-17.pdf).
30. *Сухарев О.* Економічна теорія і управління економікою: точки сполучення. Економічна теорія. 2014. № 1. С. 5–23.
31. *Dornbusch R., Edwards S.* Macroeconomic populism. Journal of Development Economics, 1990. Vol. 32. № 2. P. 247–277.
32. *Tambovcev V.* Planirovanie i opportunizm. Voprosy ekonomiki. 2017. № 1. S. 22–39.
33. *Bohte J., Meier K. J.* Goal displacement: Assessing the motivation for organizational cheating. Public Administration Review. 2000. Vol. 60. № 2. P. 173–182.
34. *Wathne K. H., Heide J. B.* Opportunism in interfirm relationships: Forms, outcomes, ad solution. Journal of Marketing. 2000. Vol. 64. № 4. P. 36–51.
35. *Ross S. A.* The economic theory of agency: The principals problem. American Economic Review. 1973. Vol. 63. № 2. P. 134–139.

**ФЕДУЛОВА Любов**, д. е. н., професор кафедри менеджменту  
Київського національного  
торговельно-економічного університету

## **ІНФОРМАЦІЙНО-ТЕХНОЛОГІЧНА ІНФРАСТРУКТУРА РІТЕЙЛЮ**

*Визначено особливості формування та розвитку інформаційно-технологічної інфраструктури сфери торгівлі. Виявлено світові тенденції реалізації проектів інформатизації роздрібних торговельних мереж та розроблено пропозиції щодо забезпечення технологічного рівня торговельних підприємств в Україні з урахуванням глобальних викликів і перспектив залучення інноваційного потенціалу при формуванні торговельної політики.*

*Ключові слова:* сфера торгівлі, торговельні мережі, інформаційно-технологічна інфраструктура, інноваційність.

**Федулова Л. Информационно-технологическая инфраструктура ритейла.**  
*Определены особенности формирования и развития информационно-технологической инфраструктуры сферы торговли. Выявлены мировые тенденции реализации проектов информатизации розничных торговых сетей и разработаны предложения*

*по обеспечению технологического уровня торговых предприятий в Украине с учетом глобальных вызовов и перспектив привлечения инновационного потенциала при формировании торговой политики.*

*Ключевые слова:* сфера торговли, торговые сети, информационно-технологическая инфраструктура, инновационность.

**Постановка проблеми.** На людство дедалі більше впливає глобальна технологічна революція ХХІ ст., основні результати якої – становлення постіндустріального технологічного способу виробництва, освоєння й поширення шостого технологічного укладу, гуманізація й ноосферизація технологій. З'являються перші практичні результати сьомого технологічного укладу, в основу якого покладено зв'язок штучних і органічних, "живих" систем, тобто когнітивний уклад, де головним виробничим фактором виступає інтелект, який змінює виробничу функцію, відповідно й багато базових положень в економічній теорії й практиці господарювання. Це створює передумови для прискорення темпів економічного зростання й підвищення продуктивності праці, в тому числі й у сфері торгівлі.

Сучасні тенденції розвитку торгівлі в Україні приводять до укрупнення компаній завдяки збільшенню чисельності підприємств у їх складі, консолідації активів різних операторів, створенню мережових розподільчих центрів. У результаті зростають вимоги до інформаційно-комунікаційних технологій (ІКТ) та посилюється їх значимість в організуванні торговельної діяльності. Обробка інформаційних потоків для забезпечення ефективного торговельного бізнесу вимагає високих темпів роботи і абсолютної точності. Тому дослідження та розробка методологічних засад, визначення передумов та засобів ефективного формування інформаційно-технологічної інфраструктури (ІТІ) як ключового процесу зростання рівня нововведень та головного чинника розвитку менеджменту торгівлі є вкрай актуальними.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Дослідженню різних аспектів використання інформаційних технологій у діяльності торговельних підприємств присвятили свої праці О. Дубовик [1], С. Мельниченко [2], Т. Морозов [3], В. Плескач [4], Н. Спіцина [5] та ін. Проте сутність та роль інформаційно-технологічної інфраструктури в сучасній економічній системі, особливо на мікрорівні, й до цього часу повністю не ідентифікована, а питання визначення факторів, обґрунтування принципів, вибір механізмів формування ефективної інформаційно-технологічної інфраструктури у сфері торгівлі, адекватної вимогам мережевої економіки, ще не одержали необхідного відображення в економічній літературі.

**Метою** статті є визначення особливостей формування й розвитку інформаційно-технологічної інфраструктури сфери торгівлі та виявлення світових тенденцій інформатизації роздрібних торговельних мереж з подальшою розробкою пропозицій щодо забезпечення техно-

логічного рівня торговельних підприємств в Україні з урахуванням глобальних викликів і перспектив залучення інноваційного потенціалу при формуванні торгової політики.

**Матеріали та методи.** Методологічною основою наукової статті є підходи до дослідження економічних відносин, що розвиваються відповідно до теорій відтворення, еволюційної, постіндустріальної (мережевої) економіки, суспільного сектора. Вони дають змогу розробити концептуальну модель ІТІ та визначити особливості її впливу на торговельну діяльність підприємств, ступінь готовності до використання нових технологій, обґрунтувати вибір етапів та елементів бізнес-процесів залучення і використання нових технологій, встановити характер впливу та основні фактори, що визначають ефективність використання нових технологій на торговельних підприємствах.

На основі системного підходу з використанням матеріалів міжнародних експертних агентств здійснено аналіз стану формування та розвитку ІТІ сфери торгівлі в світі та Україні. Методами структурування та синтезу виявлено виклики та розроблено пропозиції щодо формування інформаційно-технологічної інфраструктури у напрямі посилення ролі ІКТ у забезпеченні інноваційності торговельних підприємств.

**Результати дослідження.** Емпіричні дослідження та експертні оцінки показують, що сучасний ритейл – одна з найбільш автоматизованих галузей (після мобільних операторів і банківського сектора). Галузева специфіка суттєво впливає на автоматизацію бізнесу роздрібних мереж, що позначається як на функціональних вимогах до інформаційних систем, так і на вимогах до термінів виконання проєктів, формуванні блоку бізнес-аналітики й спонукає до впровадження додаткових функцій інформаційної системи, що дає змогу автоматизувати операції у торговельних залах, а також створити сучасний формат "мобільної" торгівлі. Традиційно прийнято виділяти три рівні автоматизації торговельного підприємства: касові термінали (*front-office*), управління магазином (*back-office*) та системи автоматизації офісу підприємства (*head-office*). Найбільша кількість систем у зв'язці з найрізноманітнішим устаткуванням представлена в сегменті *front-office*. Без POS-терміналів (*point of sales*) і комп'ютеризованої системи обліку складно уявити сучасне роздрібне торговельне підприємство.

Сьогодні *Web Access*, "розумний" шопінг, екрани з функцією "мультітач", смартфони, мобільні додатки, смарт-карти, *RFID*-технології, електронні касові термінали, що фіксують торговельні операції у реальному часі, бездротові технології, Всесвітня мережа й третє покоління інструментів програм лояльності – це технології, які вже одержали визнання компаній-лідерів і стали інструментами маркетингу лояльності. Так, представники найбільш динамічної індустрії світу – американського ритейла – *Walmart*, *Costco*, *Kroeger*, *Home Depot* і *Target* саме завдяки впровадженню інноваційних технологій перебувають у першій десятці лідерів світової індустрії роздрібної торгівлі, що



надає їм можливість передбачати переваги ринку, підтримувати зв'язок з клієнтами у реальному часі, формувати індивідуальні пропозиції, забезпечувати миттєве постачання й впроваджувати нові види сервісу. Отже, інновації й високі технології визначають майбутнє роздрібних мереж, вектор розвитку яких визначається очікуваннями й запитами споживачів.

У Звіті "Світовий сектор роздрібної торгівлі у 2016 році. Корпоративне управління в умовах "цифрової нерівності" [6] зазначається, що модель "цифрового" поведіння споживачів та їх очікувань змінюється швидше, ніж на них реагують роздрібні компанії, що приводить до появи "цифрової нерівності". Заслужують також на увагу визначені експертами характерні тенденції цього процесу:

*по-перше*, у кожній компанії свій шлях впровадження цифрових технологій, наприклад, деякі ринки, що розвиваються, повністю оминають етапи впровадження технологій, через які раніше пройшли розвинені ринки;

*по-друге*, універсального цифрового формату, що підходить для всіх покупців, не існує. Цифрова поведінка залежить від таких персональних характеристик, як вік і рівень доходу, а також від потреби в конкретному продукті;

*по-третє*, споживачі очікують поліпшення якісних характеристик цифрових інструментів [6].

Загалом, дослідження вказує на зростання популярності усіх типів гаджетів, проте перші місця залишаються за портативними телефонами та смартфонами (рис. 1).

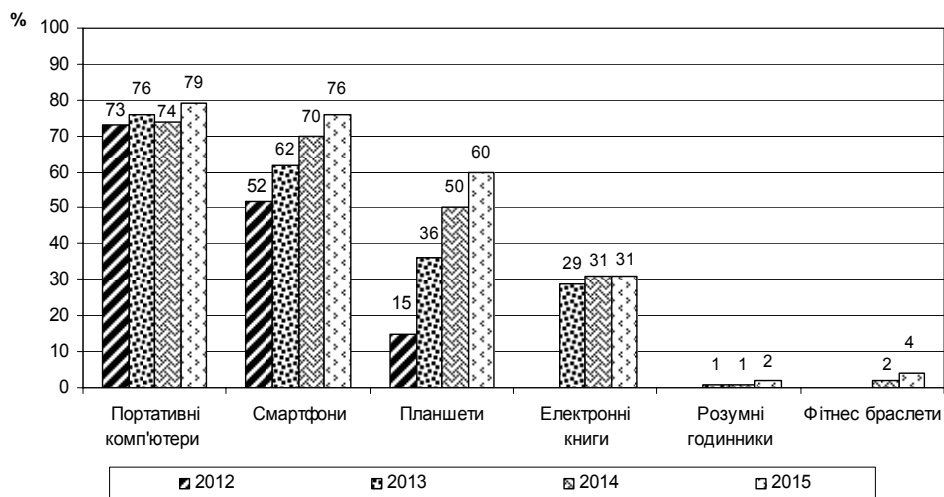
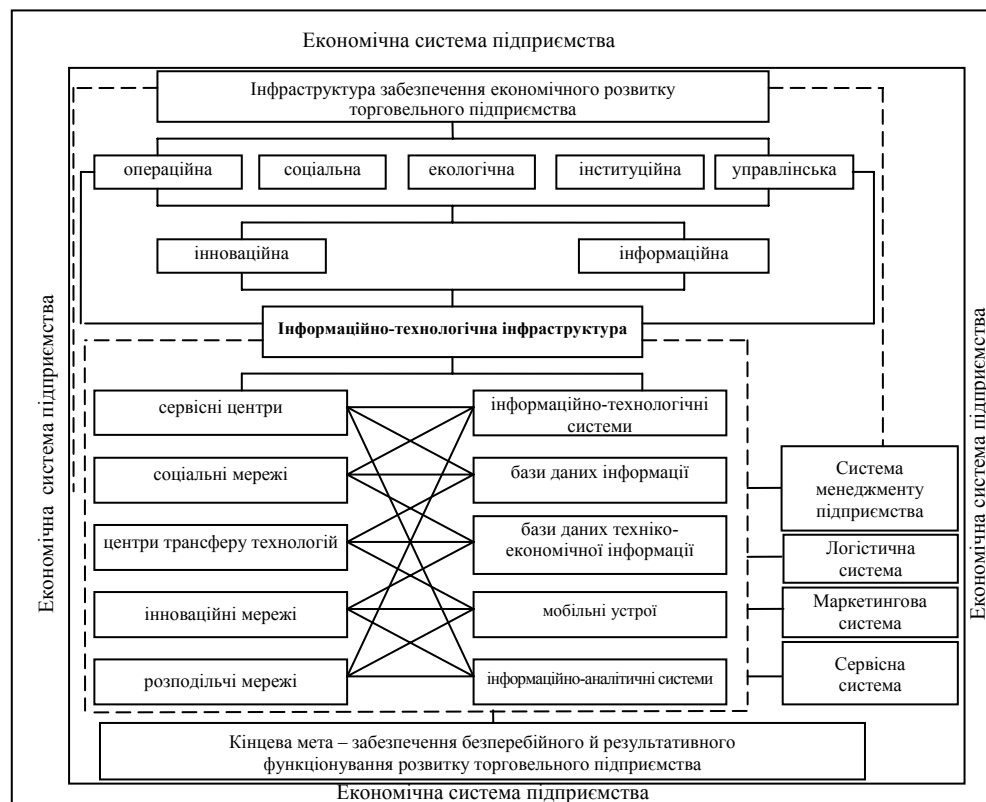


Рис. 1. Динаміка частки користувачів, що володіли цифровими пристроями чи мали доступ до них (2012–2015 рр.) [7]

Наразі рітейл продовжує активні впровадження комплексних *ERP*-систем, систем консолідації звітності тощо. Крім цього, наявні у великих супермаркетах власні виробництва вимагають від постачальників інноваційних рішень у забезпеченні спеціалізованим устаткуванням і функціями бек-офісної системи. Застосовуються найрізноманітніші технічні засоби для безпеки: протикрадіжні системи різних конструкцій (радіочастотні, акусто-, електромагнітні), системи відеоспостереження (у тому числі з функцією автоматизованого інтелектуального аналізу відеоряду), системи захисту товарів на вітрині, різного типу датчики й лічильники відвідувачів, рішення для охорони периметра й інженерних систем магазину. Однак, як показують дослідження, майбутнє систем безпеки – за інтегрованими рішеннями. Наприклад, все більшого поширення набувають системи відеоконтролю за касовими операціями, коли відеоряд синхронізується з діями на касовому терміналі, що дає більші можливості для оперативного аналізу й прийняття рішень. Інтегровані рішення також можуть містити систему розмежування доступу в різні приміщення, рішення, запечатковані на *RFID*-технології, для відстеження переміщення товарів усередині складу й магазину тощо.

За таких умов, коли ІКТ стали основою мережевої економіки, фактично йдеться про ІТІ як самостійний динамічний напрям, обумовлений новим поколінням технологій, природа і властивості яких визначають інтеграційний характер інфраструктурного забезпечення розвитку як суб'єктів господарювання, так і сфери торгівлі в цілому. Отже, економічний розвиток неможливий без адекватного формування та ефективного функціонування необхідної ІТІ.

Теоретико-методологічною основою пояснення сутності й природи ІТІ виступають, передусім, фундаментальні теорії та концепції технологічного розвитку (технологічних змін) та інформаційного суспільства [8; 9]. З цих позицій, під ІТІ торговельного підприємства слід розуміти сукупність інституцій та інформаційно-аналітичних ресурсів для формування відповідних потреб у розвитку нових технологій, створення, розвитку і комерціалізації технологій (нововведення) для забезпечення безперервного й результативного функціонування технологічного процесу й формування новітнього технологічного базису торговельних підприємств. У цьому контексті функціональний зміст ІТІ торговельного підприємства полягає у створенні інформаційно-технологічних послуг у внутрішньому та зовнішньому середовищі діяльності економічної системи торговельного підприємства на основі використання інституційних можливостей та обмежень, що надаються відповідною формою організації, та у взаємозв'язку з іншими видами інфраструктури з метою задоволення потреб споживачів та відтворення економіко-технологічного потенціалу і формування конкурентних переваг. Звідси, модель ІТІ торговельного підприємства матиме такий вигляд (рис. 2).



**Рис. 2. Концептуальна модель інформаційно-технологічної інфраструктури торговельного підприємства**

Джерело: розроблено автором [10].

Сфера роздрібно́ї торгівлі не тільки надає унікальні можливості, але й змушує вирішувати складні завдання в умовах високих вимог, що обумовлено збільшенням асортиментів доступних товарів і способів покупки, а також доступністю великих обсягів інформації. Сучасна роздрібна торгівля – це не тільки магазини. Це веб-сайти, центри обробки викликів, віртуальні торговельні площадки, соціальні мережі тощо. Всі ці взаємозалежні фактори впливають на вибір покупця, а отже, омніканальні (*omni-channel* – інтегроване сприйняття споживачем продукту або послуги за допомогою використання всіх каналів) продажі стають нормою. Підприємства, що фокусуються на такому підході, прагнуть забезпечити взаємодоповнюючий процес споживчого сприйняття при використанні як усіх, так і окремих каналів [11]. Як показують дослідження, розвиток цифрових технологій (від сенсорної комерції до розміщення фотографій) революційно змінює відносини між клієнтами й компаніями [7]. Зокрема, такі когнітивні технології, як обробка текстів і розпізнавання мови, вплинули на взаємодію компаній і споживачів через посилення емоційного зв'язку між споживачами й

виробниками. Прогнозується, що 95 з 100 провідних світових компаній-виробників програмного забезпечення (ПЗ) інтегрують ці технології у свої продукти вже до кінця 2020 р.

Аналіз майбутнього розвитку ринку *Internet of Things* ("Інтернет речей"), здійснений фірмою *J'son & Partners Consulting*, показав, що сьогодні цей ринок, який складається з 14 млрд пристроїв, надає обсяг у 98 млрд дол. США, а до 2020 р. планується, що глобальний попит на пристрої "Інтернету речей" збільшиться до 359 млрд дол. США. В свою чергу аналітична компанія *International Data Corporation (IDC)* опублікувала прогноз "*Worldwide Internet of Things 2013-2020 Forecast: Billions of Things, Trillions of Dollars*" [12], де вказується, що до кінця 2020 р. в світі буде не 14 млрд інтернет-пристроїв, а 212 млрд, обсяг фінансового ринку збільшиться до 8.9 трлн дол. США.

Таким чином, дослідження дали змогу визначити певні тенденції формування та розвитку інформаційно-технологічної інфраструктури торговельних мереж.

*По-перше*, сучасний рітейл швидко сприймає усі *передові ІТ-рішення*, що надають можливість зробити торговельне підприємство більш дружнім стосовно клієнта. Крім того, у технологіях роздрібної торгівлі тривають тенденції щодо мінімізації взаємодії між покупцями й обслуговуючим персоналом. Розвиваються засоби інформування покупців, завдяки яким можливо, не звертаючись до консультанта, одержувати всі необхідні дані про товар безпосередньо поруч із торговельною полицею за допомогою електронних цінників або спеціалізованих інформаційних кіосків.

*По-друге*, укрупнення й консолідація торговельних мереж, зростання конкуренції й зниження прибутковості роздрібного бізнесу потребують більш якісних систем управління, що вимагає застосування *стандартизації й автоматизації бізнес-процесів*. Однак у два останні десятиліття ситуація кардинально змінилася: концентрація й укрупнення клієнтських операцій, посилення конкуренції у фінансовій індустрії й тенденція до зниження ролі посередників привели до того, що в цей час впроваджується прямий доступ – *direct market access (DMA)*, що забезпечує особисту участь клієнтів (у більш широкому змісті – *Buy-side*). З технологічної точки зору, системи *DMA*, спрямовані передусім на управління потоком заявок, призначені для універсального супроводу торговельної активності й включають блоки формування інвестиційних рішень, документування угод і заявок, включення (*allocation*) угод у ті або інші портфелі заявок, взаємодії із системами післяторговельної обробки даних (бухгалтерія, ризик-менеджмент та ін.). З цих позицій, до так званої алгоритмічної торгівлі також належать, зокрема, інтелектуальна маршрутизація заявок (*smart routing order – SRO*); "торгівля з високою частотою" (*frequency high trading*) – стиль торгівлі, що передбачає як обов'язковий елемент багаторазове

відкриття/закриття одного по позиції інструменту в ході торговельного дня, на відміну від торгівлі "сигнальних заявок" (*flash trading*), та ін. [13]. Наприклад, програма *Amazon Prime* повністю змінила ставлення споживачів до доставки онлайн-замовлень. За абонентську плату користувачі цієї послуги можуть розраховувати на необмежену дводенну доставку всіх замовлень).

Стрімке поширення смартфонів сформувало новий клас послуг, коли замовлення розміщаються через веб-сайт або мобільний додаток, покупку здійснює інша компанія, і замовлення доставляється в той же день. Такі компанії, як *Instacart* і *Favor* здійснюють швидку доставку практично будь-яких товарів. *Amazon* також пропонує послугу доставки в день покупки – *Prime Now*, але тільки в деяких містах. Вона працює точно так само, з однією лише різницею – продукція доставляється прямо зі складу компанії *Amazon*. Усе це забезпечує ритейлеру певну цінову перевагу. Однак послуги, що не вимагають ніякої фізичної інфраструктури, повинні розвиватися набагато швидше. Цей тренд надає перевагу не тільки *Amazon*, але й традиційним ритейлерам. Для підвищення ефективності процесу продажів можливі партнерські угоди з такими компаніями, наприклад, як *Whole Foods* і *Instacart*. Так компанії позбуваються від слабкої сторони традиційної роздрібно торгівлі – необхідності йти в магазин. *Starbucks*, наприклад, за допомогою свого додатка пропонує клієнтам оплачувати замовлення через смартфони. Це замінило для компанії карткову програму лояльності, взявши на себе функцію відстеження заохочень [14].

По-третє, за діяльністю компанії можна стежити в більш "живому" режимі через *twitter* або за допомогою аккаунта *facebook*. Зростає інтерес до технології *iBeacon* – це невеликі маячки (розмір з коробку сірників), які абсолютно автономні (працюють від батарейки) і розсилають за протоколом *Bluetooth* інформацію про себе (якийсь унікальний ідентифікатор). І якщо людина з телефоном, на якому встановлено мобільний додаток компанії, входить у зону дії маячка (наприклад, умовно, до 10 метрів), той додаток активується й може виконати фрагмент коду. Тобто це підтримка операційних систем *Apple iOS* і *Google Android* на рівні мобільних додатків одержання сигналу *Bluetooth* від маячків. Взагалі, термін *iBeacon* є товарним знаком, зареєстрованим компанією *Apple* і охоплює цілу екосистему продуктів (програмна частина, апаратна частина та ін.). Фактично *Apple* описує *iBeacon* як "нову технологію, що розширює локаційні сервіси в *iOS*" і те, як ця технологія повинна застосовуватися з пристроями компанії [15].

По-четверте, останніми роками активно розвивається управління мобільністю підприємства (*Enterprise Mobility Management*) – виконання бізнес-процесів підприємства за допомогою мобільних устроїв, що забезпечує швидке одержання даних і знань, необхідних для ведення бізнесу, своєчасний обмін ними з іншими бізнес-партнерами,

оперативність прийняття управлінських рішень. Воно поєднує дії співробітників, процеси й технології на основі застосування широкого спектра мобільних пристроїв (планшетних комп'ютерів і смартфонів, таких, як *iPad*, *iPhone*, *Blackberry*, устрої на базі *Android*, ноутбуків і нетбуків тощо), бездротових мереж і пов'язаних з ними послуг. Серед основних напрямків технологічного розвитку в торговельній сфері при створенні ІТІ пропонується, насамперед, формуючи продукт в умовах бурхливого розвитку ІКТ, ретельно аналізувати, яким чином комп'ютерні технології вплинуть на традиційне торговельне підприємництво, а також, які нові можливості відкриваються для розширення бізнесу [16].

Сьогодні успішні торговельні компанії все більш уважно стежать за стрімким зростанням додатків для 3D-принтерів, починаючи зі стандартного промислового моделювання і закінчуючи роздруківкою товарів споживання. Роздруківка персоналізованих і поставлених за замовленням продуктів безпосередньо в торговельному підприємстві в перспективі може змінити увесь споживчий досвід і допоможе ритейлерам поліпшити систему управління запасами й ланцюжком поставок. Останнім часом ціни на персональні 3D-принтери знижуються, так що торговельним мережам доведеться забезпечувати споживчий досвід у себе на підприємстві, адже кількість покупців, які можуть роздрукувати товари самостійно, зростає.

*По-н'яте*, ще один важливий тренд – *розвиток хмарних сервісів*, що істотно прискорюють розв'язання інтеграційних завдань: включення окремих філій у загальний інформаційний простір, інтеграція з інформаційними системами зовнішніх контрагентів. Використовуючи ці сервіси й інформаційні системи окремо, або комбінуючи їх чи впроваджуючи інтегровані комплексні системи, в яких усі ці модулі органічно з'єднані один з одним, торговельне підприємство успішно вирішує свої завдання. За прогнозами *Forrester Research*, до 2020 р. галузь зросте до 214 млрд дол. США (з 40.16 млрд дол. США в 2011 р.) [17; 18]. За даними компанії *IDC*, спільний ринок хмарних послуг зросте з приблизно 40 млрд дол. США в 2012 р. до 175 млрд дол. США в 2020 р. Ця цифра складається з прогнозів зростання послуг з: бізнес-процесів (*BPaaS*); надання програмного забезпечення (*SaaS*), інфраструктурних (*IaaS*), інфраструктурного ПЗ і послуг за поданням платформи (*PaaS*) (рис. 3). Зокрема, у ритейлі 30–80 % усіх підприємств до 2025 р. будуть використовувати "розумні" рішення з питань логістики, що дасть змогу підвищити рівень продажів на 1.5–2 %. Потенційний економічний ефект до 2025 р. може становити від 20 до 100 млрд дол. США. Аналітики [19], що стежать за ринком інфраструктури у вигляді сервісу, вважають, що 2016 р. став роком закріплення позицій "великої трійки" операторів – *Amazon Web Services*, *Microsoft Azure* і *Google Cloud Platform*, а також важливим переломним періодом для підприємств, що користуються хмарами.

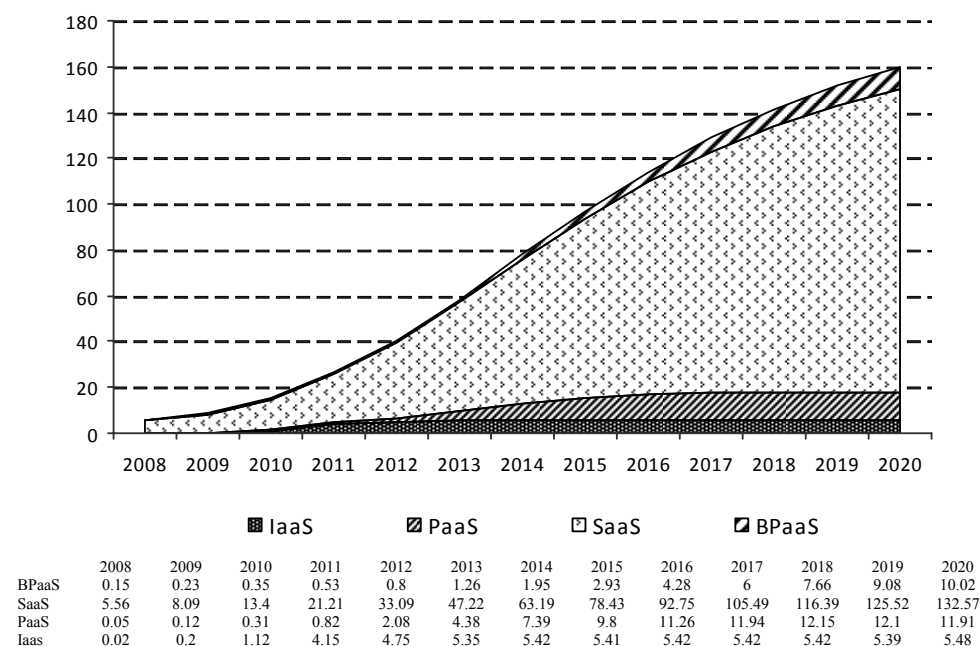


Рис. 3. Прогноз обсягів світового ринку хмарних обчислень, млрд дол. США, 2008–2020 рр.

Джерело: [17; 18].

Також слід вказати на тенденції, що визначають розвиток ринку *IaaS* у 2017 р.:

- за оцінками *Forrester Research*, середньорічне зростання хмарного ринку в цілому складає 22 %, і прогнозується, що в 2017 р. його обсяг досягне 146 млрд дол. США. Хмари, що надають інфраструктурні та платформні сервіси, принесуть операторам у 2017 р. 32 млрд дол. США, а середньорічне зростання цих сегментів становитиме 35 % – більше, ніж на ринку *SaaS*;
- передбачається, що стрімке зростання ринку продовжиться весь 2017 р. Галузь наближається до епохи "Хмари 2.0", переходячи від експериментів до стадії масового освоєння. Зокрема, до 2018 р. 60 % корпоративних ІТ-задач виконуватиметься не на потужностях самих компаній, 85 % підприємств почнуть користуватися багатохмарною архітектурною моделлю, а до 2020 р. понад 70 % доходів провайдерів хмарних сервісів поступатиме через торговельних партнерів;
- машинне навчання і штучний інтелект – пріоритетні напрями розвитку хмарних сервісів у 2017 р. У 2016 р. всі учасники "великої трійки" провайдерів зробили оголошення, так чи інакше пов'язані зі штучним інтелектом. Так, *Google* представила платформу машинного навчання

*TensorFlow*. *Microsoft* наслідувала цей приклад, а в *Amazon* на недавній конференції *re:Invent* анонсували ряд відповідних сервісів. Ставши простішим для використання програмістами, технології машинного навчання почнуть з'являтися в додатках на базі зазначених хмарних платформ;

- безсерверне обчислення – середовища "безсерверних" обчислень дають змогу розробляти хмарні застосування, не піклуючись про управління інфраструктурою, в якій вони діятимуть. Код таких застосувань викликається подіями – наприклад, записом нових даних у базу пристроєм "Інтернет речей". Можна створювати цілі програмні системи, започатковані на такому принципі (слід зазначити, що першою платформою безсерверних обчислень *Lambda* у 2015 р. представила *Amazon*. У листопаді 2016 р. *Microsoft* запропонувала свій варіант – *Azure Functions*, а в грудні у хмарі *IBM BlueMix* з'явився доступ до такої системи, *OpenWhisk*, що є проектом з відкритим кодом).

У 2017 р., прогнозують у *Forrester*, спостерігатиметься швидкий відхід від традиційних рішень для створення приватних хмар до компактніших і недорогих рішень, що реалізують у числі іншого функції *PAAS*, управління хмарами і підтримку контейнерів. Приватні хмари частіше будуватимуться на базі гіперконвергентних платформ – інтегрованої інфраструктури, що вже включає сервери, мережі та системи зберігання.

Продовжує реалізовуватись девіз "Управляйте хмарою самі або платіть", що наголошує на тому, що управляти ресурсами *IaaS* повинен сам замовник. Зокрема, потрібно піклуватися про те, аби не резервувати надто багато віртуальних машин, відключати невживані, економно купувати потужності, захищати доступ за допомогою багатофакторної аутентифікації, автоматизувати максимум завдань, підвищувати КПД і знижувати вірогідність помилки людини. З'являється все більше операторів, що допомагають замовникам управляти використанням хмар. Продовжується розширення дата-центрів – ринок *IaaS* зростає досить стрімко і оператори нестримно розширюють свої центри обробки даних у всьому світі, аби встигати задовольняти попит і вимоги замовників. Проте розширення відбувається не лише заради масштабів – провайдери, прагнучи дотримуватись місцевих законів про локальне зберігання даних, будують нові дата-центри в певних регіонах. Наприклад, у *Google* оголосили про плани збільшити площі хмарних центрів обробки даних більш ніж удвічі.

У США такий ринок вже чітко склався, і новим гравцям захопити істотну частку буде важко. Однак в інших регіонах ринок досить фрагментований. Китайські оператори *Alibaba* і *Tencent* мають можливості завоювати великі частки в своєму регіоні. Для поширення технологій "Інтернету речей" необхідно вирішити ряд технічних, фінансових і регулятивних питань. Ціна сенсорів і датчиків не повинна бути високою, щоб стимулювати їх повсюдне поширення. Провайдери технологічних рішень повинні прийти до загальних стандартів, які



дають змогу взаємодіяти сенсорам, датчикам і комп'ютерам між собою. До появи подібних стандартів розроблювачам "розумних" рішень знадобиться інвестувати в будівництво й підтримку інтегрованих з додатками систем. Великі постачальники рішень "Інтернету речей" уже вживають заходи у цьому напрямку. Так, на початку 2017 р. компанії *AT&T*, *Cisco*, *GE*, *IBM* і *Intel* створили Консорціум промислового Інтернету, некомерційну групу з відкритим членством, що прагне усунути бар'єри між різними технологіями, щоб тим самим забезпечити максимальний доступ до більших даних і вдосконалити інтеграцію фізичного й цифрового середовища [19].

Ці напрямки інновацій у торговельному бізнесі під впливом ІКТ не можуть розглядатися ізольовано. Плануючи впровадження інформаційних і комп'ютерних технологій у торговельну діяльність, варто враховувати виникаючі ланцюжки інновацій. Наприклад, нова інформаційна послуга, що надається у сфері торгівлі, може привести до змін у ціновій політиці, просуванні, організації торгівлі тощо. Виконуючи роль сполучної ланки між діючими технологіями, впроваджуваними продуктивними, технологічними й процесними інноваціями, ІКТ забезпечують підвищення ефективності управління підприємством і в кінцевому підсумку посилюють його конкурентоспроможність на ринку. Інвестиції в інформаційні технології дають змогу знизити витрати на логістику – зменшити поточні запаси, збільшити частоту доставки, що приводить до укрупнення розмірів магазину.

Таким чином, принципово важливе для сучасного етапу розвитку значення інтернет-технологій полягає в тому, що їх використання може вплинути на вирішення основних проблем економічного розвитку торгівлі. При цьому впровадження інтернет-технологій у внутрішньому просторі будь-якої компанії є досить складним процесом. Це пов'язане з тим, що самі по собі інтернет-технології є складною комплексною системою, для налагодження якої потрібна робота кваліфікованих фахівців і створення відповідної технологічної інфраструктури. Це особливо актуально для українського ритейлу.

Нинішні тенденції – укрупнення мереж, регіональна віддаленість об'єктів, національний масштаб діяльності передових ритейлерів, розвиток мультиформатності в рамках однієї мережі, прихід в Україну таких нових форматів, як *DIY*, посилення розповсюдження супер- і гіпермаркетів – висувають відповідні вимоги до ІТІ мережевого ритейлу. Незважаючи на загальні тенденції, пов'язані з укрупненням мереж та їх виходом на міжнародні фінансові ринки, підходи до інформатизації відрізняються. Наразі в Україні використовуються й автоматизовані системи "внутрішньої" розробки, і галузеві версії повнофункціональних західних *ERP*-Систем або спеціалізовані пакети (*Oracle*, *SAP*, *MS*, *Retailix*), і спеціалізовані українські та російські системи. Помітно більшим стає сегмент компаній, які прийшли до розуміння того, що інформаційні технології безпосередньо впливають

на ефективність ключових процесів на роздрібному підприємстві, забезпечуючи менеджерів і власників інформацією про стан справ у компанії, що дає змогу приймати більш оперативні й обґрунтовані управлінські рішення, прогнозувати сценарії реалізації стратегії розвитку.

Останнім часом значення торговельних підприємств у розвитку економіки України посилюється, що обумовлюється, насамперед, її бажанням стати ближче до споживача, розвивати свій інноваційний потенціал. Така ситуація, у свою чергу, сприяє посиленню інноваційного розвитку в частині побудови інформаційних систем управління торговельним підприємством і розвитку їх технологічних інновацій. Такі умови господарювання потребують інвестування у використання інтернет-технологій, експертних систем управління торговельним підприємством. Сьогодні менеджмент вітчизняних торговельних підприємств передбачає використання автоматизованих систем комплексного торговельного, складського й бухгалтерського обліку, ведення обліку договорів, руху товарно-матеріальних цінностей, коштів і бухгалтерського обліку, які повинні здійснюватися в єдиному інформаційному просторі. Серед найважливіших напрямів цієї роботи – удосконалення оперативно-диспетчерського управління мережевим комплексом; моніторинг технологічних процесів і стану систем товаропостачання; підтримка й контроль здійснення торговельних потоків; підвищення якості документообігу; оперативне й точне прогнозування динаміки товарообороту та ін. При цьому відбувається обмін даними як усередині самих мереж (у тому числі складів, торговельних точок, філій), так із зовнішніми контрагентами. До того ж сфера застосування інформаційних технологій поступово розширюється від автоматизації таких окремих бізнес-процесів підприємства, як, наприклад, автоматизація розрахунково-касового вузла, бухгалтерії, логістичних операцій, управління товарними запасами, управління персоналом, до комплексної автоматизації основних або навіть усіх бізнес-процесів. Загалом, у результаті впровадження нових рішень у системі менеджменту підприємства поліпшуються його якість і оперативність.

У той же час, результати дослідження свідчать, що сьогодні активними темпами розвиваються напрямки програмних засобів самообслуговування клієнтів (термінали самообслуговування, інформаційні кіоски, використання прайс-чекерів та ін.); IT-підтримка програм лояльності клієнтів, збору й обробки персональних даних клієнта, а також розширення функціональності POS-терміналів завдяки програмній підтримці їх функцій. Наприклад, перегляд стану складських залишків, візуальна ідентифікація товару – *ID Imaging*, підтримка *RFID*-технологій при здійсненні платежу та ін. Вони дозволяють пропонувати товари, що оптимально відповідають потребам покупців, швидко обробляти, розподіляти замовлення, а також контролювати їх

виконання, планувати поставки, прогнозувати попит для оптимального управління складськими запасами (наприклад, використовуючи програми *IBS Trade House* і *IBS Retail Analytic*).

Для тих підприємств, що впроваджують інноваційні бізнес-моделі, більш за все підходить *ERP*-система (*Enterprise Resource Planning*), яка здатна пов'язати воедино всі процеси від аналізу попиту, реклами і просування товару, до забезпечення постійної наявності необхідної продукції на складах і в торговельних залах з урахуванням особливостей бізнес-моделі, що використовується, постійної оптимізації усіх видів витрат і реалізації прийнятої стратегії розвитку компанії.

Серед важливих *трендів*, що сьогодні активно впливають на ефективність роботи підприємств у конкретному сегменті ринку, слід зазначити:

*розвиток соціальних мереж*, що дає змогу користувачам придбати необхідні навички роботи в Інтернеті й поширити позитивний досвід покупок в інтернет-магазинах. Більш того, по суті кожна соціальна мережа є величезним магазином, сполученим з комп'ютерною *CRM*-системою, що забезпечує умови для організації продажів за запитами користувачів; вибухове зростання мобільних технологій, що сприяють усе більш конструктивному діалогу між покупцем і продавцем;

*легалізацію розрахунків електронними грошима*, що позитивно впливає на розвиток *e-commerce*, тому що не тільки спрощує понятійний апарат гравців ринку, але й прискорює сам процес купівлі-продажу;

*"зрівняння в правах" електронних і паперових документів* кардинально спростили взаємодію бізнесу й клієнта, тому що тепер і бізнес може контактувати з податковими органами, апелювати до електронних документів;

*зростання регіональної складової у масштабах ринку і його консолідація*, однак проблему швидкої й надійної доставки товарів у межах країни поки не можна назвати повністю вирішеною.

Ринок *e-commerce* України в останні кілька років демонструє щорічне зростання на 25–35 % і, за підсумками 2015 р., досяг 1.1 млрд дол. США. За даними дослідження *European B2C E-Commerce Report 2016*, український ринок *e-commerce* – найбільш швидкозростаючий в Європі [20]. Моделі електронної комерції в Україні помітно трансформуються (дисконт, торгівля б/у речами, флеш-сейл, розпродаж). "Люди купують у цілому більше, але намагаються купити дешевше, тому що купівельна спроможність низька. У масового покупця користується величезною популярністю все, що пов'язане з можливістю купити якнайдешевше гарний товар. Інтернет-магазини дають йому можливість вибирати серед усіх постачальників, що присутні в Інтернеті. А коли в покупця є вибір, то й ціна здається йому справедливою. Крім того, він може швидко оцінити, чи адекватну ціну за товар платить – доступ до іншої пропозиції миттєвий [20].

Технологічний рівень підприємства – один з основних внутрішніх факторів, що впливають на ступінь інноваційної сприйнят-

ливості, здатність звертатися до зовнішніх джерел нововведень, і в остаточному підсумку – конкурувати на ринку. Дослідження практики діяльності українських торговельних підприємств показує, що без такого мінімального внутрішнього технологічного потенціалу підприємства не можуть брати участі у формуванні сучасних бізнес-моделей: відчувається нестача кадрів, напрацьованих зв'язків, культури й технічних можливостей як для самостійного розвитку по інноваційному шляху, так і для взаємодії із традиційними джерелами інновацій. Реалізація українськими підприємствами принципів самостійності, корпоративності слугує стимулом у формуванні інноваційних процесів інтерактивного типу. Проте в умовах перманентної політичної, а відповідно, і економічної кризи, проблеми впровадження технологічних інновацій, оцінки технологічного рівня підприємства, моніторингу технологій і технологічного прогнозування, особливо на мікрорівні залишаються невирішеними, що дає змогу висунути гіпотезу стосовно необхідності формування системи технологічного менеджменту підприємства як складової розвитку інноваційної системи і як головного напрямку формування й відтворення інтелектуального потенціалу підприємств.

Згідно з дослідженням "Інформаційно-комунікаційні технології як каталізатор розвитку під час рецесії", проведеним Світовим економічним форумом, країни з сильною та стабільною економікою – ті, у яких високий рівень комп'ютерної грамотності та впровадження інновацій. За результатами зазначеного дослідження Україна знаходиться на 62 місці за рівнем проникнення інформаційних технологій в інфраструктурні рішення, бізнес та державні структури [21]. Більш конкретно таку ситуацію можна простежити за даними *табл. 1* субіндексів показника "Середовище" Індексу мережевої готовності України в 2016 р. Україна за рівнем розвитку ІКТ 2016 р. посіла 64 рейтингову позицію серед 139 країн світу, покращивши за рік результати на 7 пунктів.

Рейтинги субіндексів показника "Індивідуальне використання" мають вкрай строкату картину: від досить задовільного щодо кількості абонентів мобільних телефонів до досить низьких у частині використання віртуальних соціальних мереж та впливу ІКТ на доступ до основних послуг. Так, порівняно з державою й бізнесом більш високі оцінки одержує використання ІКТ громадянами. Відносно високі позиції за рівнем навичок населення як "провідника" ІКТ Україна одержала завдяки високій грамотності населення й якості викладання математики й природничих наук. Значному попиту на ІКТ з боку населення сприяє також і висока технологічність устроїв, якими користуються українці. Загалом дослідження показують, що нині складається ряд сприятливих передумов, що формують потенціал прискореного зростання сектора інформаційно-комунікаційних технологій в Україні, пов'язаного як зі збільшенням величини попиту на продукцію сектора на внутрішньому й зовнішньому ринках, так і з досить ефективними конкурентними перевагами бізнесу в цій сфері, що відкриває широкі можливості для рітейлу.

**Складові субіндексів  
показника "Середовище" України в 2016 р.**

Субіндекс	Складова	Рейтинг	Значення
Ринкове середовище	Наявність венчурного капіталу	102	2.4
	Загальна податкова ставка	118	52.2
	Наявність новітніх технологій	93	4.6
	Кількість часу, необхідного для започаткування своєї справи	42	7
	Інтенсивність конкуренції на внутрішньому ринку	99	4.7
	Рівень охоплення вищою освітою	11	82.3
	Якість шкіл менеджменту (оцінка якості бізнес-шкіл)	87	3.9
	Державні закупівлі високотехнологічної продукції	98	3.0
	Кількість процедур, необхідних для започаткування своєї справи	22	4.0
Політичне та нормативно-правове середовище	Ефективність законодавчих органів	120	2.8
	Законодавство стосовно ІКТ	74	3.8
	Незалежність судової системи	131	2.3
	Захист інтелектуальної власності	120	3.1
	Рівень порушення авторських прав на програмне забезпечення	96	85.0
	Ефективність правової системи у врегулюванні спорів	121	2.8
	Ефективність правової системи в оскаржуванні регуляторних актів	123	2.6
	Рівень піратства	92	83
	Кількість процедур, необхідних для судового вирішення спору щодо забезпечення виконання контракту	18	30
	Кількість днів, необхідних для судового вирішення спору щодо забезпечення виконання контракту	20	378.0
Інфраструктура	Міжнародна пропускна здатність Інтернету	63	40.7
	Безпечні інтернет-сервери	68	45.5
	Виробництво електроенергії	51	4258.2
	Покриття мобільною мережею	37	99.9

Джерело: складено автором за [21].

Здійснені системні дослідження проблем розвитку ІКТ дали змогу визначити глобальні виклики для ритейлу України, які слід враховувати при розробці стратегічних рішень формування та впровадження ІТІ (табл. 2).

Перспективи розвитку ритейлу в Україні пов'язані з такими новітніми технологіями, як біометрична оплата за допомогою відбитків пальців, одержання консультацій про товари й здійснення угоди за допомогою голографічних продавців, шопінгова соціальна мережа й організація спільних закупівель, тривимірне сканування покупця для підбору оптимального розміру одягу й взуття та ін.

Таблиця 2

Глобальні виклики для ритейлу України

Виклики	Відповідь
Новий рівень інформатизації суспільства, ноосферизація технологій, інтелектуалізація виробництва та сфери послуг	Заохочення потреби в інтегрованих автоматизованих комплексах управління; портативних інтелектуальних пристроях, що володіють характеристиками віддаленого доступу до баз знань; створення центрів обробки даних, що реалізують єдиний інформаційний простір; обчислень, що забезпечують високий паралелізм; необхідність упровадження систем обміну інформаційними кластерами, а також систем доповненої реальності з характеристиками повноцінних комунікативних функцій; забезпечення прогнозування й раннього попередження про небезпечні для людини ситуації. Розвиток 3D друку в торгівлі
Загрози захищеності системи інформаційної безпеки	Підвищення вимог безпеки до робототехніки, зміна архітектури систем безпеки й управління; перехід до нових принципів передавання й обробки даних (аналогові, квантові), перспективна елементна база робототехніки – від електроніки до фотоніки. Упровадження єдиних організаційно-технічних заходів із забезпечення інформаційної безпеки, створення уніфікованих засобів захисту інформації; оптимізація інформаційно-технологічного простору; розробка та впровадження механізмів захисту прав споживачів телекомунікаційних послуг у разі припинення діяльності операторів, провайдерів телекомунікацій; переклад та запровадження в сфері торгівлі міжнародних стандартів та кращих практик з ІКТ та кібербезпеки
Екологізація операційно-технологічних процесів	Упровадження парадигми екологічно-відповідального споживання; розвиток інфраструктури утилізації, застосування нових матеріалів, використання середовища для енергопостачання; виробництво і споживання товарів (послуг), нового соціально-технологічного устрою, які змінюють стиль і спосіб життя (збільшення частки інформаційних товарів (послуг), формування екологічного капіталу торговельних підприємств. Імплементация екологічних стандартів з Європейським Союзом
Відсутність необхідної кількості кваліфікованого персоналу в сфері ІТ	Розробка автоматизованих систем автоматичного реагування на дію чинників, що впливають на інформацію; визнання на державному рівні міжнародних сертифікатів у сфері управління ІКТ, управління інформаційною безпекою та кібербезпекою. На рівні держави забезпечити збільшення державного замовлення на фахівців ІКТ-спеціальностей, розподіл яких здійснювати відповідно до реальних потреб ринку праці в регіонах, залучення до оцінювання якості підготовки ІКТ-фахівців об'єднаних суб'єктів господарювання ІКТ-галузі; утворити у профільних міністерствах підрозділи (служби), відповідальні за питання кібербезпеки об'єктів критичної інфраструктури відповідних галузей; розробити галузеві стандарти кібербезпеки з урахуванням специфіки відповідних галузей [22]

Джерело: складено автором.

Нині все більше актуалізуються питання побудови відповідної інфраструктури: мережевої основи обробки даних, програмного забезпечення, особливої логіки поведінки покупця в системі роздрібно торгівлі, що пов'язано з досить високою вартістю первинних вкладень у модернізацію магазинів, недостатньою готовністю менеджменту до кардинальної зміни в роботі.

**Висновки.** Серед основних напрямів упровадження новітніх інноваційних технологій у торговельній сфері виділяють такі: нові технології, що дають змогу зменшити негативний вплив властивостей торговельної послуги (нерозривність виробництва й споживання послуги, невідчутність, мінливість якості, незберігаємість та ін.) на реалізацію послуг і відкривають додаткові можливості диференціації стратегій у сфері послуг торговельних організацій; інформаційно-комунікаційні технології для вивчення й обліку індивідуальних особливостей покупця, оцінки цінностей клієнта; інформаційні технології, у т.ч. Інтернет, що надають можливість взаємодіяти з клієнтом у будь-

якому місці й у будь-який час (з точки зору маркетингу, "місце, кіберпростір й час", що підкреслює, що торговельна послуга може надаватися в тому місці й у той час, коли це зручно клієнту); інтернет-технології (створення сайту компанії, інтернет-бренда та ін.), що здійснюють просування, стимулювання збуту в торговельному бізнесі більш високого рівня завдяки проведеним дослідженням зі створення віртуальної реальності.

Відповідно відбувається якісна зміна підходів до формування інформаційно-технологічної інфраструктури, що надає можливість створення торговельно-економічної системи нового зразка, відмітними властивостями якої є поширеність, доступність, сумісність і широкий спектр інфраструктурних технологій, тобто можливість для більшої частини торговельних мереж та її агентів користуватися відповідним інформаційно-технологічним ресурсом. Для того, щоб постійно посилювати свої ринкові позиції, торговельні підприємства повинні бути в перманентному пошуку механізмів підвищення ефективності як внутрішніх інноваційних бізнес-процесів, так і відносин з партнерами – виробниками, постачальниками, дистрибуторами, незалежними організаціями, реалізуючи взаємовигідні проекти. Це в кінцевому підсумку дозволить збільшити ключовий для них показник – оборотність товару і якість обслуговування споживачів. Виконуючи роль сполучної ланки між діючими технологіями, впроваджуваними продуктовими, технологічними й процесними інноваціями, ІКТ забезпечують підвищення ефективності торговельного менеджменту підприємства й зміцнюють його результативність.

Домінуючий фактор інформаційно-технологічної інфраструктури обумовлює досягнення економікою торговельного підприємства якісно нового рівня факторних умов зростання його конкурентоспроможності. Передусім це кадрова кваліфікація, загальна інфраструктура та рівень соціальних стандартів. На практиці зазначене вимагає ідентифікувати структуру, види і зміст інформаційно-технологічної інфраструктури на підприємствах торгівлі; визначити концептуальні засади політики її розбудови; розробити та обґрунтувати практичні рекомендації щодо формування та реалізації інформаційно-технологічної інфраструктури при здійсненні інтеграційних бізнес-процесів при мережевій взаємодії.

Розробка теоретико-методичних засад в частині встановлення передумов та особливостей процесу розвитку інформаційно-технологічної інфраструктури дозволить забезпечити (з урахуванням можливостей і обмежень) стійкий позитивний взаємозв'язок між підтримкою конкретного виду бізнес-процесу та загальними інтересами торговельного бізнесу у виконанні пріоритетних напрямків розвитку й формування інноваційної системи торговельного підприємства загалом, що підвищить потенційні можливості українського сектора торгівлі, визначить умови ефективного формування експортного потенціалу

економіки, забезпечить підвищення технологічного оснащення українських підприємств до конкурентного світового рівня.

У подальшому потребує розробки методичний інструментарій оцінки розвитку інформаційно-технологічної інфраструктури, за допомогою якого на основі статистичного та порівняльного аналізу слід визначити основні параметри розвитку ІТІ у сфері торгівлі загалом та окремих роздрібних підприємств, що дасть змогу ідентифікувати межі й глибину економічних перетворень на основі використання знанневого ресурсу торговельних підприємств, оцінити відхилення окремих показників з урахуванням відповідних факторів впливу, відшукати резерви зростання та підвищення продуктивності.

#### СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Дубовик О. В. Концептуальні засади інтернет-реклами в торговельному підприємстві. Актуальні проблеми економіки. 2009. № 11(101). С. 71–77.
2. Мельниченко С. В. Інформаційні технології в туризмі: теорія, методологія, практика : монографія. К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2008. 494 с.
3. Морозов Т. О. Підходи до оцінки технологічної інфраструктури в Україні. Екон. вісн. ун-ту. 2012. Вип. 18/2. С. 117–125.
4. Плескач В. Л., Затонацька Т. Г. Електронна комерція. К. : Знання, 2007. 535 с.
5. Спіцина Н. М. Концепція побудови системи інформаційного сервісу в управлінні торговельним підприємством. Торговля і ринок України : темат. зб. наук. пр. / Донец. нац. ун-т економіки і торгівлі ім. М. Туган-Барановського. Донецьк, 2007. Вип. 23, т. 2. С. 113–118.
6. Global Powers of Retailing 2015. URL : <https://nrf.com/news/2015-top-250-global-powers-of-retailing>.
7. Global Powers of Retailing 2016. Navigating the new digital divide. URL : <http://www2.deloitte.com/global/en/pages/consumer-business/articles/global-powers-of-retailing.html>.
8. Castells M. The Information Age: Economy, Society and Culture, 3 Vol. Oxford: Blackwell, 1996–1998.
9. Perez C. Technological revolutions and Financial Capital. The Dynamics of Bubbles and Golden Ages. Ed. Elgar, 2002.
10. Давимука С. А., Федулова Л. І., Попадинець Н. І. та ін. Інноваційний розвиток підприємств сфери: торгівлі: світові тенденції та практика в Україні : монографія ; за заг. ред. С. А. Давимуки : ДУ "Інститут регіональних досліджень імені М. І. Долишнього НАН України". Львів, 2016. 432 с.
11. Будущее розничной торговли доступно уже сегодня. Обзор решения Microsoft Dynamics for Retail. URL : [http://download.microsoft.com/documents/rus/dynamics/pdf/retail/Dynamics\\_for\\_Retail\\_Whitepaper\\_RU.pdf](http://download.microsoft.com/documents/rus/dynamics/pdf/retail/Dynamics_for_Retail_Whitepaper_RU.pdf).
12. The Internet of Things Is Poised to Change Everything, Says IDC. URL : <http://www.businesswire.com/news/home/20131003005687/en/Internet-Poised-Change-IDC>.
13. О современных тенденциях развития торговых технологий. URL : <http://www.rcb.ru/bo/2009-10/34845>.
14. Megatrends in Retail. URL : <http://www.fool.com/investing/general/2015/04/18/3-megatrends-in-retail.aspx>.



15. *Маячки* iBeacon для розничной торговли – детальний обзор механизмов применения. URL : <http://startup.today/article-mayachki-ibeacon-dlya-roznicnoj-torgovli-detalnyj-obzor-mexanizmov-ispolzovaniya>.
16. Федулова Л., Кучер Д. Передумови формування інформаційно-технологічної інфраструктури торговельних підприємств. Маркетинг і менеджмент інновацій. 2015. № 1. С. 73–86.
17. *Investors confident in cloud ventures, survey shows*. URL: [https://www.washingtonpost.com/business/on-it/investors-confident-in-cloud-ventures-survey-shows/2013/08/14/544c687a-0461-11e3-9259-e2aafe5a5f84\\_story.html?utm\\_term=.d2aeadc39736](https://www.washingtonpost.com/business/on-it/investors-confident-in-cloud-ventures-survey-shows/2013/08/14/544c687a-0461-11e3-9259-e2aafe5a5f84_story.html?utm_term=.d2aeadc39736).
18. *Forrester Research*: в 2020 г. рынок публичных облачных вычислений достигнет \$241 млрд. URL : [http://www.cnews.ru/news/line/forrester\\_research\\_v\\_2020\\_g.rynok](http://www.cnews.ru/news/line/forrester_research_v_2020_g.rynok).
19. *Brandon Butler*. 10 must-watch IaaS cloud trends for 2017. Network World. December 19, 2016.
20. *Все в Сеть*: развитие e-commerce в Украине и его перспективы. URL : <https://delo.ua/tech/vse-v-set-razvitie-e-commerce-v-ukraine-i-ego-perspektivy-322663>.
21. *The Global Information Technology Report 2016*. URL : <http://reports.weforum.org/global-information-technology-report-2016>.
22. Про Рекомендації парламентських слухань на тему: "Реформи галузі інформаційно-комунікаційних технологій та розвиток інформаційного простору України" : Постанова Верховної Ради України. Відомості Верховної Ради України. 2016. № 17. Ст. 191.

*Стаття надійшла до редакції 26.06.2017.*

***Fedulova L. Information technology infrastructure of retail.***

***Background.*** Modern trends in the development of trade in Ukraine, caused by the consequences of the technological revolution of the twenty-first century, lead to the consolidation of companies due to increasing network interaction of enterprises in their composition, consolidating the assets of different operators, and creation of integrated distribution centers. As a result, requirements for information and communication technologies are increasing and their significance in organizing trade activity increases, which requires the development of specialized information technology infrastructure.

The ***aim*** of the article is determining the features of formation and development of the information technology infrastructure of trade and identifying global trends in informatization of retail trade networks and then developing proposals to ensure the technological level of retail chains in Ukraine in view of global challenges and prospects for attracting innovative potential when developing trade policy.

***Materials and methods.*** Methodological basis of a scientific article are approaches to the study of economic relations, developing on the theories of reproduction; Evolutionary; Post-industrial (network) economy; public sector. In the course of the study system approach, methods of analysis, structuring and synthesis were used.

***Results.*** Based on a systematic approach the development and introduction of new technologies in the global retail were analyzed, characteristic trends were defined and justified. The state and problems of the formation of innovational and technological infrastructure of trade enterprises in the context of global retail challenges were

determined, and proposals were made on activating innovation policy in the conditions of strengthening of integrated information and communication processes.

**Conclusion.** Development of the strategic program of action in imposing conditions and features of the development of information technology infrastructure (ITI) will provide (taking into account global challenges) stable positive correlation between support for specific type of business process and common interests of trade business performance and priority development and formation of innovative system of trade enterprise in general that will increase the potential of Ukrainian retail sector, determine conditions of the effective formation of the economic potential of the economy, will improve the technological modernization of Ukrainian enterprises in the competitive world level.

**Keywords:** trade sphere, trade networks, information technology infrastructure, innovation.

#### REFERENCES

1. Dubovyk O. V. Konceptual'ni zasady internet-reklamy v torgovel'nomu pidpryjemstvi. Aktual'ni problemy ekonomiky. 2009. № 11(101). S. 71–77.
2. Mel'nychenko S. V. Informacijni tehnologii v turizmi: teoriya, metodologija, praktyka : monografija. K. : Kyi'v. nac. torg.-ekon. un-t, 2008. 494 s.
3. Morozov T. O. Pidhody do ocinky tehnologichnoi' infrastruktury v Ukrai'ni. Ekon. visn. un-tu. 2012. Vyp. 18/2. S. 117–125.
4. Pleskach V. L., Zatonac'ka T. G. Elektronna komercija. K. : Znannja, 2007. 535 s.
5. Spicyna N. M. Konceptija pobudovy systemy informacijnogo servisu v upravlinni torgovel'nym pidpryjemstvom. Torgivlja i rynek Ukrai'ny : temat. zb. nauk. pr. / Donec. nac. un-t ekonomiky i torgivli im. M. Tugan-Baranovs'kogo. Donec'k, 2007. Vyp. 23, t. 2. S. 113–118.
6. Global Powers of Retailing 2015. URL : <https://nrf.com/news/2015-top-250-global-powers-of-retailing>.
7. Global Powers of Retailing 2016. Navigating the new digital divide. URL : <http://www2.deloitte.com/global/en/pages/consumer-business/articles/global-powers-of-retailing.html>.
8. Castells M. The Information Age: Economy, Society and Culture, 3 Vol. Oxford: Blackwell, 1996–1998.
9. Perez C. Technological revolutions and Financial Capital. The Dynamics of Bubbles and Golden Ages. Ed. Elgar, 2002.
10. Davymuka S. A., Fedulova L. I., Popadyne' N. Y. ta in. Innovacijnyj rozvytok pidpryjemstv sfery: torgivli: svitovi tendencii' ta praktyka v Ukrai'ni : monografija ; za zag. red. S. A. Davymuky : DU "Instytut regional'nyh doslidzhen' imeni M. I. Dolishn'ogo NAN Ukrai'ny". L'viv, 2016. 432 s.
11. Budushhee roznochnoj togovli dostupno uzhe segodnja. Obzor reshenija Microsoft Dynamics for Retail. URL : [http://download.microsoft.com/documents/rus/dynamics/pdf/retail/Dynamics\\_for\\_Retail\\_Whitepaper\\_RU.pdf](http://download.microsoft.com/documents/rus/dynamics/pdf/retail/Dynamics_for_Retail_Whitepaper_RU.pdf).
12. The Internet of Things Is Poised to Change Everything, Says IDC. URL : <http://www.businesswire.com/news/home/20131003005687/en/Internet-Poised-Change-IDC>современных тенденциях развития торговых технологий. URL : <http://www.rcb.ru/bo/2009-10/34845>.
13. O sovremennyh tendencijah razvitija togovykh tehnologij. URL : <http://www.rcb.ru/bo/2009-10/34845>.
14. Megatrends in Retail. URL : <http://www.fool.com/investing/general/2015/04/18/3-megatrends-in-retail.aspx>.

15. *Majachki* iBeacon dlja roznichnoj trgovli – detal'nyj obzor mehanizmov primenenija. URL : <http://startup.today/article-mayachki-ibeacon-dlya-roznichnoj-torgovli-detalnyj-obzor-mexanizmov-ispolzovaniya>.
16. *Fedulova L., Kucher D.* Peredumovy formuvannja informacijno-tehnologichnoi' infrastruktury torgovel'nyh pidpryjemstv. *Marketyng i menedzhment innovacij.* 2015. № 1. S. 73–86.
17. *Investors* confident in cloud ventures, survey shows. URL: [https://www.washingtonpost.com/business/on-it/investors-confident-in-cloud-ventures-survey-shows/2013/08/14/544c687a-0461-11e3-9259-e2aafe5a5f84\\_story.html?utm\\_term=.d2aeadc39736](https://www.washingtonpost.com/business/on-it/investors-confident-in-cloud-ventures-survey-shows/2013/08/14/544c687a-0461-11e3-9259-e2aafe5a5f84_story.html?utm_term=.d2aeadc39736).
18. *Forrester* Research: v 2020 g. rynek publichnyh oblachnyh vychislenij dostignet \$241 mlrd. URL : [http://www.cnews.ru/news/line/forrester\\_research\\_v\\_2020\\_g.rynok](http://www.cnews.ru/news/line/forrester_research_v_2020_g.rynok).
19. *Brandon* Butler. 10 must-watch IaaS cloud trends for 2017. *Network World.* December 19, 2016.
20. *Vse v Set':* razvitie e-commerce v Ukraine i ego perspektivy. URL : <https://delo.ua/tech/vse-v-set-razvitie-e-commerce-v-ukraine-i-ego-perspektivy-322663>.
21. *The* Global Information Technology Report 2016. URL : <http://reports.weforum.org/global-information-technology-report-2016>.
22. *Pro* Rekomendacii' parlaments'kyh sluhan' na temu: "Reformy galuzi informacijno-komunikacijnyh tehnologij ta rozvytok informacijnogo prostoru Ukrai'ny" : Postanova Verhovnoi' Rady Ukrai'ny. *Vidomosti Verhovnoi' Rady Ukrai'ny.* 2016. № 17. St. 191.

УДК 331.522.4:314.745.23(477)

**НІКОЛАЄЦЬ Катерина**, д. і. н., професор кафедри економічної теорії та конкурентної політики Київського національного торговельно-економічного університету

## **ТРУДОВИЙ ПОТЕНЦІАЛ ВНУТРІШНЬО ПЕРЕМІЩЕНИХ ОСІБ В УКРАЇНІ**

*Охарактеризовано трудовий потенціал внутрішньо переміщених осіб в Україні. Визначено найбільш привабливі сфери виробництва для працівників різного ступеня кваліфікації, а також особливості впливу розміщення промислового та сільськогосподарського виробництва на вибір місця проживання внутрішньо переміщеними особами. Досліджено вплив внутрішньо переміщених осіб на формування трудових ресурсів регіонів України. Визначено особливості перебігу урбанізаційних процесів в умовах зростання кількості внутрішньо переміщених осіб.*

*Ключові слова:* соціальна політика, трудовий потенціал, міграційна політика, міграції населення, зайнятість населення, трудові маятникові міграції.

---

© Ніколаєць К., 2017

42 

---

---

 ISSN 1727-9313. ВІСНИК КНТЕУ. 2017. № 4

*Николаец Е. Трудовой потенциал внутренне перемещенных лиц в Украине. Охарактеризован трудовой потенциал внутренне перемещенных лиц в Украине. Определены наиболее привлекательные сферы производства для работников разной степени квалификации, а также особенности влияния размещения промышленного и сельскохозяйственного производства на выбор места проживания внутренне перемещенными лицами. Исследовано влияние внутренне перемещенных лиц на формирование трудовых ресурсов регионов Украины. Определены особенности протекания процессов урбанизации в условиях увеличения количества внутренне перемещенных лиц.*

*Ключевые слова:* социальная политика, трудовой потенциал, миграционная политика, миграции населения, занятость населения, трудовые маятниковые миграции.

**Постановка проблеми.** Трудовий потенціал – це інтегральна оцінка кількісних та якісних характеристик, здібностей і можливостей економічно активного населення, що реалізуються у межах і під впливом системи економічних відносин. У трудовому потенціалі працівника виділяються психологічний (здатності та схильності особи, стан здоров'я, працездатність), кваліфікаційний (обсяг, глибина і різнобічність загальних та спеціальних знань, трудові навички і вміння, що обумовлюють здатність до праці певного змісту і складності) та особистий потенціал (рівень громадської свідомості, соціальної зрілості, ціннісні орієнтації).

Анексія Російською Федерацією Криму та бойові дії на Донбасі створили суттєву проблему для українського суспільства, зумовлену зростанням кількості так званих внутрішньо переміщених осіб (ВПО). До них фактично належать біженці, які змушені були змінити місце проживання в силу політичних переконань або під впливом розгортання бойових дій. Більшість ВПО певний час планували після завершення збройного протистояння на Донбасі повернутися до рідних осель. Втрата ідеологічних ілюзій і марних сподівань на те, що збройний конфлікт між Росією та Україною (а тим більше тривалий) є неможливим, поступово змусила значну частину ВПО замислитися над перспективою соціалізації на новому місці проживання. Це актуалізувало питання про характер використання трудового потенціалу ВПО.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Безпосередньо по темі дослідження працювали лише українські вчені, серед яких варто виділити праці В. Антонюк, М. Закірова, Е. Лібанової, О. Стегнія, В. Горбуліна, С. Пирожкова, М. Паращевіна, К. Іващенко, І. Прибиткової [1–7] тощо. Науковці схиляються до думки, що використання трудового потенціалу ВПО не повинно обмежуватися лише працевлаштуванням. Широко мають бути реалізовані соціальні проекти, пов'язані з успішною адаптацією ВПО на новому місці проживання, а також слід задіяти інформаційно-комунікаційні ресурси, покликані полегшити ефективну інтеграцію до територіальних громад. Крім того, державним органам необхідно вживати комплексні заходи зі збільшення кількості робочих місць, що сприятиме зменшенню соціальної напруги.

**Мета** статті – охарактеризувати трудовий потенціал ВПО, дослідити діяльність державних органів, громадських організацій у сфері використання трудового потенціалу ВПО в Україні впродовж 2014–2016 рр.

**Матеріали та методи.** У процесі дослідження використано методи статистичного аналізу, інституціональний, антропологічний, компаративний, ідеологічно-ціннісний. Стаття побудована на аналізі матеріалів статистики, а також окремих соціологічних досліджень.

**Результати дослідження.** За інформацією Міжвідомчого координаційного штабу з питань соціального забезпечення ВПО, станом на 20 липня 2016 р. з невідконтрольних Уряду територій до інших регіонів України переміщено 1 млн 29 тис. 571 особу, у тому числі з Донецької і Луганської областей 1 млн 7 тис. 112 осіб та Автономної Республіки Крим і м. Севастополь 22 тис. 459 осіб, серед яких 170 тис. 581 дитина та 495 093 особи з інвалідністю та похилого віку. Проте, за даними Міністерства соціальної політики України, яке здійснює реєстрацію ВПО, їх чисельність на липень 2016 р. сягнула 1 млн 774 тис. 627 осіб, які прибули з Донбасу та Криму. З одного боку, урядові структури України неодноразово звинувачували у завищенні даних щодо кількості переселенців для маніпуляцій з призначенням соціальної допомоги, але з іншого – їх кількість досить значна для визначення нових акцентів у сфері міграційного менеджменту. Останнє твердження видається важливим з огляду на регіональну специфіку розміщення ВПО. Так, найбільше з них розміщено у Луганській (275 тис. осіб), Харківській (191 тис.), Донецькій (120 тис.), Дніпропетровській (81 тис.), Запорізькій (69 тис.), Київській (51 тис.) областях та у м. Києві (39 тис.). Найменша кількість розселених у Тернопільській (2.5 тис. осіб), Чернівецькій (3 тис.), Рівненській (3 тис.), Закарпатській (4 тис.), Івано-Франківській (4 тис.) та Волинській (5 тис.) областях [8–10, с. 8–9].

У 2015 р. під впливом масового переміщення людей щільність населення Харківської області зросла на 6.8 %, Київської – на 6.1 %, Запорізької – на 5.6 % [5, с. 94]. Це свідчило про нерівномірний регіональний розподіл ВПО по Україні, що призводило до надмірного соціального і адміністративного навантаження на громади, локальні ринки праці, соціальну інфраструктуру регіонів вселення.

Стихійний територіальний перерозподіл населення в межах країни на тлі складної соціально-економічної ситуації істотно порушив сформовані функціональні взаємозв'язки (господарські, побутові, трудові) в межах населених пунктів, наближених до зони АТО, та на території локальних систем розселення областей, що приймають ВПО. Формування нових міграційних потоків посилило процеси урбанізації, оскільки більшість ВПО віддавали перевагу проживанню у містах. Це

сприяло посиленню конкуренції на ринку праці, а також певному загостренню боротьби за сфери впливу серед бізнесових кіл.

Такий характер розміщення біженців із зосередженням відносно недалеко від місць попереднього проживання досить часто пояснюється прагненням повернутися після завершення бойових дій. У 2015 р., за даними дослідження НДІ соціальної та судової психіатрії та наркології МОЗ України, додому планували повернутися 25 % ВПО, не планували повертатися найближчим часом – 22 %, на тривалий час бажали залишитися на новому місці – 23 % та відчували непевність – 30 % [5, с. 80]. Можливо, що уявлення про тимчасовість конфлікту на Донбасі сприяло тому, що значна частина ВПО працездатного віку протягом 2014–2015 рр. не замислювалися над проблемою працевлаштування. Так, матеріали поточної регіональної статистики свідчили про надзвичайно низьку їх активність на ринку праці [4, с. 305]. Поступово затяжний характер конфлікту примусив ВПО змінювати своє ставлення до перспективи повернення до місць попереднього проживання. Як свідчать соціологічні опитування 2016 р., практично половина ВПО (48 % опитаних Київським міжнародним інститутом соціології влітку 2016 р.) не мали наміру повертатися на колишнє місце проживання [11].

В умовах, коли основу реального сектора економіки України становлять галузі, орієнтовані на низькотехнологічні виробництва та експорт сировини, а факторами забезпечення його конкурентоспроможності є такі традиційні чинники, як наявність робочої сили, природних ресурсів, капіталу, для ВПО важливим критерієм обрання місця проживання є й можливість отримати роботу. Це обумовлює розміщення їх у регіонах України, де зосереджене промислове виробництво. Крім того, великі промислові міста виступають і як зосередження ділової активності, що приваблює до них підприємців, які мають певні інвестиційні можливості. Згідно з опитуванням, проведеним з ініціативи громадської організації "Кримська діаспора" і фонду "Держмолодьжитло", у Київській області 87.6 % опитаних переселенців з Криму і зони АТО у 2016 р. були готові придбати житло в кредит [2].

За даними Міжнародної організації по міграції, у переважній більшості випадків забезпечення житлом ВПО відбувалося за їх власний рахунок. Більшість ВПО (62 %) проживали в орендованому приватному житлі (47 % в орендованих квартирах і 15 % – в орендованих будинках). Значна частина поселилася у родичів або приймаючих сім'ях (20 %), а 7 % проживали у гуртожитках. І лише 2 % ВПО розмістилися у центрах колективного проживання. При цьому 85 % були задоволені соціальним оточенням на новому місці проживання. Останнє розцінювалося Міжнародною організацією по міграції як ілюстрація позитивного ставлення приймаючих общин до ВПО і готовності переселенців до інтеграції [12].

Локація розміщення ВПО також обумовлена й тим, що розвиток реального сектора економіки України багато років поспіль пригнічувався нерозвиненістю внутрішнього ринку транспортних послуг, владою монополій і встановленням квазіринкових форм взаємодії під час організації й реалізації транспортного процесу. Відносна нерозвиненість вітчизняних транспортних шляхів сполучення обумовила вибір місця проживання для частини ВПО з огляду на доступність спілкування з родичами та друзями, які могли б допомогти у процесі соціалізації на новому місці, а залучення до вертикалей влади за умови поширення родинно-земляцьких угруповань в Україні також слугувала додатковим (а у деяких випадках й основним) стимулом під час вибору місця проживання для збереження перспективи подальшого успішного працевлаштування.

Специфікою ВПО України у 2014–2016 рр. було переважання серед них жінок: за даними Єдиної інформаційної бази даних по ВПО, частка жінок становила приблизно 62 % [13]. Це пояснювалося різними причинами – від перебування чоловіків вдома для догляду за помешканням чи немічними родичами до небажання реєструватись як ВПО з метою уникнення можливої мобілізації до лав української армії. Таке співвідношення у статевій структурі ВПО формувалося за рахунок переселенців зі Сходу України. Серед вихідців з Автономної Республіки Крим зберігався паритет між кількістю чоловіків та жінок.

Розгортання збройного протистояння не лише загостило існуючі проблеми соціальної сфери, а й зумовило раптове зубожіння майже 5 млн осіб (з 6 млн мешканців зони АТО) внаслідок миттєвої втрати житла, майна, доходів. Більшість з понад 1.8 млн ВПО не мали заощаджень, здатних компенсувати понесені ними матеріальні втрати, або ж кваліфікації, яка б гарантувала належне відновлення трудових доходів на новому місці проживання. Лише впродовж 2015 р. рівень бідності в Україні за критерієм розрахункового прожиткового мінімуму зріс удвічі, сягнувши 59.3 % [14, с. 360]. Разом з тим, чіткої і зрозумілої державної стратегії щодо ВПО все ще немає.

Проблемою у сфері використання трудового потенціалу ВПО залишався відносно низький рівень їх працевлаштування за рахунок переважання жінок, яким важче було шукати роботу, ніж чоловікам. Безробітними з числа переселенців здебільшого були саме жінки. Якщо серед зареєстрованих безробітних всіх категорій частка жінок становила 56.4 %, то серед безробітних з числа ВПО – 71.7 % і коливалася від 64 % у Закарпатській до 79.6 % в Івано-Франківській областях. Високі показники частки жінок у загальній кількості безробітних серед ВПО демонстрували також Полтавська (77 %) та Запорізька (75 %) області. Дещо нижчий, ніж в інших регіонах, цей показник був у Вінницькій області – 67 %. Ці дані свідчать про несприятливу ситуацію, що склалась з використанням трудових ресурсів з числа жінок ВПО на ринках праці у приймаючих громадах [13].



Результати спостережень у 2015 р., всупереч стереотипам, свідчили, що громадська свідомість не містила істотних пересторог стосовно взаємодії з ВПО на професійному рівні: більше третини респондентів твердили, що готові прийняти вимушених переселенців як колег, що працюють на рівних посадах з ними [4, с. 306]. При цьому тип зайнятості впливав на дистанційність у професійній сфері (наприклад, власники дрібного бізнесу охоче згодні прийняти переселенців як своїх підлеглих, а представники державного сектора – як колег, що працюють на рівних з ними посадах) [4, с. 311].

Підписання Угоди про асоціацію, процедури, що передували отриманню безвізового режиму між Україною та ЄС, зростання кількості біженців спричинили й проведення низки реформ у сфері міграційного менеджменту. При здійсненні оцінки бюджетних показників на 2014 р. виявлено проблеми Єдиного казначейського рахунку на суму 79.8 млрд грн; втрат доходів держбюджету та соціальних фондів через завищені макропоказники на рівні 36.9 млрд грн; наперед сплачених податків – 37.3 млрд грн та невідшкодованого ПДВ – 21.6 млрд грн, що загалом становило 58.9 млрд грн; проблем НАК "Нафтогаз України" на оплату різниці цін у тарифах на газ – 33.4 млрд грн; розбалансованості місцевих бюджетів, яка потребувала додаткових 9.2 млрд грн ресурсів з державного бюджету через збільшення вартості обслуговування боргу від девальвації та компенсації зростання тарифів на газ та комунальні послуги. Таким чином, реальний фіскальний розрив державного бюджету станом на березень 2014 р. сягнув 289.8 млрд грн, що на той час практично дорівнювало сумі ще одного державного бюджету [14, с. 220–221].

Однак, незважаючи на проблеми фінансового характеру, вже у листопаді 2014 р. видано Указ Президента України, яким Кабінет Міністрів України мав протягом двох місяців забезпечити затвердження "Програми працевлаштування та професійного навчання на 2015–2016 роки". Мета цієї програми – забезпечення зайнятості та підвищення конкурентоспроможності на ринку праці ВПО шляхом професійної підготовки, перепідготовки або підвищення кваліфікації [15]. Крім того, з метою визначення правового статусу ВПО та створення правової основи для розробки механізму захисту прав і свобод Верховною Радою прийнято два Закони України – "Про забезпечення прав і свобод внутрішньо переміщених осіб" і "Про внесення змін до деяких законів України щодо посилення гарантії дотримання прав і свобод внутрішньо переміщених осіб". У свою чергу, Кабінетом Міністрів України прийнято 11 постанов і розпоряджень щодо порядку реєстрації та організації обліку, надання грошової допомоги переселенцям тощо. У грудні 2015 р. затверджено комплексну державну програму щодо підтримки, соціальної адаптації та реінтеграції громадян України, які переселилися з тимчасово окупованої території України та районів проведення антитерористичної операції в інші

регіони України, на період до 2017 р. Для забезпечення прозорості та ефективності використання соціальних виплат переселенцям із зони АТО розроблено та запроваджено систему верифікації отримувачів соціальних допомог, що надаються державою ВПО. Єдина інформаційна база даних про ВПО станом на жовтень 2016 р. уведена в експлуатацію, а до того часу працювала у тестовому режимі. Загалом по Україні Міністерством фінансів з березня по жовтень 2016 р. видано рекомендації щодо зупинки здійснення різних видів соціальних виплат – 1.4 млн осіб на суму 1.9 млрд грн на місяць. Найбільш поширеними були такі порушення, як використання сумнівних документів (27%), недотримання критеріїв видачі допомоги ВПО (15%), невідповідність статусу (10%) тощо.

Серед працездатної частини ВПО значна частка молоді, зокрема у віці до 35 років – понад 40%. Таку вікову структуру можна характеризувати як прогресивну, що свідчить про значний потенціал трудових ресурсів, оскільки молодь є більш мобільною та креативною її частиною, має сучасну освіту та здатна до нових видів діяльності [13]. ВПО працездатного віку мають високий освітній та кваліфікаційний рівень, оскільки у більшості з них наявна вища освіта. За даними Державної служби зайнятості, розподіл ВПО за освітою суттєво відрізняється від освітнього рівня загальної кількості безробітних: особи з вищою освітою становлять понад 70%, з професійно-технічною – 19%, з початковою та середньою – 11%. У той час як серед усіх безробітних частка осіб з вищою освітою становить менше 45%, з професійно-технічною – 35%, середньою – 20%. Характерним є те, що частка переселенців з вищою освітою є переважаючою в усіх регіонах за винятком Житомирської (47.1%) та Тернопільської (47.5%) областей [13].

Повільне відновлення поселень, які перебувають поблизу зони ведення бойових дій, спричиняє прискорення деградації їх виробничого потенціалу та інфраструктури. Водночас високий освітній та кваліфікаційний рівень ВПО свідчив про значний нагромаджений людський капітал, який міг стати самостійним чинником розвитку високотехнологічних галузей промисловості та послуг з інтенсивним використанням знань у районах концентрації таких осіб. Можливо, що усвідомлення факту щодо тривалості конфлікту на Донбасі за бажання РФ його затягнути на невизначений термін для тиску на Україну спонукало вжити ряд заходів, покликаних полегшити працевлаштування ВПО в Україні.

З 06.01.2016 набув чинності Закон України № 2166 "Про внесення змін до деяких законів України щодо посилення гарантії дотримання прав і свобод внутрішньо переміщених осіб". Згідно з цим Законом іноземні громадяни та особи без громадянства, які постійно проживають на території України і проживали на тимчасово

окупованих територіях, отримали можливість стати ВПО. Також цей Закон став першим кроком до відступу від радянського рудимента – "прописки". Тепер громадяни, які проживали на тимчасово окупованих територіях до окупації, але не були там зареєстровані, отримали можливість за розширеною процедурою стати ВПО. Дія довідки ВПО оголошена безстроковою і переселенцям вже не потрібно було проходити перереєстрацію для пролонгації довідки та реєструватися у Державній міграційній службі України (ДМСУ). Даний Закон також допоміг зареєструватися ВПО на ринку праці і знайти роботу [16]. Крім того, у травні 2016 р. Верховна Рада України встановила, що при укладанні трудового договору ВПО звільняються від випробування для перевірки їх кваліфікації.

Важливим виявилось створення спеціальних фондів зайнятості на підприємствах з метою фінансування процесів найму, вивільнення, стажування, ротаций, соціально-кадрового розвитку [17, с. 30].

Чи не найкраще порівняно з іншими категоріями працівників відбулося використання трудового потенціалу ВПО, які були працівниками вищої школи, а також навчалися у ВНЗ, які опинилися на окупованій території. Верховна Рада України у квітні 2016 р. прийняла Закон України "Про внесення змін до деяких законів України щодо забезпечення права на здобуття освіти осіб, місцем проживання яких є територія проведення антитерористичної операції". Цей Закон дав змогу дітям, які проживали на території проведення антитерористичної операції, вступати до будь-якого евакуйованого з території АТО і тимчасово окупованої території ВНЗ або розташованого на території Донецької та Луганської областей, де здійснювали свої повноваження обласні цивільно-військові адміністрації, за умови здачі лише вступних іспитів на конкурсній основі.

В основному переселенці ніби розчинилися в суспільстві і зовнішньо та поведінкою не відрізняються від решти суспільства, на відміну від вимушеного переселення таких масштабів в інших країнах, де велика кількість переселенців кидається у вічі. Це відбулося завдяки високому ступеню солідарності українського суспільства, а також через те, що переселенцями в Україні стала найактивніша та найосвіченіша частина громади окупованих територій.

Позитивної оцінки заслуговує діяльність благодійних організацій, які сприяли працевлаштуванню ВПО. У сфері забезпечення їх перепідготовки важливими виявилися зусилля державної служби зайнятості (в окремих областях від 6 до 10 % ВПО). З іншого боку, статистика Державної служби зайнятості лише частково відображала реальну ситуацію на ринку праці, оскільки оперувала здебільшого низькооплачуваними вакансіями чи такими, що потребували невисокої кваліфікації. При цьому у структурі вакантних робочих місць преувальювали вакансії, пов'язані, передусім, із задоволенням ситуативних

поточних потреб регіональних ринків праці у працівниках певних професій. У той же час лімітуючим фактором виявилися вимоги роботодавців до професійної підготовки. Загальна ситуація на ринку праці сприяла певному зростанню попиту на мультифункціональних високомотивованих спеціалістів. Цей факт змушував частину ВПО отримувати чи поглиблювати знання з кількох спеціальностей. У той же час навіть висококваліфіковані фахівці у різних сферах виробництва змушені були витратити багато часу у пошуках роботи на новому місці. І досить часто доводилося погоджуватися (бодай тимчасово) на відносно менш кваліфіковану роботу, щоб забезпечити отримання коштів, необхідних для облаштування після зміни місця проживання.

Соціальній адаптації ВПО сприяло й поступове усвідомлення причин та характеру протистояння на Сході України. Ділові зв'язки, напрацьовані до початку збройної боротьби, відносно високий рівень професійної підготовки багатьох ВПО, а також сприйняття ними необхідності тривалого проживання на новому місці поступово стали визначальними факторами використання трудового потенціалу ВПО. У той же час особливо вразливою категорією, для якої став помітним високий ризик відторгнення від ринку праці, були жінки з дітьми.

**Висновки.** Загалом шансів на успішну соціалізацію на новому місці проживання серед ВПО було дещо більше в офісних працівників з вищою освітою, науковців, менеджерів середньої ланки, які позитивно зарекомендували себе на попередньому місці роботи у загальноукраїнських бізнес-структурах. Серед представників робітничих спеціальностей переселенців значно менше. Більше шансів отримати роботу на новому місці мали висококваліфіковані працівники, які працювали у металургійній, хімічній промисловості. Проте залишати попереднє місце роботи більшість з них не наважувалися. Причина цього – відносно високий рівень оплати праці та прагнення працювати на рідному підприємстві. Водночас, чи не найменше серед ВПО виявилось працівників вугільної промисловості, які практично не мали шансів отримати роботу за спеціальністю в інших регіонах України.

У той же час наявність серед безробітних ВПО відносно великої кількості осіб з вищою освітою свідчить про загострення ряду загальних проблем, характерних для української вищої школи і працевлаштування її випускників. Чи не найголовнішою з них залишається відрив фахової підготовки випускників вишів від потреб виробництва, їх неготовність отримувати роботу за спеціальністю в умовах жорсткої конкуренції на ринку праці. Це призводить до того, що значна частина випускників ВНЗ змушена працювати не за фахом, а також погоджуватися на менш кваліфіковану і низькооплачувану роботу.

Певним чином на працевлаштування ВПО вплинуло загострення сімейних стосунків, що зумовлювалося різними причинами. Найчастіше причиною виступали ідеологічні переконання або ставлення до

вирішення проблеми родичів, які не могли (не бажали) залишати окуповані території. Досить часто мотивом виїзду ставало прагнення вберегти дітей від жахів війни. Однак необхідність догляду за ними обмежувала можливості ВПО у сфері пошуку роботи за новим місцем проживання.

На використання трудового потенціалу ВПО вплинули прийняті Верховною Радою закони та рішення Уряду України. Нормативно-правовими актами визначено особливості розміщення та працевлаштування ВПО. Проте ряд важливих питань, пов'язаних з використанням їх трудового потенціалу, залишилися не вирішеним як через складність економічної ситуації в державі, так і внаслідок відсутності належної уваги владних органів до інтересів та потреб ВПО.

#### СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. *Антонюк В.* Внутрішньо переміщені особи на сучасному ринку праці: проблеми та перспективи їх зайнятості. URL : [http://ipk-dszu.kiev.ua/laboratory/statti/st\\_Antonjk.pdf](http://ipk-dszu.kiev.ua/laboratory/statti/st_Antonjk.pdf).
2. *Закіров М.* Внутрішньо переміщені особи в Україні: сучасні реалії. URL : [http://nbuviar.gov.ua/index.php?option=com\\_content&view=article&id=2205:vnutrishno-peremishcheni-osobi-v-ukrajini-suchasni-realiji&catid=8&Itemid=350](http://nbuviar.gov.ua/index.php?option=com_content&view=article&id=2205:vnutrishno-peremishcheni-osobi-v-ukrajini-suchasni-realiji&catid=8&Itemid=350).
3. *Лібанова Е. М.* Вимушене переселення з Донбасу: масштаби та виклики для України: Презентація : Міжнар. наук.-практ. конф. ["Внутрішньо переміщені особи в Україні: реалії та можливості"], 27 лют. 2015 р. : Ін-т економіки та прогнозування Нац. акад. наук України. URL : <http://ief.org/ua/wp-content/uploads/2015/02/Libanova2015.pdf>.
4. *Іващенко К., Стегній О.* Між близькістю та відчуженням: ставлення населення України до вимушених переселенців з Криму та Донбасу (проблеми, тенденції, рекомендації). Укр. суспільство: моніторинг соціальних змін. Київ : Ін-т соціології НАН України, 2015. С. 290–315.
5. *Лібанова Е. М., Горбулін В. П., Пирожков С. І. та ін.* Політика інтеграції українського суспільства в контексті викликів та загроз подій на Донбасі (нац. доп.) ; за ред. Е. М. Лібанової. Київ : НАН України, 2015. 363 с.
6. *Паращевін М.* Толерантність у сучасному українському суспільстві: загальний стан та регіональні особливості. Укр. суспільство: моніторинг соціальних змін. Київ : Ін-т соціології НАН України, 2015. С. 270–280.
7. *Прибиткова І.* Пересувні ринки праці за доби незалежності України та міграційні плани українців. Укр. суспільство: моніторинг соціальних змін. Київ : Ін-т соціології НАН України, 2015. С. 316–327.
8. *Міжвідомчий координаційний штаб* повідомляє. URL : <http://www.dsns.gov.ua/ua/Mizhvidomchiykoordinaciyiny-shtab.html>.
9. Міністерство соціальної політики України. URL : <http://msp.gov.ua>
10. *Міграція в Україні: факти і цифри / упоряд. О. Малиновська.* Київ, 2016. 31 с.
11. *Майже* половина переселенців не планують повертатися – опитування. URL : <http://www.pravda.com.ua/news/2016/10/25/7124759>.
12. *Международная* организация по миграции: в Украине обеспечение переселенцев жильем происходит за их собственный счет. URL : <http://www.ostro.org/general/society/news/505500>.

13. Смаль В. Велике переселення. URL : <https://voxukraine.org/2016/06/30/velyke-pereselennya-skilky-naspravdi-v-ukraini-vro-ua>.
14. Світова гібридна війна: український фронт : монографія / за заг. ред. В. П. Горбуліна. Київ : НІСД, 2017. 496 с.
15. Програма працевлаштування та професійного навчання внутрішньо переміщених осіб на 2015–2016 роки. URL : [http://www.mlsp.gov.ua/labour/control/uk/publish/article;jsessionid=A26F50C68CB5833678CCB7E066D57AD8.app1?art\\_id=170779&cat\\_id=102036](http://www.mlsp.gov.ua/labour/control/uk/publish/article;jsessionid=A26F50C68CB5833678CCB7E066D57AD8.app1?art_id=170779&cat_id=102036).
16. Захаров Б. Права внутрішньо переміщених осіб. URL : <http://helsinki.org.ua/prava-vnutrishno-peremischnykh-osib-b-zaharov>.
17. Штундер І. Інституційні обмеження ефективної зайнятості в економіці України. Вісн. Київ. нац. торг.-екон. ун-ту. 2015. № 1. С. 22–33.

Стаття надійшла до редакції 19.05.2017.

**Nikolaiets K. The labor potential of internal migrants in Ukraine.**

**Background.** *The annexation by the Russian Federation of Crimea and hostilities in the Donbas have created a significant problem for Ukrainian society, due to the growing number of so-called internally displaced persons (IDPs). This actualized the issue of the nature of their employment potential.*

**The aim of the article.** *To describe the labor potential of the IDPs, investigate the activities of state bodies, public organizations in the field of using the labor potential of IDP in Ukraine during 2014–2016.*

**Materials and methods.** *In the process of research, methods of statistical analysis, institutional, anthropological, comparative, ideological and value analysis were used. The article is based on the analysis of statistical materials, as well as individual sociological studies.*

**Results.** *The labor potential of IDPs in Ukraine was characterized. The most attractive production spheres for workers of different qualification level and also features of the industrial and agricultural production placement influence on internal migrants living place choice were defined. The IDPs influence on labor recourses formation of Ukrainian regions was analyzed. The urbanization process features in terms of internal migrants grows were highlighted.*

**Conclusion.** *It was established, that among IDPs office workers with higher education, scientists, middle managers, which positively recommended themselves on the previous workplaces in Ukrainian general business structures have more chances on successful socialization at the new residence place. It was investigated, that among the workers of worker specialty were fewer immigrants because they did not expect to get a job in the new place of residence. Highly qualified workers, which worked in steel and chemical industry, had more chances to get a job on the new place. But most of them did not dare to leave the previous work place. The reason for this was rather high level of salary and willing to work at home enterprise. Whereas the least amount of IDPs turned to be the coal industry workers, which had virtually no chance of getting a job in the specialty in other regions of Ukraine. At the same time the need of childcare, complication of the relationship between spouses limited possibility of IDPs in search of the job at the new place of residence. Decisions of the Ukrainian Government and Verkhovna Rada, who passed a number of laws, had certain influence on the use of IDPs labor potential. Regulations defined features of placement and employment of IDPs. However, a number of important questions connected with the use of their labor potentials remain unresolved because of the complexity of the economical situation in the country and lack of the proper attention of the authorities to the interests and needs of IDPs.*

**Keywords:** *social policy, work potential, migration policy, population migrations, employment, labor migration shuttle.*

REFERENCES

1. *Antonjuk V.* Vnutrishn'o peremishheni osoby na suchasnomu rynku praci: problemy ta perspektyvy i'h zajnjatosti. URL : [http://ipk-dszu.kiev.ua/laboratory/statti/st\\_Antonjk.pdf](http://ipk-dszu.kiev.ua/laboratory/statti/st_Antonjk.pdf).
2. *Zakirov M.* Vnutrishn'o peremishheni osoby v Ukraini: suchasni realii'. URL : [http://nbuviap.gov.ua/index.php?option=com\\_content&view=article&id=2205:vnutrishno-peremishcheni-osobi-v-ukrajini-suchasni-realiji&catid=8&Itemid=350](http://nbuviap.gov.ua/index.php?option=com_content&view=article&id=2205:vnutrishno-peremishcheni-osobi-v-ukrajini-suchasni-realiji&catid=8&Itemid=350).
3. *Libanova E. M.* Vymushene pereselelnja z Donbasu: masshtaby ta vyklyky dlja Ukrainy: Prezentacija : Mizhnar. nauk.-prakt. konf. ["Vnutrishn'o peremishheni osoby v Ukraini: realii' ta mozhlyvosti"], 27 ljut. 2015 r. : In-t ekonomiky ta prognozuvannja Nac. akad. nauk Ukrainy. URL : <http://ief.org/ua/wp-content/uploads/2015/02/Libanova2015.pdf>.
4. *Ivashhenko K., Stegnij O.* Mizh blyz'kistju ta vidchuzhennjam: stavlelnja naselelnja Ukrainy do vymushenyh pereselenciv z Krymu ta Donbasu (problemy, tendencii', rekomendacii'). Ukr. suspil'stvo: monitoryng social'nyh zmin. Kyi'v : In-t sociologii' NAN Ukrainy, 2015. S. 290–315.
5. *Libanova E. M., Gorbulin V. P., Pyrozchkov S. I.* ta in. Polityka integracii' ukrai'ns'kogo suspil'stva v konteksti vyklykiv ta zagroz podij na Donbasi (nac. dop.) ; za red. E. M. Libanovoi'. Kyi'v : NAN Ukrainy, 2015. 363 s.
6. *Parashhevin M.* Tolerantnist' u suchasnomu ukrai'ns'komu suspil'stvi: zagal'nyj stan ta regional'ni osoblyvosti. Ukr. suspil'stvo: monitoryng social'nyh zmin. Kyi'v : In-t sociologii' NAN Ukrainy, 2015. S. 270–280.
7. *Prybytkova I.* Peresuvni rynky praci za doby nezalezhnosti Ukrainy ta migracijni plany ukrai'nciv. Ukr. suspil'stvo: monitoryng social'nyh zmin. Kyi'v : In-t sociologii' NAN Ukrainy, 2015. S. 316–327.
8. *Mizhvidomchij* koordynacijnyj shtab povidomljaje. URL : <http://www.dsns.gov.ua/ua/Mizhvidomchijkoordinacijnyj-shtab.html>.
9. *Ministerstvo* social'noi' polityky Ukrainy. URL : <http://msp.gov.ua>
10. *Migracija* v Ukraini: fakty i cyfry / uporjad. O. Malynov's'ka. Kyi'v, 2016. 31 s.
11. *Majzhe* polovyna pereselenciv ne planujut' povertatysja – opytuvannja. URL : <http://www.pravda.com.ua/news/2016/10/25/7124759>.
12. *Mezhdunarodnaja* organizacija po migracii: v Ukraine obespechenie pereselencev zhil'em proshodit za ih sobstvennyj schet. URL : <http://www.ostro.org/general/society/news/505500>.
13. *Smal' V.* Velyke pereselelnja. URL : <https://voxukraine.org/2016/06/30/velyke-pereselelnja-skilky-naspravdi-v-ukraini-vpo-ua>.
14. *Svitova* gibrydna vijna: ukrai'ns'kyj front : monografija / za zag. red. V. P. Gorbulina. Kyi'v : NISD, 2017. 496 s.
15. *Programa* pracevlashtuvannja ta profesijnogo navchannja vnutrishn'o peremishhenykh osib na 2015–2016 roky. URL : [http://www.mlsp.gov.ua/labour/control/uk/publish/article;jsessionid=A26F50C68CB5833678CCB7E066D57AD8.app1?art\\_id=170779&cat\\_id=102036](http://www.mlsp.gov.ua/labour/control/uk/publish/article;jsessionid=A26F50C68CB5833678CCB7E066D57AD8.app1?art_id=170779&cat_id=102036).
16. *Zaharov B.* Prava vnutrishn'o peremishhenykh osib. URL : <http://helsinki.org.ua/prava-vnutrishno-peremishchenykh-osib-b-zaharov>.
17. *Shtunder I.* Instytucijni obmezhenja efektyvnoi' zajnjatosti v ekonomici Ukrainy. Visn. Kyi'v. nac. torг.-ekon. un-tu. 2015. № 1. S. 22–33.

УДК 657.37(477)

МАКАРЕНКО Інна, к. е. н., докторант кафедри фінансів, банківської справи та страхування Сумського державного університету

## STEEPLE-АНАЛІЗ ЗВІТНОСТІ ЗІ СТАЛОГО РОЗВИТКУ В УКРАЇНІ

*З використанням методології STEEPL-аналізу як маркетингового інструменту дослідження макросередовища поширення звітності зі сталого розвитку проаналізовано ключові фактори, що визначають стан системи складання, подання та підтвердження такої звітності українськими компаніями. Розкрито основні наслідки збереження впливу означених факторів, які негативно позначаються на конкурентоспроможності як окремих компаній, так і країни в цілому.*

*Ключові слова:* звітність зі сталого розвитку, STEEPL-аналіз, корпоративна соціальна відповідальність, підтвердження звітності зі сталого розвитку, фактори.

*Макаренко И. STEEPL-анализ отчетности по устойчивому развитию в Украине. С использованием методологии STEEPL-анализа как маркетингового инструмента исследования макросреды распространения отчетности по устойчивому развитию проанализированы ключевые факторы, определяющие состояние системы составления, подачи и подтверждения такой отчетности украинскими компаниями. Раскрыты основные последствия сохранения влияния этих факторов, которые негативно влияют на конкурентоспособность как отдельных компаний, так и страны в целом.*

*Ключевые слова:* отчетность по устойчивому развитию, STEEPL-анализ, корпоративная социальная ответственность, подтверждение отчетности по устойчивому развитию, факторы.

**Постановка проблеми.** Однією з Цілей сталого розвитку, ухвалених ООН у 2015 р., є Ціль 12 "Відповідальне споживання та виробництво". Вона спонукає бізнес-спільноти стати до 2030 р. до енерго- та еколого-ефективного шляху розвитку. Основою такого переходу виступає звітність зі сталого розвитку (ЗСР), яка згідно з напрямом б заохочує компанії, особливо великі та транснаціональні, впроваджувати практики сталого розвитку та інтегрувати інформацію зі сталого розвитку у їх звітний цикл [1]. Вимірюючи і розкриваючи чинники їх соціального та екологічного впливу, компанії можуть працювати в напрямку сталого соціального та економічного розвитку. ЗСР є ключовим інструментом, що сприяє розвитку і може сприяти вкладу приватного сектора в глобальний розвиток [2].

Водночас, ЗСР має численні переваги і для компаній що провадять свою діяльність у локальному та національному середовищі. Вони охоплюють такі напрями, як підвищення фінансової ефективності та лояльності стейкхолдерів, полегшення доступу до капіталу,

---

© Макаренко І., 2017



збільшення ринкової капіталізації, забезпечення реалізації регіональних та національних програм енергоефективності, сприяння справедливому розподілу доходу тощо.

За даними *SDG Target 12.6 Live Tracker*, розвинутого *Global Reporting Initiative (GRI)* у співробітництві з *Tata Consultancy Services*, як онлайн-бази даних, де можна моніторити та візуалізувати прогрес у поширенні ЗСР у всьому світі за 1999–2016 рр., в Україні подано лише 53 таких звіти, а національні регуляторні інструменти у сфері сталого розвитку включають лише 3 документи [2]. Наприклад, у США, де розвинута диверсифікована система законодавства щодо розкриття інформації за соціальними та екологічними вимірами сталого розвитку, впроваджено Національний план відповідального ведення бізнесу, за 1999–2016 рр. подано 3750 ЗСР [3].

Система звітування зі сталого розвитку в Україні поки що не набула важливого статусу у досягненні Цілі 12.6 та не отримала значного поширення серед українських компаній.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Проблематика поширення ЗСР (нефінансової, інтегрованої, соціальної звітності та інших видів звітності з корпоративної соціальної відповідальності у найширшому розумінні, які включають розкриття соціального та екологічного вимірів сталого розвитку) не набула достатнього висвітлення у працях вітчизняних науковців з огляду на становлення системи обліку, звітності та аудиту сталого розвитку в Україні порівняно з розвиненими країнами світу. Окремі здобутки у вказаному напрямі містяться у дослідженнях В. Євдокимова, Д. Грицишена, О. Грищенко, О. Баришнікової, І. Жиглей, Р. Костирка, С. Король, Н. Лоханової, К. Назарової, Я. Петракова, С. Шульги [4–10]. Втім, всебічного аналізу факторів, що визначають особливості звітування зі сталого розвитку українськими компаніями, здійснено не було.

**Метою** статті є виявлення ключових факторів, що характеризують стан системи звітування зі сталого розвитку в Україні, на основі STEEPLE-аналізу, а також обґрунтування основних наслідків збереження їх впливу на конкурентоспроможність компаній.

**Матеріали та методи.** Методологічною основою дослідження виступає STEEPLE-аналіз як маркетинговий інструмент аналізу макросередовища (у цьому випадку середовища поширення ЗСР в Україні) за соціальними та культурними, екологічними, політичними, юридичними, освітніми (етичними) факторами; інноваціями у сфері економіки, технологій продуктів та ін.; станом економіки і конкуренції на ринку [11].

Формулювання наслідків недостатньо активного поширення ЗСР в Україні та висновків дослідження здійснювалося із застосуванням методів наукової абстракції, синтезу та узагальнення.

**Результати дослідження.** Система звітування зі сталого розвитку в Україні знаходиться на початкових етапах свого становлення, як і національна стратегія корпоративної соціальної відповідальності (КСВ) українських підприємств. Тісний взаємозв'язок між цими поняттями дозволив сформувати перелік факторів макросередовища, які впливають на цю систему на основі STEEPLE-аналізу (рис. 1).



**Рис. 1. Фактори макросередовища, що впливають на стан звітування зі сталого розвитку в Україні**

Джерело: розроблено автором.

STEEPLE-аналіз та графічне представлення його результатів у вигляді таблиці факторів використовується насамперед як інструмент аналізу макросередовища функціонування транснаціональних компаній для досягнення цілей стратегічного управління. Міждисциплінарний характер концепції сталого розвитку та ЗСР як комунікаційного маркетингового інструменту інформування стейкхолдерів про досягнення компаній у соціальному, екологічному та економічному вимірах потребує застосування нетрадиційних аналітичних інструментів. Крім того, у вітчизняних наукових джерелах у ході аналізу системи ЗСР українських компаній основна увага приділяється дослідженню переваг та особливостей складання такої звітності. Недостатньо висвітленими у наукових колах залишаються ключові фактори, причини та драйвери її розвитку з урахуванням національних особливостей. Узагальнення переліку та деталізація впливу факторів, що обумовлюють стан ЗСР в Україні, дає змогу всебічно охарактеризувати його проблеми і перспективи.

Детальний розгляд *соціальних* факторів, до яких належать мовні, культурні, поведінкові особливості, менталітет, дав змогу встановити, що формування системи ЗСР в Україні як і КСВ у цілому здійснюється на фоні недостатнього розуміння в соціумі безальтернативності переходу до сталого розвитку та необхідності забезпечення підзвітності перед майбутніми поколіннями за використані ресурси різного виду. Окремі ініціативи з просування цілей сталого розвитку серед українців наштовхуються на низький рівень розуміння відповідальності бізнесу перед суспільством, незрілість інститутів громадянського суспільства та практик стейкхолдерського управління в бізнесі, неформалізованість існуючих з радянських часів соціальних та екологічних ініціатив у окремий напрям КСВ.

Зазначені фактори не дозволяють створити активний попит на ЗСР та забезпечити взаємодію бізнесу і громади щодо досягнення цілей сталого розвитку. Відсутність такого попиту з боку ключових груп стейкхолдерів – суттєва вада сучасної системи ЗСР в Україні.

*Технологічні* фактори у впровадженні ЗСР в Україні концентруються навколо недостатнього поширення якісного операційного, технічного та інформаційного забезпечення ЗСР та рівня впровадження інновацій, зокрема і сфері обліку, звітності й аудиту.

Системи Розширеної Мови Ділового Спілкування (*XBRL*), системи підтримки прийняття рішень в аудиті (*CAAT*), програмні продукти автоматизації складання і подання ЗСР та інтегрованої звітності, системи облікових таксономій та звітування у режимі реального часу та безперервного аудиту впроваджуються лише окремими компаніями [12]. Відсутність цих систем не дає можливості сформуватися технологічному та технічному підґрунтя складання і подання ЗСР в Україні.

Серед економічних факторів, що перешкоджають поширенню ЗСР в Україні, на перше місце необхідно поставити загальну непрозорість ведення бізнесу. За оцінками Міністерства економічного розвитку та торгівлі України, інтегральний рівень тінзації економіки поступово зменшується з 43 % у 2014 р. до 35 % за 9 місяців у 2016 р. [13]. Разом з тим, в умовах, коли більш ніж третина операцій українських компаній все ще не має висвітлення в офіційній фінансовій звітності, нефінансова звітність таких компаній може не викликати довіри з боку стейкхолдерів. Крім того, найвищий рівень тінзації економіки зафіксовано у добувній промисловості – 59 % у 2015 р., хоча загальновідомо, що компанії цього сектора активно публікують ЗСР. У цьому зв'язку може виникати питання щодо поширення корпоративного "зеленого камуфляжу" (*greenwashing*).

На противагу таким компаніям, серед основних adeptів ідеології КСВ – українських компаній, які розкривають додаткову звітність (понад обов'язковий законодавчо встановлений мінімум), можна назвати передусім прогресивні компанії, створені після розпаду Радянського Союзу, компанії, орієнтовані на зарубіжні ринки (партнерів, інвесторів, клієнтів, материнські компанії), які охоче переймають сучасні практики взаємодії бізнесу та суспільства. Іншу групу складають українські компанії, які використовують КСВ у межах традиційних практик, які виникли у Радянському Союзі, але з метою забезпечення своєї легітимності в ринковому середовищі та забезпечення лояльності місцевих громад. Однак розкриття додаткової інформації у ЗСР в Україні все ще може розглядатися і з позицій втрати економічних переваг перед конкурентами в умовах непрозорого бізнес-середовища.

У скрутних фінансово-економічних умовах, в яких опинилися українські компанії останніми роками, покриття додаткових витрат на забезпечення маркетингових комунікацій зі стейкхолдерами засобами ЗСР та забезпечення незалежного підтвердження такої звітності аудитором потребують значної консолідації фінансових, людських та інформаційних ресурсів. Це зумовлює зниження пріоритетності ЗСР у структурі річних звітів компаній.

Розгляд екологічних факторів з огляду на незначну кількість ініціатив зі сталого розвитку України, зафіксовану в *SDG Target 12.6 Live Tracker*, необхідно пов'язати з поки що недостатньою активністю "зелених" організацій щодо їх просування та сприйняття "зелених продуктів" у суспільстві, що не створюють попиту на широке впровадження компаніями екологічних стандартів та схем на тлі численних випадків порушення норм екологічного законодавства, та хронічним недофінансуванням екологічної діяльності й заходів із запобігання змінам клімату з боку держави. У зв'язку з цим екологічні індикатори ЗСР не привертають належної уваги.

Фактори *політичного* характеру концентруються навколо відсутності моделі та стратегії КСВ в Україні, політичної підтримки сталого розвитку та ЗСР, а також врахування європейських ініціатив у цій сфері.

Незважаючи на переважно добровільний характер КСВ-діяльності та ініціатив зі сталого розвитку, держава у процесах формування середовища взаємодії бізнесу, публічних органів та громадських об'єднань на основі єдиної національної політики з КСВ має відігравати чільну роль. Зокрема, з 27 країн ЄС національні політики КСВ прийняті у 26 країнах-членах.

Брак системного бачення необхідності такої політики, відсутність її інституційного та інституціонального забезпечення на різних рівнях та політичної волі обумовили численні спроби (з початку 1990-х років, у 2009–2013, 2016 рр.) розробити та прийняти Національну стратегію КСВ в Україні.

Брак політичної підтримки ініціатив сталого розвитку та їх облікового забезпечення на найвищому законодавчому рівні в Україні, значний рівень бюрократії передусім впливають на низький рівень поширення КСВ-ініціатив та відповідної звітності за ними серед українських компаній. Прийнята Стратегія сталого розвитку України–2020 як безумовно позитивний крок у напрямі цілей сталого розвитку з огляду на відсутність детальних планів та звітів про її виконання складає враження декларативного документа та не створює основи обліково-інформаційного забезпечення ЗСР.

Окремим блоком питань, пов'язаних з політичними факторами, постає необхідність врахування євроінтеграційного вектора у формуванні стратегії сталого розвитку та відповідної системи звітності. У світлі долучення України до Цілей сталого розвитку (зокрема Цілі 12 "Забезпечення переходу до раціональних моделей споживання і виробництва" та напрямку 12.6 щодо відображення великими і транснаціональними компаніями інформації про раціональне використання ресурсів у своїх звітах), прийняття Стратегій "Європа–2020", Угоди про асоціацію з ЄС, окремих Директив і Регламентів ЄС (*Directive 2014/95/EU*, *Directive 2014/56/EU* та *Regulation (EU) no. 537/2014*) [14; 15] конвергенція облікових систем України та ЄС потребує значних зусиль з гармонізації вітчизняного законодавства у сфері обліку, звітності й аудиту сталого розвитку. Найбільші виклики в процесі конвергенції зосереджені навколо імплементації методології складання й подання нефінансової звітності та забезпечення якості аудиту, зокрема й обов'язкового для суспільно значимих компаній.

*Правові* фактори поряд з політичними визначають нормативно-правову основу для складання ЗСР та її верифікації. У цьому контексті необхідно відзначити деформованість структури звітування українських компаній з переважанням фінансової складової, що продиктовано

потребами фіскальних та інших контролюючих органів. Відсутність конкретних законодавчих вимог та вимог біржових організацій щодо необхідності обов'язкового розкриття ЗСР є вагомим фактором, що перешкоджає поширенню ЗСР за низького рівня добровільних ініціатив.

В умовах значної кількості облікових стандартів підготовки ЗСР, принципів та керівництв щодо розкриття інформації з практик КСВ низька якість нормативного та методологічного забезпечення формування звітних індикаторів за вимірами сталого розвитку в Україні може мати критичні наслідки щодо забезпечення зіставності та якості такої звітності. Зокрема, у світі існує понад 30 стандартів КСВ та ЗСР [16]. Основними серед них вважаються *United Nations Global Compact (UNGC)*, *OECD Guidelines for Multinational Enterprises*, *ISO 26000*, *Carbon Disclosure Project (CDP)*, *Greenhouse Gas Protocol (GHG Protocol) Corporate Standard*, *International Labour Organization (ILO) Tripartite declaration of principles concerning multinational enterprises and social policy*, *UN Guiding Principles on Business and Human Rights*, *PRI Reporting Framework*, *CDSB (Climate Disclosure Standards Board)*, *GRI standards*, *Standards International Integrated Reporting Council (IIRC)*, *SASB*. Близько 80 % звітів з 53 опублікованих українськими компаніями у базі *SDG Target 12.6 Live Tracker* складено з урахуванням вимог Глобального договору ООН (*UNGC*).

Розкриття додаткової інформації за вимірами сталого розвитку за умови відсутності дієвих методологічних керівництв її складання і подання, стандартизації підходів до розрахунку й інтерпретації індикаторів, механізмів надання впевненості щодо їх достовірності може створити поле для шахрайства та маніпулювання даними ЗСР. Існування низки стандартів надання впевненості щодо ЗСР (МСЗНВ 3400 "Перевірка прогнозованої фінансової інформації", МСЗНВ 3000 "Завдання з надання впевненості, що не є аудитом, чи оглядом історичної фінансової інформації", МСЗНВ 3410 "Завдання з надання впевненості щодо звітів з парникових газів", стандарту АА 1000) та низький рівень сприйняття таких стандартів українськими аудиторськими компаніями утруднюють процес верифікації ЗСР.

*Освітні (етичні)* фактори, які виявляються у відсутності доступних та зрозумілих керівництв зі складання ЗСР, недостатньому поширенні освітніх програм, тренінгів та професійних ініціатив зі сталого розвитку та ЗСР, передусім обумовлені низьким рівнем поширення етичних кодексів ведення бізнесу, здійснення відповідального інвестування, корпоративної філантропічної діяльності.

На відміну від ЄС, в Україні відсутній такий сегмент фінансового ринку, як відповідальне інвестування з урахуванням екологічних, соціальних та управлінських критеріїв (*environmental, social, governance – ESG*). Використання методик виключення компаній, які торгують

тютюном, зброєю, забруднюють довкілля та ін., в межах негативного скринінгу є найбільш популярним підходом в ЄС. Так, у 2016 р. за цим методом здійснено інвестиційних операцій на суму понад 10 трлн євро [12]. За своєю суттю саме відповідальне інвестування як етичний напрямок фінансування бізнесу створює значний попит на ЗСР як основу для прийняття інвестиційних рішень.

Наслідками низького рівня сприйняття КСВ та рівня її висвітлення в ЗСР українськими компаніями на національному ґрунті можна вважати низький рівень лояльності та довіри до бізнес-середовища, який провокує відплив кращих кадрів за кордон, низьку мотивацію до праці, зниження інноваційного потенціалу економіки та нерациональне використання природних ресурсів.

Особливий акцент необхідно зробити на недоотриманні вигід від підвищення конкурентоспроможності, інвестиційної привабливості, визнання українського бізнесу за кордоном та виходу на нові товарні та фінансові ринки за відсутності чіткої політики з КСВ та якісної, достовірної ЗСР (рис. 2).



**Рис. 2. Наслідки збереження поточного стану в просуванні ініціатив з впровадження КСВ та ЗСР в Україні**

Джерело: розроблено автором.

Втрата конкурентоспроможності бізнесу призводить до зниження конкурентоспроможності країни в цілому, не дозволяє використати її інтеграційний потенціал, позиціонувати себе на міжнародних ринках як інноваційно-орієнтовану, енергоефективну та екологічно дружню до людей країну.

**Висновки.** В умовах активної імплементації Цілей сталого розвитку (зокрема 12.6), прийняття Стратегій "Європа–2020", Угоди про асоціацію з ЄС, окремих Директив і Регламентів ЄС (*Directive 2014/95/EU*, *Directive 2014/56/EU* та *Regulation (EU) no. 537/2014*) європейськими країнами та просування подібних ініціатив у інших розвинених країнах світу формування системи звітування зі сталого розвитку в Україні набуває особливої актуальності. За даними *SDG Target 12.6 Live Tracker*, прогрес у цьому напрямі з боку українських компаній вельми скромний.

Застосування STEEPLE-аналізу як маркетингового інструменту дослідження макросередовища поширення ЗСР дало змогу визначити ключові соціальні та культурні технологічні, економічні, екологічні, політичні, правові та освітні (етичні) фактори, що обумовлюють стан системи складання, подання та підтвердження такої звітності українськими компаніями, розкрити основні наслідки збереження статус-кво впливу цих факторів. Ці наслідки згруповано на рівнях держави, компаній та суспільства, і вони концентруються насамперед навколо втрати конкурентоспроможності бізнесу та країни в цілому, що не дозволяє використати її інтеграційний потенціал у сфері сталого розвитку.

Подальших досліджень потребує розробка шляхів популяризації ЗСР серед українських компаній у контексті формування національної стратегії КСВ, а також перспектив системи звітування зі сталого розвитку в Україні.

Систематизація та графічне відображення ключових факторів, що визначають стан ЗСР в Україні, дає змогу створити цілісну картину проблем і перспектив її поширення серед українських компаній та напрямів її регулювання в майбутньому.

#### СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. *Directive 2014/95/EU* of the European Parliament and of the Council of 22 October 2014 amending Directive 2013/34/EU as regards disclosure of non financial and diversity information by certain large undertakings and groups, Official Journal of the European Union L 330/1. URL : <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX:32014L0095>.
2. *SDG 12.6 Target*. URL : <http://database.globalreporting.org/SDG-12-6/un-sustainable-development-goals>.
3. *Carrots & Sticks 2016 database of reporting instruments*. URL : [www.carrotsandsticks.net](http://www.carrotsandsticks.net).



4. *Свєдокимов В. В.*, Грицишен Д. О., Грищенко О. О., Баришнікова О. М. Міжнародні моделі регулювання звітності сталого розвитку: аналіз сучасного стану : монографія. Житомир : ЖДТУ, 2013. 200 с.
5. *Жиглей І. В.* Бухгалтерський облік соціально відповідальної діяльності суб'єктів господарювання: необхідність та орієнтири розвитку : монографія. Житомир : ЖДТУ, 2010. 496 с.
6. *Костирко Р. О.* Інтегрована звітність у забезпеченні корпоративної соціальної відповідальності компаній. Наук. вісн. Ужгород. ун-ту. 2015. Вип. 1(2). С. 305–310. Серія : Економіка.
7. *Король С. Я.* Нефінансова звітність підприємства. Вісн. Київ. нац. торг.-екон. ун-ту. 2011. № 6. С. 102–113.
8. *Лоханова Н. О.* Інтегрована звітність як продукт цілісної обліково-аналітичної системи. Вісн. соц.-екон. досліджень. 2012. Вип. 4(47). С. 50–56.
9. *Назарова К. О.* Інноваційний підхід до взаємодії внутрішнього та зовнішнього аудиту в умовах соціальної відповідальності. Економіка і фінанси. 2015. № 2. С. 48–52.
10. *Petrakov Ya. V., Shulha S. V.* Integrated Reporting as Competitive Advantage for Ukrainian Companies : Determinants vs. Biases. Business-inform. 2015. № 10. С. 26–30.
11. *Difference between STEEP and STEEPLE analysis.* URL : <http://pestleanalysis.com/steep-and-steep-le-analysis>.
12. *SRI Study 2016.* URL : <http://www.eurosif.org/sri-study-2016>.
13. *Загальні тенденції тіньової економіки України за 9 місяців 2016 р.* URL : <http://www.me.gov.ua/Documents/List?lang=uk-UA&id=e384c5a7-6533-4ab6-b56f-0e5243eb15a&tag=TendentsiiTinovoiEkonomiki>.
14. Directive 2013/34/EU of the European Parliament and of the Council of 26 June 2013 on the annual financial statements, consolidated financial statements and related reports of certain types of undertakings, amending Directive 2006/43/EC of the European Parliament and of the Council and repealing Council Directives 78/660/EEC and 83/349/EEC. URL : <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/ALL/?uri=CELEX:32013L0034>.
15. Directive 2014/56/EU On statutory audits of annual accounts and consolidated accounts. URL : <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=celex%3A32014L0056>.
16. *Vasilyeva T. A., Makarenko I.O.* The role of innovation in corporate reporting in the transformation of accounting method's elements. Managing economic growth: marketing, management, and innovations. 1st edition, Prague Institute for Qualification Enhancement : Prague, 2016. P. 171–179.

*Стаття надійшла до редакції 22.05.2017.*

***Makarenko I. STEEPLE analysis of sustainability reporting in Ukraine.***

***Background.*** One of the goals of sustainable development, adopted by the UN in 2015, is the Goal 12 "Responsible consumption and production." One of its areas of encourages companies to implement sustainable development practice and integrate information on sustainability in their reporting cycle. Despite the spread of initiatives of compiling and reporting on sustainability in the developed countries, according to SDG Target 12.6 Live Tracker, Ukrainian companies have no significant progress in achieving

the Goal 12.6. Need to analyze the factors that hinder the development of sustainability reporting in Ukraine determines the relevance of the article.

The **aim** of the article is to find the key factors that determine the state of sustainability reporting in Ukraine based on STEEPLE analysis and reveal the main consequences of the preservation of their impact status on the competitiveness of the company.

**Materials and methods.** The methodological basis of research is the STEEPLE analysis as a marketing tool of analysis of macro environment.

**Results.** Sustainability reporting in Ukraine is in the initial stages of its development as a national strategy of corporate social responsibility of Ukrainian enterprises. It has mutual influence on the formation of sustainability reporting and is primarily manifested in the actions of social, technological, economic, environmental, political, legal and education (ethical) factors. It is proved that the preservation of these factors could have negative consequences both for the competitiveness of individual companies and for the country's competitiveness and quality of life of society as a whole. Promoting sustainability initiatives and their reflection in the relevant reporting increases innovation and energy efficiency in Ukraine.

**Conclusion.** Using the methodology of STEEPLE analysis as a marketing tool of environment analysis of sustainability reporting key factors that determine the state of the preparation, submission and verification of such statements by Ukrainian companies were investigated. Basic consequences of maintaining the status quo of these factors were developed. Development of ways of sustainability reporting promotion popularization among Ukrainian companies in the context of national CSR strategy and prospects of sustainability reporting system in Ukraine need further research.

**Keywords:** sustainability reporting, STEEPLE analysis, corporate social responsibility, assurance of sustainability reporting, factors.

#### REFERENCES

1. Directive 2014/95/EU of the European Parliament and of the Council of 22 October 2014 amending Directive 2013/34/EU as regards disclosure of non financial and diversity information by certain large undertakings and groups, Official Journal of the European Union L 330/1. URL : <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX:32014L0095>.
2. SDG 12.6 Target. URL : <http://database.globalreporting.org/SDG-12-6/un-sustainable-development-goals>.
3. Carrots & Sticks 2016 database of reporting instruments. URL : [www.carrotsandsticks.net](http://www.carrotsandsticks.net).
4. *Čvdokimov V. V., Gricishen D. O., Grishhenko O. O., Barishnikova O. M. Mizhnarodni modeli reguljuvannja zvitnosti stalogo rozvitku: analiz suchasnogo stanu : monografija. Zhitomir : ZhDTU, 2013. 200 s.*
5. *Zhiglej I. V. Buhgalters'kij oblik social'no vidpovidal'noi dijat'nosti sub'ektiv gospodarjuvannja: neobhidnist' ta orientiri rozvitku : monografija. Zhitomir : ZhDTU, 2010. 496 s.*
6. *Kostirko R. O. Integrovana zvitnist' u zabezpechenni korporativnoi social'noi vidpovidal'nosti kompanij. Nauk. visn. Uzhgorod. un-tu. 2015. Vip. 1(2). S. 305–310. Serija : Ekonomika.*
7. *Korol' S. Ja. Nefinansova zvitnist' pidpriemstva. Visn. Kіiv. nac. torg.-ekon. un-tu. 2011. № 6. S. 102–113.*
8. *Lohanova N. O. Integrovana zvitnist' jak produkt cilisnoi oblikovo-analitichnoi sistemi. Visn. soc.-ekon. doslidzhen'. 2012. Vip. 4(47). S. 50–56.*
9. *Nazarova K. O. Innovacijnij pidhid do vzaemodii vnutrishn'ogo ta zovnishn'ogo auditu v umovah social'noi vidpovidal'nosti. Ekonomika i finansi. 2015. № 2. S. 48–52.*

10. *Petrakov Ya. V., Shulha S. V.* Integrated Reporting as Competitive Advantage for Ukrainian Companies : Determinants vs. Biases. *Business-inform*. 2015. № 10. С. 26–30.
11. Difference between STEEP and STEEPLE analysis. URL : <http://pestleanalysis.com/steep-and-steeple-analysis>.
12. *SRI Study 2016*. URL : <http://www.eurosif.org/sri-study-2016>.
13. *Zagal'ni tendencii tin'ovoï ekonomiki Ukraïni za 9 misjaciw 2016 r.* URL : <http://www.me.gov.ua/Documents/List?lang=uk-UA&id=e384c5a7-6533-4ab6-b56f-0e5243eb15a&tag=TendentsiiTinovoiEkonomiki>.
14. Directive 2013/34/EU of the European Parliament and of the Council of 26 June 2013 on the annual financial statements, consolidated financial statements and related reports of certain types of undertakings, amending Directive 2006/43/EC of the European Parliament and of the Council and repealing Council Directives 78/660/EEC and 83/349/EEC. URL : <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/ALL/?uri=CELEX:32013L0034>.
15. Directive 2014/56/EU On statutory audits of annual accounts and consolidated accounts. URL : <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=celex%3A32014L0056>.
16. *Vasilyeva T. A., Makarenko I.O.* The role of innovation in corporate reporting in the transformation of accounting method's elements. *Managing economic growth: marketing, management, and innovations*. 1st edition, Prague Institute for Qualification Enhancement : Prague, 2016. P. 171–179.



УДК 338.488.2:640.412

**МАЗАРАКІ Анатолій**, д. е. н., професор, ректор Київського національного торговельно-економічного університету

**БОЙКО Маргарита**, д. е. н., професор, завідувач кафедри готельно-ресторанного бізнесу Київського національного торговельно-економічного університету

**КУЛИК Марія**, к. е. н., доцент кафедри готельно-ресторанного бізнесу Київського національного торговельно-економічного університету

## ДЕТЕРМІНАНТИ РЕВЕНЮ-МЕНЕДЖМЕНТУ В ГОТЕЛЬНОМУ БІЗНЕСІ

*Визначено сутність ревеню-менеджменту як ефективного інструменту управління доходами підприємства готельного господарства. Досліджено базові детермінанти ревеню-менеджменту у готельному бізнесі. Наведено трактування ревеню-менеджменту у готельному бізнесі. Запропоновано архітектуру системи ревеню-менеджменту суб'єкта готельного бізнесу. Проаналізовано передумови і переваги імплементації елементів системи ревеню-менеджменту у діяльність готельних підприємств.*

*Ключові слова:* ревеню-менеджмент, детермінанти ревеню-менеджменту, готельний бізнес, управлінська технологія, попит, пропозиція, еластичність попиту.

*Мазараки А., Бойко М., Кулик М. Детерминанты ревеню-менеджмента в гостиничном бизнесе. Определена сущность ревеню-менеджмента как эффективного инструмента управления доходами предприятия гостиничного хозяйства. Исследованы базовые детерминанты ревеню-менеджмента в гостиничном бизнесе. Приведены трактовки ревеню-менеджмента в гостиничном бизнесе. Предложена архитектура системы ревеню-менеджмента субъекта гостиничного бизнеса. Проанализированы предпосылки и преимущества имплементации элементов системы ревеню-менеджмента в деятельность гостиничных предприятий.*

*Ключевые слова:* ревеню-менеджмент, детерминанты ревеню-менеджмента, гостиничный бизнес, управленческая технология, спрос, предложение, эластичность спроса.

**Постановка проблеми.** Процеси інтеграції та економічної глобалізації, до яких активно залучається Україна, сприяють зростанню можливостей розвитку готельного бізнесу. Цей вид економічної діяльності

є невід'ємною складовою туристичної сфери та суттєво впливає на формування інвестиційної та туристичної привабливості країни. За експертними висновками, входження міжнародних готельних операторів на ринок готельних послуг України, розвиток національних готельних мереж створюють можливості до 2020 р.: збільшити внесок туристичної сфери та готельного господарства у ВВП країни до 6 %, експортних доходів – до 25 %; залучити іноземні інвестиції на суму 1.5 млрд грн; утворити близько 35 тис. та зберегти 100 тис. робочих місць; розвивати міжнародне співробітництво та євроінтеграційні процеси у сфері гостинності; покращити туристичний імідж держави і як результат – позитивне сальдо туристичного балансу [1–3].

Нинішній стан господарювання вітчизняних підприємств готельного господарства характеризується нестійкими тенденціями розвитку, що в основному обумовлюється сезонними коливаннями попиту і неможливістю створення запасів специфічного продукту – готельної послуги, зростанням цін на послуги та недостатнім рівнем якості обслуговування при невисокій еластичності попиту за ціною, організаційним консерватизмом управління. Положення також ускладнюється нестабільністю зовнішнього середовища, неузгодженістю процесів, які відбуваються на підприємствах, що не відповідають ринковим вимогам до управління господарською діяльністю. Крім того, специфікою готельних послуг є те, що при зменшенні попиту підприємства не можуть реалізувати свої послуги в інший час в іншому місці, і якщо вони залишилися незатребуваними, то дохід буде втрачений, оскільки послуги не можна накопичувати, зберігати. Саме через відсутність можливості зберігання послуг у готелях відбувається їх природна втрата. На відміну від виробництва, процес обслуговування споживачів обмежений у часі. У період зменшення попиту та при високих цінах на послуги невисокий коефіцієнт завантаження номерного фонду не можна відшкодувати збільшенням попиту у наступні періоди [4].

Незважаючи на соціально-економічні труднощі, у ситуації, коли світовий туристичний ринок розвивається, Україна зобов'язана зайняти свою ринкову нішу на ньому. Це питання позиціонування, брендингу, підтримки наявних туристичних ресурсів [5]. Саме тому забезпечення ефективного функціонування суб'єктів готельного бізнесу потребує наукового обґрунтування інноваційних методів управління доходами, які кореспондуються із світовим досвідом та вдалою практикою вітчизняних підприємств-лідерів. Доходи – фінансова основа діяльності суб'єктів готельного бізнесу, є чинником розвитку та основою збереження ринкової частки в умовах конкурентного середовища. Відповідно підвищення ефективності управління доходами є пріоритетним завданням для суб'єкта готельного бізнесу [4].

Ефективним інструментом управління доходами є ревеню-менеджмент, дієвість якого забезпечує успішне функціонування підприємства, а також усвідомлення тих величезних переваг, які надає суб'єкту готельного бізнесу превентивна оцінка трендів коливання попиту на готельні послуги як з економічної, так і з точки зору об'єктивних знань про можливості взаємодії зі споживачами. Відтак, актуальною для вирішення є проблема, пов'язана з формуванням якісного обліково-аналітичного забезпечення моделей управління доходами, яке б, *по-перше*, відповідало стратегії розвитку суб'єкта готельного бізнесу; *по-друге*, було гнучким в умовах коливання попиту та пропозиції; *по-третє*, надавало можливість контролю за центрами формування доходів та забезпечувало інвестиційну привабливість підприємства.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Вагомі концептуальні положення ревеню-менеджменту висвітлено у працях українських та зарубіжних вчених. Компаративний аналіз наукового доробку з цієї проблематики свідчить про системність досліджень щодо формування теоретичної, методологічної та прикладної платформи ревеню-менеджменту. Здебільшого науковці об'єктом своїх досліджень обирали процеси формування та управління доходами підприємств. Це праці І. Бланка, З. Шершньової, В. Шевчука, С. Оборської, О. Амбросій, О. Шеремета, І. Бубняка, М. Чумаченка, Р. Костирко, Є. Мниха, С. Мельниченко, Т. Ткаченко та ін. [6–16]. Вчені запропонували портфель управлінських моделей, які розкривають процедуру аналізу динаміки і структури доходу за видами діяльності, продукції і напрямками збуту. Джерелами інформації для проведення такого аналізу є фінансова звітність та дані аналітичного обліку.

Незважаючи на достатню кількість наукових праць, присвячених системі управління доходами, слід відзначити фрагментарність та дискусійність теоретичних і методичних розробок щодо використання їх результатів у практиці управління суб'єктами готельного бізнесу. Передусім це обумовлено тим, що ефективне управління доходами в готельному бізнесі повинно базуватися на аналітичному інструментарії сучасної управлінської технології – ревеню-менеджменті. Ця управлінська технологія розкриває процеси бізнес-аналітики діяльності суб'єкта готельного бізнесу щодо визначення економічних факторів і показників забезпечення ефективності функціонування готелю за результатами реалізації оптимальної кількості номерів за максимальною ціною через ефективні канали збуту. Визначений аспект є актуальним завданням для суб'єктів готельного бізнесу. Цінова політика, обсяг прибутку, показники ефективності збуту – стрижень ревеню-менеджменту в індустрії гостинності. У науковій літературі не сформовано теоретичної конструкції, яка дозволила б обґрунтувати цілісну концепцію ревеню-менеджменту. Це ускладнює розроблення організаційно-економічних механізмів його запровадження та обмежує можли-

вості застосування для досягнення соціально-економічних цілей функціонування суб'єктів готельного бізнесу.

**Метою** статті є розкриття сутності ревеню-менеджменту як управлінської технології, визначення детермінант та важелів його імплементації у господарську діяльність суб'єктів готельного бізнесу.

**Матеріали та методи.** В основу дослідження покладено наукові праці вітчизняних та зарубіжних вчених, що розкривають управлінський процес управління доходами. Міждисциплінарний і багатоаспектний характер наукової проблеми обумовив застосування у процесі дослідження комплексу методів: загальнонаукових – абстрагування, аналізу та синтезу, індуктивного та дедуктивного, історичного, логічного, сходження від абстрактного до конкретного, що забезпечило системний характер дослідження детермінант ревеню-менеджменту.

**Результати дослідження.** Розвиток методики та практики застосування ревеню-менеджменту формує портфель наукових трактувань, що процес управління доходами готельного підприємства – це конвергенція моделей управління з метою максимізації доходу від продажів готельних послуг за результатами [17]:

- моніторингу і прогнозування поведінки споживчих мікро-сегментів для формування гнучкої цінової політики;
- виділення ресурсного потенціалу для реалізації готельних послуг за відповідною цій кон'юнктурній ситуації ціновою політикою;
- застосування основних економічних принципів при визначенні ціни і контролю за обсягами пропозиції номерів;
- управління тарифами і завантаженням номерного фонду;
- комплексного застосування стратегій ціноутворення для визначених споживчих сегментів у визначеному часовому лазі.

Результати аналізу наведених наукових позицій стосовно сутності ревеню-менеджменту як процесу, що базується на поєднанні зазначених управлінських дій, свідчать, що його імплементація у діяльність готельних підприємств насамперед пов'язана із застосуванням такої вагомий інформаційної детермінанти, як *Global distribution systems (GDS)*. Для готельного бізнесу *GDS* – це основний канал продажів готельних послуг. Відповідно, ревеню-менеджмент спирається на поєднання у процесі управління бізнесом інтелектуального капіталу підприємства та комплексу комп'ютерних моделей. Суб'єкт готельного бізнесу, менеджмент якого системно відслідковує тенденції у формуванні попиту різними споживчими сегментами, спроможний: превентивно реагувати на потреби туристів; обґрунтовано використовувати фінансові засоби на маркетингові заходи; адресно використовувати канали взаємодії для формування сегмента лояльних споживачів.

Таким чином, для успішного застосування ревеню-менеджменту необхідною є систематизація показників, які кількісно та якісно виражають параметри інформаційних потоків щодо сегментів споживачів для формування цінової політики суб'єкта готельного бізнесу. До переваг використання аналітичного інструментарію ревеню-менеджменту слід віднести:

- системний аналіз коливання кон'юнктури ринку та конкурентного середовища;
- моделювання прогнозів щодо збуту готельних послуг;
- визначення прибуткових та потенційно привабливих споживчих сегментів;
- гнучкість управлінських рішень щодо розвитку функціональних стратегічних підрозділів;
- можливість впливу на маркетингову політику щодо визначення каналів продажів, умов пропозиції послуг і методів їх просування.

Виходячи з наведених аргументів, можна констатувати, що *ревеню-менеджмент* – це управлінська технологія формування цінової політики на основі прогнозування споживчого попиту, яка спрямована на досягнення оптимального співвідношення між попитом на послуги і відповідною пропозицією, використання найбільш ефективних каналів збуту як базових детермінант зростання доходів. В умовах коливання кон'юнктури ринку готельних послуг досягнення цієї прагматичної мети потребує сегментації попиту, моделювання еластичності ціни і застосування методів оптимізації цінової політики.

Безпрецедентно активний розвиток інформаційних технологій впливає на формування цінової політики суб'єкта готельного бізнесу у реальному проміжку часу і несе в собі якісно нові проблеми та виклики. Саме тому слід враховувати, що цінова політика готелю перебуває у взаємозв'язку з елементами маркетингу і суттєво впливає на рентабельність господарської діяльності готельного підприємства, його життєздатність і фінансову стабільність. Цінова політика в системі ревеню-менеджменту має ознаки цінової дискримінації тому, що один і той самий продукт або послуга можуть бути реалізовані різним ринковим сегментам або типам споживачів за різною ціною навіть протягом дня. При цьому саме цінова дискримінація за результатами згладжування попиту і пропозиції дозволяє збільшувати обсяги реалізованих послуг, забезпечувати додатковий дохід і прибуток. Ця форма ціноутворення використовує зниження/підвищення ціни для залучення додаткових клієнтів і доходів без зниження/підвищення ціни для всіх сегментів споживачів. Згідно з методичними положеннями ревеню-менеджменту ціна продажу номеру може бути різною не тільки у певні дати, сезони, дні тижня, доцільно навіть застосовувати різні ціни продажів протягом дня. Зокрема, ціна,



що пропонується споживачам, які користуються електронними каналами продажів, повинна істотно відрізнятись від тієї, за яку споживач готовий сплатити кошти, придбаваючи послуги безпосередньо при поселенні. Варто усвідомлювати, що споживача, який купує номер заздалегідь, використовуючи Інтернет, доцільно заохочувати та знижувати тарифи. Програми лояльності або програми заохочення постійних гостей також сприяють підвищенню доходів готелю. Програми утримання постійних гостей не повинні бути дисконтними. Це програми накопичення балів, ночівель тощо [18].

Маркетингові та інформаційні технології забезпечують досягнення завдань ревеню-менеджменту. Також важливим елементом для реалізації ревеню-менеджменту є визначення сезонності та еластичності попиту на готельні послуги. Попит на готельні послуги має нерівномірну еластичність, яка варіюється залежно від сегмента споживачів і ринкових умов. Це створює основу для варіювання ціни для різних сегментів ринку. Зважаючи на те, що цінова еластичність попиту ( $E_d$ ) – це реакція попиту на зміну ціни, вона вимірюється співвідношенням між процентною зміною пропозиції і процентною зміною ціни на послугу [19; 20]:

$$E_d = \frac{\frac{D_q}{q_0}}{\frac{D_p}{p_0}},$$

де  $D_q = q_1 - q_0$  є зміною величини попиту споживачів в період 1 порівняно з періодом 0;

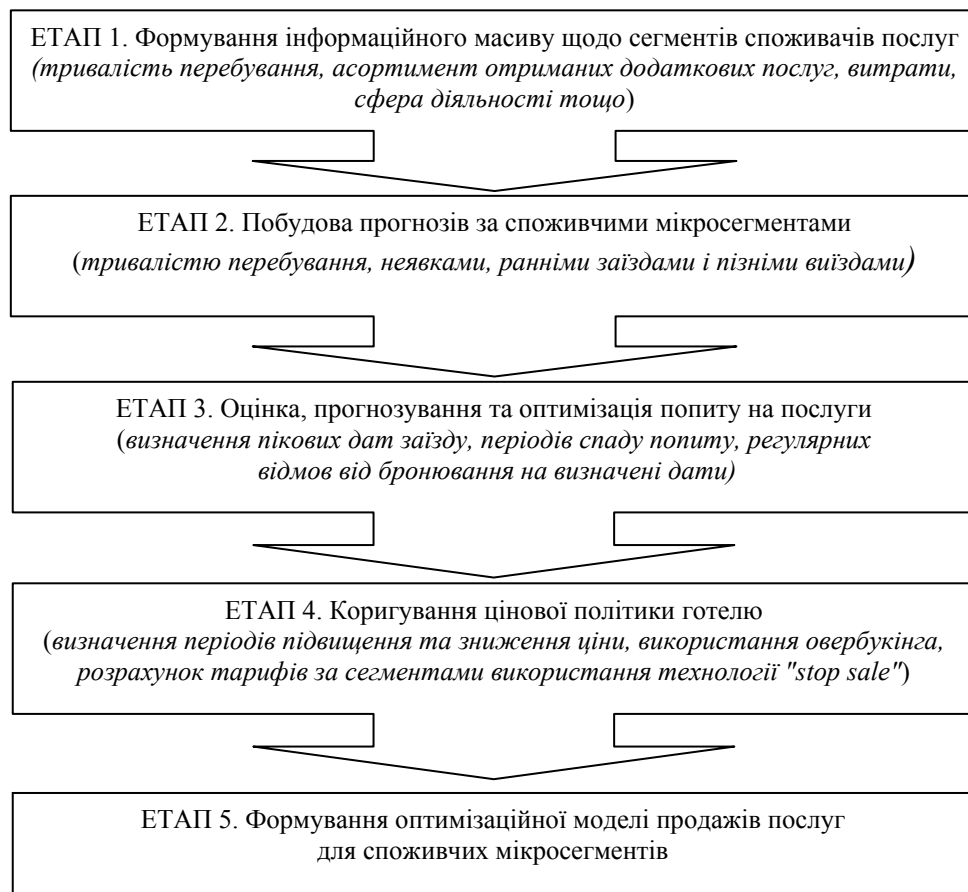
$D_p = p_1 - p_0$  – зміна ціни за той же часовий лаг.

Якщо попит на послуги еластичний, готель може збільшити обсяги доходів завдяки зниженню цін, так як втрачені доходи від низької ціни будуть відшкодовані більшою кількістю проданих номерів (місць). Якщо попит нееластичний, то готелю доцільно збільшити ціни на проживання, що частково компенсує втрачені доходи від зменшення кількості днів проживання в готелі, але остаточний баланс впливу на доходи буде позитивний. Якщо попит має одиничну еластичність, то готель не має стимулів для зміни цін, оскільки накопичений завдяки більш високій ціні дохід повністю компенсує лише втрати доходів через зниження кількості проданих ночівель.

У періоди коливання попиту на готельні послуги інструментом підтримання стабільності та конкурентоспроможності стає цінова політика суб'єкта готельного бізнесу, яка повинна поєднувати завдання ціноутворення та використання показників еластичності попиту й пропозиції. Логіка диференціації цін на готельні послуги полягає

в такому: мінімізувати втрати готелів у період слабкого попиту і забезпечити максимум доходів при його підвищенні. Важливими складовими цінової політики на готельні послуги повинні бути: обґрунтування мінімального рівня завантаження, при якому доцільно ініціювати зростання продажів за рахунок введення пільгових або заохочувальних тарифів; визначення конкурентоспроможних позицій готельних підприємств; сезонний і територіальні фактори; обсяг і якість обслуговування. Отже, управління діяльністю підприємств готельного господарства за допомогою диференціації цін може стати інструментом вирішення проблеми завантаження, а відповідно і досягнення цільової маси прибутку. Однак, крім диференціації цін, вирівнювання коливання коефіцієнта завантаження готелів можливо досягти завдяки організації різних заходів: конференцій, виставок, ярмарків; надання додаткових послуг тощо.

З огляду на викладені аргументи, система ревеню-менеджменту суб'єкта готельного бізнесу базується на структурно-логічних етапах, що представлено на *рисунку* [21].



### Архітектоніка системи ревеню-менеджменту у готельному бізнесі

Використання інформаційного масиву показників системи ревеню-менеджменту суб'єкта готельного бізнесу дасть змогу своєчасно отримувати необхідну інформацію для формування управлінських рішень щодо збільшення частки ринку, коефіцієнта завантаження номерного фонду, доходів.

Економічний ефект ревеню-менеджменту є головною характеристикою успішності від застосування. Існує чітко виражений зворотний зв'язок успішності діяльності суб'єкта готельного бізнесу від прийняття правильних маркетингових рішень. Національні суб'єкти готельного бізнесу у своїй діяльності здебільшого використовують показник "середня ціна номера". Водночас він не завжди адекватно презентує ефективність використання ресурсів готелю. Наприклад, два підприємства, які мають однотипні функціональні характеристики, середню ціну проживання у номері, можуть суттєво відрізнятись за своєю операційною ефективністю. Результати ж використання інструментарію ревеню-менеджменту в міжнародних готельних мережах *Marriott*, *Courtyard* и *Residence Inn* та ін. переконливо свідчать, що протягом останніх десяти років ця система управління доходами дала змогу: збільшити коефіцієнт завантаження номерного фонду від 10 до 30 % (оборот продажів зростає на 7–10 %) та дохід на один номер; оптимізувати процес продажів, забезпечити щорічне зростання додаткового прибутку від 15 до 40 % [22]. Наведені факти красномовно демонструють прагматичність ревеню-менеджменту, який базується на врахуванні розрізненості споживчого попиту та обов'язковості розроблення різноманітних тарифів для врахування попиту різних сегментних груп. Незважаючи на доведені факти щодо ефективності ревеню-менеджменту, його активне застосування в готелях України не спостерігається. З'ясовано, що основними причинами цього є відсутність прикладних рекомендацій щодо його імплементації у систему управління доходами та відповідного інформаційного забезпечення процесів ревеню-менеджменту.

Таким чином, ревеню-менеджмент суб'єкта готельного бізнесу базується на використанні гнучких методів ціноутворення, взаємопов'язаності цінової політики з позиціонуванням послуг, кореляції стратегії ціноутворення з етапом життєвого циклу готельних послуг. Відповідно, аналітичний інструментарій ревеню-менеджменту спрямовано на:

- щоденне визначення оптимальної ціни номера і тактики продажів;
- ефективну та взаємоузгоджену комунікацію між керуючим, ревеню-менеджером і функціональними службами готелю;
- системний аналіз попиту та пропозиції на ринку;
- застосування системи автоматизації готелю, яка формує інформаційне середовище аналізу тенденцій продажів номерів за категоріями та сегментами споживачів.

Наведені компоненти ревеню-менеджменту є основою прогнозування продажів номерного фонду і, відповідно, превентивного реагування на коливання кон'юнктури ринку та ефективної протидії тиску конкурентного середовища. Інформаційна компонента є важливою складовою ревеню-менеджменту. Особливо з позиції застосування комп'ютерних технологій, які містять сукупність модулів прогнозування, ціноутворення, канали просування і взаємовідносини зі споживачами. На національному ринку готельних послуг суб'єкти бізнесу активно застосовують автоматизовану систему керування "OPERA Enterprise Solution" (корпорація *Micros-Fidelio*). Вона містить систему автоматизації служби прийому й розміщення гостей (*Property Management System*); систему автоматизації відділу продажів і маркетингу (*Sales and Catering*); систему керування якістю обслуговування (*Quality Management System*); систему оптимізації прибутку (*Revenue Management*); систему керування заходами (*OPERA Activity Scheduler*); систему централізованого бронювання (*OPERA Reservation System*); модуль бронювання через Інтернет (*Web-Self Service*); централізовану інформаційну систему по клієнтах (*Customer Information System*). Мобільне рішення системи *OPERA Enterprise Solution*, *OPERA-Palm* дає змогу персоналу здійснювати всі необхідні бізнес-процеси [23].

Система оптимізації прибутку (*Revenue Management*), інтегрована з *OPERA ORS* й *PMS*, дає змогу як управляти доходом окремих готелів, так і здійснювати централізоване керування декількома готелями в одній базі даних. Серед основних функцій слід зазначити складний груповий аналіз, що надає можливість керування тарифами, а також прибутковістю за принципом "готель у готелі". У системі є інтерфейс з системою *OPERA S&C* для аналізу ефективності певних послуг і збільшення рентабельності. Дані щодо реакції загального доходу на зміну цін залежно від цінової еластичності попиту дозволяють при розробленні системи ревеню-менеджменту визначитися з вектором диференціації цін на готельні послуги. Управління бізнес-процесом готелю на основі ревеню-менеджменту надасть змогу обґрунтовувати та приймати управлінські рішення щодо ефективних каналів дистрибуції готельних послуг.

**Висновки.** Резюмуючи результати дослідження детермінант ревеню-менеджменту у готельному бізнесі, можна констатувати, що для досягнення цілей економічної діяльності актуальним для суб'єктів готельного бізнесу є застосування управлінських технологій, які відображають такі детермінанти їх успішного розвитку, як інформаційні інновації та інтелектуальні ресурси. Ці компоненти – основа регулювання успішного управління суб'єктами готельного бізнесу, що створюють необхідні умови для ефективного використання ресурсного потенціалу та підвищення якості послуг. Імплементация ревеню-менеджменту у систему управління готельним бізнесом надасть можливість готельним підприємствам не тільки посилити конкуренто-

спроможність на ринку, але і збільшити капіталізацію, підвищити інвестиційну привабливість. Менеджмент готелю повинен бути спроможним використовувати ефективну обліково-аналітичну систему, яка поєднує між собою управлінську (оперативний та стратегічний рівні), інформаційну, маркетингову, бухгалтерську детермінанти, які формують інструментарій ревеню-менеджменту. Це дасть змогу визначати джерела формування доходів, забезпечувати оптимальну структуру готельних послуг, виявляти резерви збільшення власних фінансових ресурсів, оптимізувати структуру активів, здійснювати контроль за цільовим використанням фінансових коштів.

У подальших дослідженнях наукові дискусії щодо ревеню-менеджменту доцільно зосередити у площині побудови теоретичних та прикладних моделей, які розкривають його сутність через призму сукупності управлінських дій щодо реалізації функціональних суб-стратегій ревеню-менеджменту.

#### СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Мельниченко С. В., Буряк Т. В. Готельні мережі на ринку туристичних послуг України. Вісн. Київ. нац. торг.-екон. ун-ту. 2014. № 3. С. 5–15.
2. Про спеціальний режим інвестиційної діяльності у сфері туризму, готельного господарства і курортів : Концепція Закону України. URL : <http://frtu.org.ua/uk/proekti-frtu/135-tematichniproekti/543-kontseptsiya-zakonu-ukrajini-pro-spetsialnij-rezhim-investitsijnojidiyalnosti-u-sferi-turizmu-gotel'nogo-gospodarstva-i-kurortiv>.
3. Офіційний сайт Державної служби статистики. URL : <http://ukrstat.gov.ua>.
4. Мазаракі А. А., Шаповал С. Л., Мельниченко С. В. та ін. NORECA : навч. посіб. у 3-х т. Т 1. Готелі ; за ред. А. А. Мазаракі. 2-ге вид., виправ. і доповн. Київ : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2017. 400 с.
5. Тарасюк Г. М., Мілінчук О. В. Розвиток вітчизняного туризму в контексті світових тенденцій. Наук. вісн. Ужгород. нац. ун-ту. Вип. 7. Ч. 3. 2016. С. 127–131.
6. Бланк І. О., Ситник Г. В. Планування грошових потоків підприємства. Вісн. Київ. нац. торг.-екон. ун-ту. 2016. № 4. С. 31–44.
7. Шершньова З. Є. Антикризова програма підприємства: методичні основи розробки та організація виконання. Вісн. Хмельн. нац. ун-ту. 2010. № 2. Т. 1. С. 140–144.
8. Шевчук В. Р. Стратегічний управлінський облік як інформаційне підґрунтя стратегічного менеджменту підприємства. Вісн. Нац. ун-ту "Львівська політехніка". Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. 2014. № 797. С. 417–422.
9. Амбросій О. І. Класифікація доходів готельного господарства та фактори, що впливають на їх розмір. Наук. вісн. ЧТЕІ Київ. нац. торг.-екон. ун-ту. 2010. № 1. С. 195–200.
10. Амбросій О. І. Управління доходами підприємств готельного господарства: цілісний підхід. Економічні науки. 2010. Вип. 7 (25). Ч. 1. С. 31–35. Серія "Облік і фінанси".

11. *Шеремет О. О., Багацька К. В.* Прогнозування діяльності підприємств харчової промисловості в умовах ризику. Економічний аналіз. 2016. № 2. Т. 23. С. 13–21.
12. *Бубняк І. М.* Фінансовий менеджмент. URL : [http://bookdn.com/book\\_359\\_glava\\_54\\_55.Pol%D1%96tika\\_uprav%D1%96nnja%C2%A0.html](http://bookdn.com/book_359_glava_54_55.Pol%D1%96tika_uprav%D1%96nnja%C2%A0.html).
13. *Чумаченко М. Г., Панков В. А.* Управління вартістю компанії на основі ціннісного підходу. Фінанси України. 2004. № 2. С. 66–79.
14. *Костирко Р. О.* Внутрішній контроль в управлінні стійким розвитком підприємств. Наук. вісн. Фінанси, банки, інвестиції. 2013. № 3. С. 117–121.
15. *Мних Є. В., Никонович М. О., Бардаш С. В. та ін.* Державний фінансовий аудит: методологія і організація : монографія ; за ред. Є. В. Мниха. Київ : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2009. 319 с.
16. *Ткаченко Т. І., Мельниченко С. В., Бойко М. Г. та ін.* Стратегічний розвиток туристичного бізнесу : монографія ; за заг. ред. А. А. Мазаракі. Київ : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2010. 596 с.
17. *Костин К. Б.* Ревеню-менеджмент как основа успешного развития индустрии туризма. Предпринимательство. 2012. № 11 (209). С. 151–156.
18. *Cross R. G., Higibe J. A. & Cross D. Q.* (2009). Revenue management's renaissance: Arebirth of the art and science of profitable revenue generation. Cornell Hospitality Quarterly, 50(1). P. 56–81.
19. *Kimes S. E.* (2010). The future of hotel revenue management. Cornell Hospitality Report, 10(14). P. 6–15.
20. *Романюк А. В.* Влияние внутренних факторов на управление доходами гостиничных предприятий. Молодой ученый. 2015. № 24. С. 543–545.
21. *Ivanov Stanislav.* Hotel Revenue Management: From Theory to Practice. Varna : Zangador, 2014.
22. *Секреты Revenue: как оптимизировать доходы.* Hotel & Resort. URL : [http://www.ratanews.ru/hotels/hotels\\_26122008\\_1.stm](http://www.ratanews.ru/hotels/hotels_26122008_1.stm).
23. *Система управления отелем.* URL : [http://www.experttelecom.kiev.ua/PO\\_otel\\_2.html](http://www.experttelecom.kiev.ua/PO_otel_2.html).

*Стаття надійшла до редакції 19.06.2017.*

**Mazaraki A., Boyko M., Kulyk M. Revenue management determinants in hospitality.**

**Background.** *In Ukraine, the problems of revenue management determinants in hospitality have not received significant interest. Effective revenue management ensures the successful operation of the enterprise, as well as awareness of the enormous benefits of hotel business entity preventive assessment of trends fluctuations in demand for hotel services from both an economic point of view and objective knowledge of interoperability with consumers.*

*The aim of the article is the disclosure of revenue management as a management technology, determinants and instruments of its implementation in the economic activities of the hotels.*

**Materials and methods.** *The methodological basis of the research of the problem is the application of science in the study of complex methods: general - abstraction, analysis and synthesis, inductive and deductive, historical, logical, from abstract to concrete, ensuring systemic nature study determinants of revenue management.*

**Results.** *The role of the revenue management was identified. The determinants of revenue management in hospitality were investigated. The prerequisites and advantages of implementing the elements of revenue management system in the activity of hotel*

enterprises were analyzed. The architecture of the revenue management system of the hotel business entity was developed.

**Conclusion.** The revenue management in hotel business requires specific approaches to the application of management techniques that reflect the determinants of successful business development information such as innovation and intellectual resources. These components are the basis of successful management regulation in hospitality, which create the necessary conditions for the effective use of capacity and service quality. Implementation of revenue management in hotel management system will enable hotel companies not only strengthen their competitiveness, but also increase capitalization and investment attractiveness.

**Keywords:** revenue management, determinants of revenue management, hospitality, management technology, demand, proposition, elasticity of demand.

## REFERENCES

1. Mel'nychenko S. V., Burjak T. V. Gotel'ni merezhi na rynku turystychnyh poslug Ukrainy. Visn. Kyi'v. nac. torg.-ekon. un-tu. 2014. № 3. S. 5–15.
2. Pro special'nyj rezhym investycejnoji dijal'nosti u sferi turizmu, gotel'nogo gospodarstva i kurortiv : Konceptcija Zakonu Ukrainy. URL : [http://frtu.org.ua/uk/proekti-frtu/135-tematichni-proekti\\_/543-kontsepsiya-zakonu-ukrajini-pro-spetsialnij-rezhim-investitsijnoidiyalnosti-u-sferi-turizmu-gotel'nogo-gospodarstva-i-kurortiv](http://frtu.org.ua/uk/proekti-frtu/135-tematichni-proekti_/543-kontsepsiya-zakonu-ukrajini-pro-spetsialnij-rezhim-investitsijnoidiyalnosti-u-sferi-turizmu-gotel'nogo-gospodarstva-i-kurortiv).
3. Oficijnyj sajt Derzhavnoi' sluzhby statystyky. URL : <http://ukrstat.gov.ua>.
4. Mazaraki A. A., Shapoval S. L., Mel'nychenko S. V. ta in. HORECA : navch. posib. u 3-h t. T 1. Goteli ; za red. A. A. Mazaraki. 2-ge vyd., vyprav. i dopovn. Kyi'v : Kyi'v. nac. torg.-ekon. un-t, 2017. 400 s.
5. Tarasjuk G. M., Milinchuk O. V. Rozvytok vitchyznjanogo turizmu v konteksti svitovyh tendencij. Nauk. visn. Uzhgorod. nac. un-tu. Vyp. 7. Ch. 3. 2016. S. 127–131.
6. Blank I. O., Sytnyk G. V. Planuvannja groshovyh potokiv pidpryjemstva. Visn. Kyi'v. nac. torg.-ekon. un-tu. 2016. № 4. S. 31–44.
7. Shershyn'ova Z. Je. Antykrizova programa pidpryjemstva: metodychni osnovy rozrobky ta organizacija vykonannja. Visn. Hmel'n. nac. un-tu. 2010. № 2. T. 1. S. 140–144.
8. Shevchuk V. R. Strategichnyj upravlins'kyj oblik jak informacijne pidg'runtja strategichnogo menedzhmentu pidpryjemstva. Visn. Nac. un-tu "L'vivs'ka politehnika". Menedzhment ta pidpryjemnyctvo v Ukraini: etapy stanovlennja i problemy rozvytku. 2014. № 797. S. 417–422.
9. Ambrosij O. I. Klasyfikacija dohodiv gotel'nogo gospodarstva ta faktory, shho vplyvajut' na i'h rozmir. Nauk. visn. ChTEI Kyi'v. nac. torg.-ekon. un-tu. 2010. № 1. S. 195–200.
10. Ambrosij O. I. Upravlinnja dohodamy pidpryjemstv gotel'nogo gospodarstva: cilisnyj pidhid. Ekonomichni nauky. 2010. Vyp. 7 (25). Ch. 1. S. 31–35. Serija "Oblik i finansy".
11. Sheremet O. O., Bagac'ka K. V. Prognozuvannja dijal'nosti pidpryjemstv harchovoi' promyslovosti v umovah ryzyku. Ekonomichnyj analiz. 2016. № 2. T. 23. S. 13–21.
12. Bubnjak I. M. Finansovyj menedzhment. URL : [http://bookdn.com/book\\_359\\_glava\\_54\\_55.Pol%D1%96tika\\_upravl%D1%96nnja%C2%A0\\_.html](http://bookdn.com/book_359_glava_54_55.Pol%D1%96tika_upravl%D1%96nnja%C2%A0_.html).

13. *Chumachenko M. G., Pankov V. A.* Upravlinnja vartistju kompanii' na osnovi cinnisnogo pidhodu. *Finansy Ukrainy*. 2004. № 2. S. 66–79.
14. *Kostyrko R. O.* Vnutrishnij kontrol' v upravlinni stijkym rozvytkom pidpryjemstv. *Nauk. visn. Finansy, banky, investycii'*. 2013. № 3. S. 117–121.
15. *Mnyh Je. V., Nykonovych M. O., Bardash S. V.* ta in. *Derzhavnyj finansovyj audyt: metodologija i organizacija* : monografija ; za red. Je. V. Mnyha. Kyi'v : Kyi'v. nac. torg.-ekon. un-t, 2009. 319 s.
16. *Tkachenko T. I., Mel'nychenko S. V., Bojko M. G.* ta in. *Strategichnyj rozvytok turystychnogo biznesu* : monografija ; za zag. red. A. A. Mazaraki. Kyi'v : Kyi'v. nac. torg.-ekon. un-t, 2010. 596 s.
17. *Kostin K. B.* Revenu-menedzhment kak osnova uspeshnogo razvitija industrii turizma. *Predprinimatel'stvo*. 2012. № 11 (209). S. 151–156.
18. *Cross R. G., Higibe J. A. & Cross D. Q.* (2009). Revenue management's renaissance: Arebirth of the art and science of profitable revenue generation. *Cornell Hospitality Quarterly*, 50(1). R. 56–81.
19. *Kimes S. E.* (2010). The future of hotel revenue management. *Cornell Hospitality Report*, 10(14). R. 6–15.
20. *Romanjuk A. V.* Vlijanie vnutrennih faktorov na upravlenie dohodami gostinichnyh predpriyatij. *Molodoj uchenyj*. 2015. № 24. S. 543–545.
21. *Ivanov Stanislav.* *Hotel Revenue Management: From Theory to Practice*. Varna : Zangador, 2014.
22. *Sekrety Revenue: kak optimizirovat' dohody.* *Hotel & Resort*. URL : [http://www.ratanews.ru/hotels/hotels\\_26122008\\_1.stm](http://www.ratanews.ru/hotels/hotels_26122008_1.stm).
23. *Sistema upravlenija otelem.* URL : [http://www.experttelecom.kiev.ua/PO\\_otel\\_2.html](http://www.experttelecom.kiev.ua/PO_otel_2.html).



УДК 658:005.922.1:33

**ГУЛЯЄВА Наталія**, к. е. н., професор кафедри економіки та фінансів підприємства Київського національного торговельно-економічного університету

**ВАВДІЙЧИК Ірина**, к. е. н., ст. викладач кафедри економіки та фінансів підприємства Київського національного торговельно-економічного університету

## **ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА ТА СТАБІЛЬНЕ ФУНКЦІОНУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВА\***

*Наведено підходи сучасних науковців до розкриття категорії "економічна безпека підприємства". Досліджено структурні характеристики підприємств торговельної галузі, ефективність їх діяльності. Проаналізовано динаміку основних індикаторів платіжного потенціалу підприємств. Розкрито основні прояви потреби підприємств галузі у створенні системи економічної безпеки, інструментарію управління цими процесами.*

*Ключові слова:* економічна безпека, загрози, фактори впливу, підприємництво, інструменти управління.

*Гуляева Н., Вавдийчик И. Экономическая безопасность и стабильное функционирование предприятия. Приведены подходы современных ученых к раскрытию категории "экономическая безопасность предприятия". Исследованы структурные характеристики предприятий торговой отрасли, эффективность их деятельности. Проанализирована динамика основных индикаторов платежного потенциала предприятий. Раскрыты основные проявления потребности предприятий отрасли в создании системы экономической безопасности, инструментария управления этими процессами.*

*Ключевые слова:* экономическая безопасность, угрозы, факторы влияния, предпринимательство, инструменты управления.

**Постановка проблеми.** Функціонування економіки України в сучасних умовах ускладнюється через нестабільність усіх аспектів суспільного життя. Функціонування окремого підприємства як суб'єкта ринкових відносин підпорядковане впливу різноманітних чинників, переважна більшість з яких мають деструктивний характер. Це обумовлює зростання ролі та значущості управлінських інструментів передбачення і нівелювання загроз, спричинених різноманітними факторами ризику, тобто економічної стійкості та запасу економічної

---

\* Стаття написана за кошти МОН України у межах виконання науково-дослідної теми "Управління економічною безпекою підприємництва в Україні".

безпеки. Отже, стабільне функціонування підприємства, його конкурентоспроможність на ринку та можливість її нарощування пов'язані з рівнем його економічної безпеки.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Дослідженням проблематики економічної безпеки підприємства займалися такі науковці, як: О. Ареф'єва, І. Бланк, В. Белокуров, Т. Васильців, З. Варналій, Д. Ковальов, А. Мазаракі, О. Новікова, В. Ортинський [1–9] та ін. Проте понятійний апарат теорії економічної безпеки підприємства (ЕБП) та загальна методологічна модель, що знаходяться у стадії становлення, потребують однозначності визначень і чіткої конструкції теоретичних положень. Особливості комплексного управління у форматі систем ЕБП, у тому числі торгівлі, за функціоналом цільового рівня її економічної безпеки потребують подальшого дослідження.

**Метою** статті є окреслення основних тенденцій розвитку підприємств внутрішньої торгівлі у контексті створення системи їх економічної безпеки.

**Матеріали та методи.** Для досягнення поставленої мети використано методи логічного узагальнення, синтезу та аналізу.

**Результати дослідження.** Наслідком адаптації підприємства до нових умов господарювання є його спроможність швидко нейтралізувати загрози, що виникають, усунення їх негативного впливу.

Економічна безпека підприємства, з одного боку, відображає стан корпоративних ресурсів (капіталу, персоналу, інформації, технологій) і підприємницьких можливостей, за якого гарантується найбільш ефективне їх використання для стабільного функціонування та динамічного науково-технічного і соціального розвитку, запобігання внутрішнім і зовнішнім негативним впливам (загрозам). З іншого боку, ЕБП характеризує захищеність діяльності підприємства від негативного впливу зовнішнього середовища, а також здатність швидко усунути загрози, що виникли, або пристосуватися до наявних умов, які негативно впливають на його діяльність [7, с. 435].

Різноманітні підходи у розкритті явища ЕБП свідчать про несформованість єдиного трактування сутності цієї економічної категорії. У сучасних дослідженнях економічна безпека підприємства розглядається з точки зору критеріїв ефективності використання ресурсів, конкурентних переваг, захищеності потенціалу підприємства та його діяльності в реальних умовах господарювання.

Так, З. Варналій досліджує ЕБП у площині здатності найбільш ефективного використання ресурсів суб'єкта господарювання, інструменту виміру протидії загрозам і створення умов для стабільного функціонування його основних елементів [5]. В. Ортинський теж розглядає цю категорію як захищеність потенціалу підприємства (виробничого, організаційно-технічного, фінансово-економічного, соціального) від негативної дії зовнішніх і внутрішніх чинників, прямих або

непрямих економічних загроз, але додає здатність суб'єкта до відтворення в цих умовах [9]. В. Белокуров під ЕБП вбачає наявність конкурентних переваг, обумовлених відповідністю матеріального, фінансового, кадрового, техніко-технологічного потенціалів і організаційної структури підприємства до його стратегічних цілей і завдань [3]. ЕБП, за твердженням Д. Ковальова і Т. Сухорукова, – це захищеність діяльності підприємства від негативних впливів зовнішнього середовища, здатність швидко усунути різноманітні загрози чи пристосуватися до існуючих умов, що неруйнівним чином позначаються на його діяльності [6, с. 48–51].

Таким чином, зростання швидкості змін умов господарювання та рівня їх непередбачуваності, підвищення агресивності впливу факторів зовнішнього середовища, зростання ризику втрати керованості системи обумовлює необхідність досягнення такого стану на підприємствах, який можна вважати рівноважним і нечутливим до економічних потрясінь, тобто стану економічної безпеки поза залежністю від галузевої приналежності. Хоча певні особливості в механізм управління економічною безпекою вносить сфера діяльності.

Внутрішня торгівля, що відіграє важливу роль у розвитку національної економіки, виробництві валового внутрішнього продукту країни, – одна з найбільш кризово-стійких галузей національної економіки. Основне призначення торгівлі полягає у доведенні товарів до кінцевого споживача, що є завершальним етапом їх товароруку з сфери виробництва до сфери споживання. Причому в цьому процесі торгівля як учасник товарного обігу змінює форми вартості, доводячи товари від виробника до споживача.

Одним із вагомих зовнішніх факторів впливу на розвиток внутрішньої торгівлі є стан економіки в цілому (табл. 1).

Таблиця 1

## Індекси основних соціально-економічних показників за 2010–2015 рр.

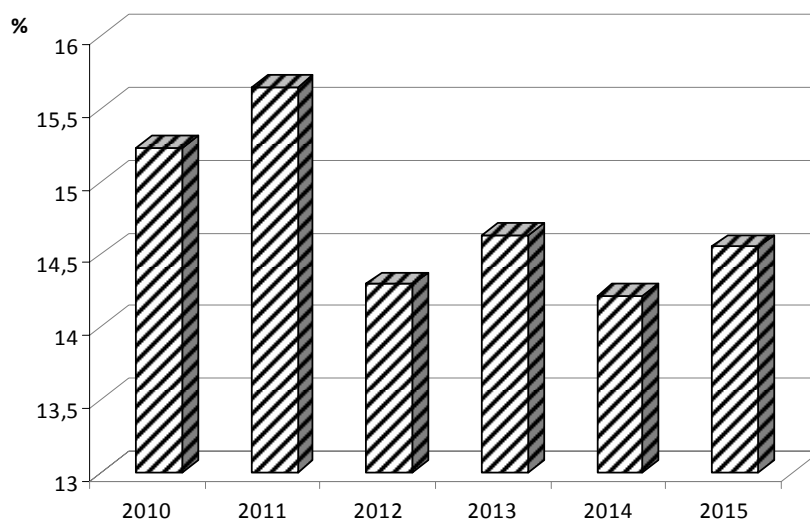
Показники	(до попереднього року, %)					
	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Валовий внутрішній продукт (у цінах попереднього року)	104.1	105.4	100.2	100.0	93.2	90.1
Продукція промисловості	111.2	108.0	99.5	95.7	89.9	87.0
Продукція сільського господарства	98.5	119.9	95.5	113.3	102.8	95.2
Експорт товарів та послуг	128.1	130.1	100.3	92.7	85.7	73.0
Роздрібний товарооборот підприємств (у порівнянних цінах)	110.2	113.1	111.6	105.9	90.0	80.2

Джерело: складено авторами за [10, с. 448].

Як видно з даних *табл. 1*, скорочення виробництва продукції промисловості впродовж 2012–2015 рр. становить від 0.5 до 3 % відносно попереднього року, відбулося зменшення продукції сільського господарства у 2015 р. на 4.8 % порівняно з попереднім роком.

Кризові явища в економіці, які спостерігаються в останні роки, стали однією з причин падіння ВВП і вплинули на стан внутрішньої торгівлі: зокрема, якщо для розвитку роздрібного товарообороту протягом 2010–2013 рр. характерна тенденція до збільшення обсягів, то впродовж 2014 р. обсяг роздрібного товарообороту скоротився на 10 %, а у 2015 р. – на 29.8 % у порівнянних цінах відносно попереднього року (див. *табл. 1*).

Простежується кризова траєкторія для внутрішньої торгівлі і через її участь у створенні ВВП країни. Так, у 2011 р. спостерігається найбільше значення частки внутрішньої торгівлі у ВВП країни за останні 5 років (*рис. 1*). Починаючи з 2012 р., вона зменшується, хоча й залишається доволі високою.



**Рис. 1.** Внесок внутрішньої торгівлі у ВВП України у 2010–2015 рр.

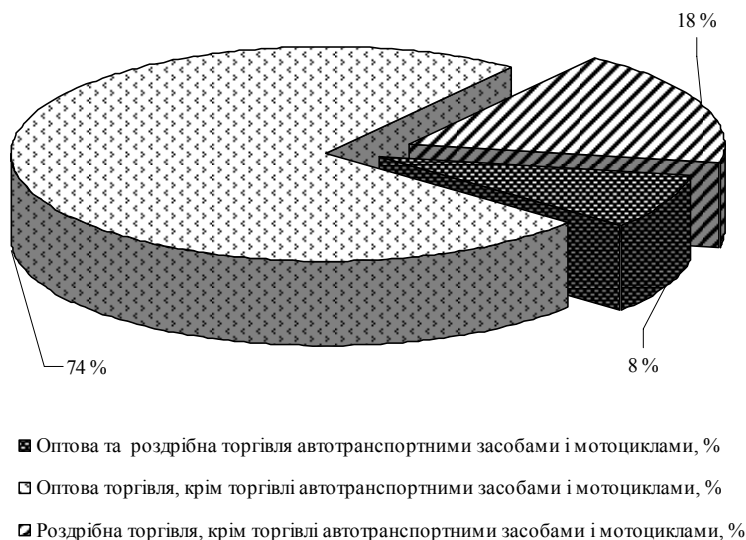
*Джерело: розраховано авторами за [10, с. 452].*

За твердженням авторів монографії "Внутрішня торгівля України" А. Мазаракі, В. Лагутіна та ін., процеси економічного зростання ідентифікуються через збільшення частки внутрішньої торгівлі у ВВП України, в тому числі валової доданої вартості на основі розширення обсягів реалізації продукції вітчизняного виробництва і суттєвого поліпшення якості торговельних послуг, тобто через розвиток внутрішнього виробництва, чітких тенденцій імпортозаміщення [11, с. 146].

Серед сучасних ознак розвитку торгівлі в Україні можна виділити тенденцію до концентрації і укрупнення торговельного бізнесу завдяки консолідації торговельних компаній, створенню торговельних мереж

та інших форм об'єднань. Хоча серед стримуючих проблем щодо розвитку можна виокремити недостатню кількість сучасних об'єктів торгівлі, особливо в сільській місцевості, значну частку тіньового сектора, відсутність системного і високотехнологічного підходу до організації торгового бізнесу в довгостроковій перспективі. Дослідження основних тенденцій розвитку галузі дає змогу визначити стрижневі напрями щодо формування сучасних теоретичних контентів та інструментів управління у сфері торговельного підприємництва із запобігання негативним впливам внутрішнього та зовнішнього середовища, тобто створення системи економічної безпеки підприємства. Причому особливість підходів до створення адекватних методичних комплексів управління цими процесами проглядається залежно як від спеціалізації діяльності підприємства, так і його формату.

Структурно сфера торгівлі представлена підприємствами як оптової, так і роздрібною торгівлі (рис. 2).



**Рис. 2. Профільна структура підприємств України у 2015 р.**  
(за видом економічної діяльності "Оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів")

Джерело: розраховано авторами за [12].

У 2015 р. найбільшу частку у загальній кількості підприємств займали підприємства оптової торгівлі, крім торгівлі автотранспортними засобами та мотоциклами (див. рис. 2).

Підприємництво в торгівлі, яке за Господарським кодексом України являє собою самостійну, ініціативну, систематичну, на власний ризик господарську діяльність, що здійснюється з метою досягнення економічних і соціальних результатів та одержання прибутку [13], має різноформатне втілення (табл. 2).

Таблиця 2

## Структура підприємств України за їх розмірами у 2010–2015 рр.\*

Рік	Підприємства							
	великі		середні		малі		усього	
	тис. од.	%	тис. од.	%	тис. од.	%	тис. од.	%
2010	0.1	0.2	4.1	3.7	105.9	96.1	110.1	100
2011	0.2	0.2	4.2	3.7	107.3	96.1	111.6	100
2012	0.2	0.2	4.0	3.8	99.7	96	103.8	100
2013	0.2	0.2	3.7	3.3	106.6	96.5	110.4	100
2014	0.1	0.1	3.0	3.2	90.8	96.7	94.0	100
2015	0.1	0.1	2.7	2.9	90.8	97	93.6	100

\* За видом економічної діяльності "Оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів"

Джерело: розраховано автором за [10].

Як видно з табл. 2, найбільше представлені малі підприємства, найменше – великі. Це характерно для вітчизняної торгівлі і є свідченням низького рівня організаційно-правового розвитку даної сфери діяльності. Саме це є однією з вагомих причин гальмування впровадження сучасних ефективних інструментів управління, вдосконалення бізнес-процесів на підприємствах, а отже, й розвитку системи їх економічної безпеки. На підтримку цього напряму впливу на методологію організації господарювання слід відзначити особливості зміни моделей управління.

Характерною особливістю діяльності підприємств торгівлі України в останні 3 роки є висока частка збиткових підприємств (табл. 3).

Таблиця 3

## Фінансові результати діяльності підприємств України за 2010–2015 рр.\*

Рік	Сальдо, млрд грн	Прибуткові		Збиткові	
		частка у загальній кількості, %	підсумок, млрд грн	частка у загальній кількості, %	підсумок, млрд грн
2010	7.6	60.3	36.1	39.7	-28.5
2011	12.1	64.6	40.4	35.4	-28.3
2012	0.2	64.0	35.5	36.0	-35.3
2013	-13.2	65.9	29.7	34.1	-43.0
2014	-133.2	65.6	27.8	34.4	-161.0
2015	-88.2	75.7	48.2	24.3	-136.3

\* За видом економічної діяльності "Оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів".

Джерело: зведено автором за [14].

Незважаючи на помітну тенденцію до покращання ситуації, частка збиткових підприємств залишається доволі високою, хоча обнадійливим є зростання частки прибуткових підприємств за досліджу-

ваний період (табл. 3). Проте високе від'ємне значення фінансового результату (сальдо), яке демонструють багато підприємств галузі впродовж 2013–2015 рр., є проявом впливу кризових явищ, свідченням неспроможності підприємств торгівлі компенсаторно реагувати на нього та нівелювати загрози, що виникають у процесі господарської діяльності. Незважаючи на послідовне зменшення кількості таких підприємств, майже четверта частина функціонуючих підприємств торгівлі залишається збитковою. Причому від'ємний результат закладається в неефективності їх саме операційної діяльності (табл. 4). Хоча останніми роками підприємства торгівлі диверсифікують свою діяльність по їх видах і погіршують загальний результат.

Таблиця 4

## Рентабельність діяльності підприємств України за 2010–2015 рр. \*

Рівень рентабельності	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Операційної діяльності підприємств, %	9.8	15.0	12.2	10.2	-12.8	-0.9
Усієї діяльності підприємств, %	1.7	2.6	0.0	-3.6	-23.7	-13.5

\* За видом економічної діяльності "Оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів"

Джерело: зведено автором за [8].

Загалом по сфері діяльності простежується чітка траєкторія падіння показника ефективності як операційної, так і усієї діяльності підприємств. Такі ж траєкторії демонструють основні індикатори платоспроможності підприємств цієї галузі (табл. 5).

Таблиця 5

## Динаміка обсягів дебіторської та кредиторської заборгованості (на кінець року) підприємств України за 2012–2015 рр.\*

Показники	2012	2013	2014	2015	Темп зміни до базисного періоду, %
Поточна кредиторська заборгованість, млрд грн	506.4	514.6	579.1	684.6	135.2
Дебіторська заборгованість, млрд грн	548.2	560.4	575.4	703.0	128.2

\* За видом економічної діяльності "Оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів"

Джерело: розраховано автором за [12].

Поточна кредиторська заборгованість перевищувала дебіторську заборгованість лише у 2014 р. (на 3.7 млрд грн). За 2012–2015 рр. цей показник поступово збільшувався (див. табл. 5). Послаблена платіжна стабільність підприємства посилює його вразливість до будь-яких

коливань параметрів середовища функціонування, а отже, розхитує його фінансовий стан, ослаблює систему економічної безпеки підприємства.

**Висновки.** Формування ЕБП на сучасному етапі суттєво актуалізовано посиленням негативного впливу факторів зовнішнього середовища кризового характеру, необхідністю визначення дієвих інструментів досягнення цільової результативності діяльності підприємств. Основними тенденціями в діяльності підприємств торгівлі на сучасному етапі є низький рівень впровадження сучасних ефективних інструментів управління, удосконалених бізнес-процесів, відповідно й розвитку системи економічної безпеки підприємств. Висока частка збиткових підприємств у загальній кількості підприємств галузі – свідчення неспроможності підприємств торгівлі нейтралізувати загрози, що виникають у процесі господарської діяльності. Запобігання та нейтралізація негативного впливу зовнішніх і внутрішніх загроз можливі шляхом попередження та своєчасної реакції на них суб'єкта господарювання через впровадження механізмів та інструментів формування економічної безпеки в межах загальної системи управління підприємством, що зокрема включає комплексну розробку системи економічної безпеки на підприємствах на основі сучасних управлінських технологій, критеріїв, параметрів та індикаторів її рівня.

Перспективи подальших досліджень полягають у розробці методичних засад створення системи економічної безпеки підприємства, механізму її дії, управління процесами досягнення цільового рівня.

#### СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. *Ареф'єва О. В.* Планування економічної безпеки підприємств. Київ : Вид-во Європ. ун-ту, 2005. 170 с.
2. *Бланк І. А.* Управління фінансовою безпекою підприємства. Київ : Ельга, Ніка-Центр, 2009. 784 с.
3. *Белокуров В. В.* Структура функциональных составляющих экономической безопасности предприятия. URL : <http://www.safetyfactor.ru>.
4. *Васильців Т. Г.* Економічна безпека України: стратегія та механізми зміцнення. Львів : Арал, 2008. 384 с.
5. *Варналій З. С.* Економічна безпека. Київ : Знання, 2009. 647 с.
6. *Ковалев Д.* Экономическая безопасность предприятия. Экономика Украины. 1998. № 10. С. 48–51.
7. *Мазаракі А. А.* Економічна безпека України в умовах глобалізаційних викликів. Київ : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2010. 718 с.
8. *Новікова О. Ф.* Економічна безпека: концептуальні визначення та механізми забезпечення. Донецьк : НАН України, Ін-т економіки промисловості, 2006. 408 с.
9. *Ортинський В. Л., Керницький І. С.* Економічна безпека підприємств, організацій та установ. Київ : Правова єдність, 2009. 544 с.



10. Аналітична доповідь до Щорічного Послання Президента України до Верховної Ради України "Про внутрішнє та зовнішнє становище України в 2016 році". Київ : НІСД, 2016. 688 с.
11. Мазаракі А. А. Внутрішня торгівля України. Київ : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2016. 864 с.
12. Діяльність суб'єктів господарювання : стат. зб. Держ. служба статистики України. URL : [http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/Arhiv\\_u/09/Arch\\_dsg\\_bl.htm](http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/Arhiv_u/09/Arch_dsg_bl.htm).
13. Господарський кодекс України. URL : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/436-15/page2>.
14. Діяльність суб'єктів великого, середнього, малого та мікропідприємництва : стат. зб. Держ. служби статистики України. URL : [http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat\\_u/publ9\\_u.htm](http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/publ9_u.htm).

Стаття надійшла до редакції 29.06.2017.

**Gulyaeva N., Vavdiichyk I. Economic security and stability of functioning of enterprise.**

**Background.** In the modern terms of ménage functioning of separate enterprise as a subject of market relations it is inferior influence of various factors, majority from which have destructive character. It stipulates growth of role and meaningfulness of administrative instruments of prediction and leveling of threats, caused the various factors of risk of economic firmness and security. Consequently the stable functioning of enterprise, its competitiveness at the market and possibility of its increase are related to the level of its economic security.

**Analysis of recent research and publications.** Research of range of problems of economic security of enterprise of foreign and Ukrainian researchers was engaged. However, concept of theory of economic security of enterprise and general methodological model are in the stage of becoming, need the unambiguity of determinations and clear construction of theoretical positions. Features of complex management in the format of the systems of economic security of enterprises, including trade, after the functional of having a special purpose of its economic strength security needs further research.

The **aim** of the article is a lineation of basic to the progress of enterprises of domestic trade and selection of facilities of achievement of having a special purpose economic strength security trend.

**Materials and methods.** For the achievement of the aim the following approaches and research methods were used: method of logical generalization, synthesis and analysis.

**Results.** Forming of economic security of enterprises on the modern stage substantially strengthening of negative influence of factors of environment of crisis character, it's necessity to determine effective instruments to achieve a special purpose effectiveness of enterprises activity. Creation of the clear system of parameters and indicators of economic security of enterprise including trade to destructive influence are the tools of management of their achievement, development of criteria of firmness processes by the urgent task of theorists and practical workers on the modern stage of development of administrative technologies.

**Conclusion.** Prevention and neutralization of negative influence of external and internal threats are possible by warning and timely reaction on them by the subject of ménage through introduction of mechanisms and instruments of forming of economic security within the limits of general control system by an enterprise.

**Keywords:** economic security, threats, factors of influence, enterprise, management instruments.

## REFERENCES

1. *Aref'jeva O. V.* Planuvannja ekonomichnoi' bezpeky pidpryjemstv. Kyi'v : Vyd-vo Jevrop. un-tu, 2005. 170 s.
2. *Blank I. A.* Upravlinnja finansovoju bezpekoju pidpryjemstva. Kyi'v : El'ga, Nika-Centr, 2009. 784 s.
3. *Belokurov V. V.* Struktura funkcional'nyh sostavljajushhijh jekonomi-cheskoj bezopasnosti predprijatija. URL : <http://www.safetyfactor.ru>.
4. *Vasyl'civ T. G.* Ekonomichna bezpeka Ukrai'ny: strategija ta mehanizmy zmichennja. L'viv : Aral, 2008. 384 s.
5. *Varnalij Z. S.* Ekonomichna bezpeka. Kyi'v : Znannja, 2009. 647 s.
6. *Kovalev D.* Jekonomicheskaja bezopasnost' predprijatija. Jekonomika Ukrainy. 1998. № 10. S. 48–51.
7. *Mazaraki A. A.* Ekonomichna bezpeka Ukrai'ny v umovah globalizacijnyh vyklykiv. Kyi'v : Kyi'v. nac. torg.-ekon. un-t, 2010. 718 s.
8. *Novikova O. F.* Ekonomichna bezpeka: konceptual'ni vyznachennja ta mehanizmy zabezpechennja. Donec'k : NAN Ukrai'ny, In-t ekonomiky promyslovosti, 2006. 408 s.
9. *Ortyns'kyj V. L., Kernyc'kyj I. S.* Ekonomichna bezpeka pidpryjemstv, organizacij ta ustanov. Kyi'v : Pravova jednist', 2009. 544 s.
10. *Analitchna dopovid' do Shhorichnogo Poslannja Prezydenta Ukrai'ny do Verhovnoi' Rady Ukrai'ny "Pro vnutrishnje ta zovnishnje stanovyshe Ukrai'ny v 2016 roci".* Kyi'v : NISD, 2016. 688 s.
11. *Mazaraki A. A.* Vnutrishnja torgivlja Ukrai'ny. Kyi'v : Kyi'v. nac. torg.-ekon. un-t, 2016. 864 s.
12. *Dijal'nist' sub'ektiv gospodarjuvannja : stat. zb. Derzh. sluzhba statystyky Ukrai'ny.* URL : [http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/Arhiv\\_u/09/ Arch\\_dsg\\_bl.htm](http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/Arhiv_u/09/ Arch_dsg_bl.htm).
13. *Gospodars'kyj kodeks Ukrai'ny.* URL : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/436-15/page2>.
14. *Dijal'nist' sub'ektiv velykogo, seredn'ogo, malogo ta mikropidpry-jemnyctva : stat. zb. Derzh. sluzhby statystyky Ukrai'ny.* URL : [http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat\\_u/publ9\\_u.htm](http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/publ9_u.htm).

УДК 330.131.7

**ФЕДУЛОВА Ірина**, д. е. н., професор кафедри менеджменту Київського національного торговельно-економічного університету

## ІДЕНТИФІКАЦІЯ ГОСПОДАРСЬКИХ РИЗИКІВ

*Розкрито зміст поняття ідентифікації ризиків як складової процесу ризик-менеджменту організації. Визначено, що для проведення повної, якісної і обґрунтованої ідентифікації господарських ризиків підприємства слід використовувати фасетний, ієрархічний і дескрипторний методи класифікації, кожен з яких передбачає певні рекомендації щодо їх використання в процесі формування системи ризик-менеджменту на підприємстві.*

*Ключові слова:* ризик, ризик-менеджмент, ідентифікація ризиків, класифікація ризиків.

*Федулова И. Идентификация хозяйственных рисков. Раскрыто содержание понятия идентификации рисков как составляющей процесса риск-менеджмента организации. Определено, что для проведения полной, качественной и обоснованной идентификации хозяйственных рисков предприятия нужно использовать фасетный, иерархический и дескрипторный методы классификации, каждый из которых предполагает определенные рекомендации по их использованию в процессе формирования системы риск-менеджмента на предприятии.*

*Ключевые слова:* риск, риск-менеджмент, идентификация рисков, классификация рисков.

**Постановка проблеми.** Управляти сучасним підприємством неможливо без врахування ризиків і невизначеності зовнішнього та внутрішнього середовищ, в якому функціонують підприємства. За сучасними світовими стандартами ризик розглядається як поєднання ймовірності виникнення ризикової події і її наслідків. Тому при формуванні системи ризик-менеджменту на підприємстві виникають питання щодо того, яким чином визначати ризикові події, оцінювати ймовірність їх настання і наслідки реалізації. Все це є основою для розробки системи управління ризиками.

Організація системи ризик-менеджменту на підприємстві починається з побудови процесу управління ризиками. Процес управління ризиками – це систематичне застосування управлінських механізмів (політик, рішень, процедур та ін.) і передового досвіду в з'ясуванні контексту, ідентифікації, аналізі, атестуванні, обробленні, моніторингу та ревізії ризиків, а також при проведенні консультацій та здійсненні інформаційної взаємодії [1].

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Питання управління ризиками в підприємницькій діяльності досліджували провідні зарубіжні вчені, зокрема Ф. Найт [2], Т. ДеМарко, Т. Листер [3], Д. Канеман [4] та ін. Серед українських науковців особливу увагу ризикам приділили В. Вітлінський, Г. Великоіваненко, В. Гранатуров, А. Старостіна, В. Кравченко, Н. Машина, О. Лабурцева [5–9] та ін. Більшість дослідників розглядають питання аналізу, оцінки і врахування ризику. Досі залишаються не повністю висвітленими питання інтеграції ризик-менеджменту в діяльність сучасного підприємства. Крім того, бракує конкретних рекомендацій щодо організації процесу ризик-менеджменту загалом і зокрема важливого етапу ідентифікації ризиків.

У науковій літературі існує близько 50 методів якісного і кількісного аналізу ризиків, серед них чимало методів, які можна використовувати і для ідентифікації. Наразі найбільш поширеними методами ідентифікації ризиків є такі: "мозковий штурм"; метод Дельфі; метод номінальних груп; картки Кроуфорда; опитування експертів з великим досвідом роботи над проектами; ідентифікація основної причини; аналіз переваг і недоліків, можливостей і загроз (*SWOT*-аналіз); аналіз контрольних списків; метод аналогії; методи з використанням діаграм [10]. Окремі дослідники, крім зазначених, пропонують також використовувати метод диверсійного аналізу [11], метод Монте Карло [12], *STEEPLED*-аналіз з додаванням аналізу ринків, аналіз бізнес-процесів [13].

М. Ньюел [10] проводить порівняльний аналіз методів ідентифікації ризиків із визначенням їх переваг і недоліків і доходить висновку, що кожен з них може бути корисним. Здебільшого рекомендовані методи є експертними і метод "мозкового штурму" найбільш поширений серед них.

Найбільш правильним при ідентифікації ризиків є використання не одного, а декількох методів, які повинні враховувати всю специфіку та особливості конкретних ризиків для вирішення поставленого завдання. Кожен з методів має модифікуватися і адаптуватися під конкретні потреби шляхом удосконалення і подальшої еволюції. На вибір конкретного методу або комплексу методів у роботі з ризиками впливають різні фактори: доступність кваліфікованих ресурсів, характер і ступінь невизначеності даних та інформації, складність методу для його застосування. Перед тим, як обрати той чи інший метод, необхідно провести обґрунтування вибору конкретних методів ідентифікації ризику із зазначенням їх придатності до застосування в заданих умовах функціонування. Результатом процесу ідентифікації ризиків має бути реєстр ризиків, що містить: перелік ідентифікованих ризиків; список потенційних дій з реагування; основні причини виникнення ризику; уточнення категорій ризиків. Якщо ризик ідентифікований повністю своєчасно і правильно, то це дозволить оптимально ним управляти.

Незважаючи на чисельність існуючих методів ідентифікації ризиків, недостатньо розробленими залишаються практичні аспекти їх використання з урахуванням специфіки сфери діяльності конкретних організацій.

**Метою** статті є розроблення рекомендацій щодо проведення ідентифікації ризиків як важливої складової процесу формування системи ризик-менеджменту на підприємстві.

**Матеріали та методи.** В процесі дослідження використано методи аналізу і синтезу наукової інформації.

**Результати дослідження.** Різні стандарти управління ризиками по-різному пропонують регламентувати роботу з формування процесу ризик-менеджменту на підприємстві. Так, відповідно до стандарту *ISO 31000:2009* (Міжнародна організація зі стандартизації) процес ризик-менеджменту розглядається по 5 етапах: встановлення оточення; оцінка (ідентифікація; аналіз; оцінка) ризику; вплив на ризик; комунікація та консультування; моніторинг [14]. Відповідно до стандарту *COSO ERM* (Комітет організацій-спонсорів Комісії) цей процес має 8 етапів: визначення об'єкта управління; ідентифікація ризиків; аналіз ризиків; кількісна оцінка; оцінювання; визначення загроз і можливостей; прийняття рішень, обробка ризику і оцінка кореляції видів ризику і ступеня впливу на портфель; моніторинг [15]. За стандартом *FERMA* (Федерація європейських асоціацій ризик-менеджменту) цей процес проходить 7 етапів: визначення об'єкта стратегії управління; оцінка ризику (аналіз, ідентифікація джерел, опис, кількісна оцінка, оцінювання); визначення загроз і можливостей; прийняття рішень; обробка ризику; оцінка залишкового ризику; моніторинг [16]. Підприємство для організації системи ризик-менеджменту може використовувати будь-який із запропонованих підходів до формування процесу ризик-менеджменту. Крім того, побудований в організації процес управління ризиками має відповідати особливостям самої організації, її цілям і потенціалу. В будь-якому випадку потрібно розпочати із визначення переліку і опису ризикових подій, які можуть статись на підприємстві і потребують уваги. Ці процедури передбачають етап ідентифікації ризиків, який представлений в будь-якому процесі ризик-менеджменту на підприємстві.

Ідентифікація ризиків – процес виявлення, дослідження та опис ризиків, які можуть вплинути на досягнення цілей організації у рамках інтегрованої системи менеджменту. Цей процес включає виявлення джерел ризиків, дослідження подій, їх причин і можливих наслідків. Перелік повинен бути максимально повним, так як неідентифіковані ризики можуть становити суттєву небезпеку для досягнення поставлених цілей, зумовлювати втрату контролю над процесами і привести до втрати перспективних можливостей. Таким чином, ідентифікація ризиків включає дії, спрямовані на визначення параметрів ризикової ситуації.

Стандарт *ISO 31000:2009* передбачає також процес дескрипції ризику, сутність якого полягає у визначенні структурованої специфікації ризику, яка зазвичай має чотири розділи: джерела, події, причини та наслідки [14]. Під специфікацією розуміється формалізований опис властивостей, характеристик і функцій об'єктів. В ІТ-технологіях використовується специфікація вимог як закінчений опис поведінки програми, яку потрібно розробити. Специфікація процесу є алгоритмом опису завдань, що виконуються процесами. *Специфікація ризику* являє собою формалізацію процесу ідентифікації ризиків у вигляді конкретних таблиць, формулярів, матриць тощо, в яких підприємницькі ризики описуються за заздалегідь розробленими дескрипторами і визначеними критеріями, які мають відповідати поставленим цілям організації і її рівню толерантності до ризику.

Ідентифікація ризику також передбачає систематичне використання інформації, що використовується для визначення небезпек стосовно аспектів ризику або для опису ризикової ситуації. Інформація повинна включати історичні дані, теоретичний аналіз, висновки на основі інформації, а також інтереси зацікавлених учасників процесу управління.

Ідентифікація ризику має відповісти на питання "Що може відбуватися неправильно?" із визначенням можливих наслідків. Різновидами цього питання є такі: "Що такого сталося з того, що не повинно було статись? Якою мірою?" або "Що такого не сталося з того, що повинно було статись? Якою мірою?" Це становить основу для подальших етапів процесу управління ризиками. Для цього можна використовувати два логічних підходи.

За *першого підходу* спочатку визначаються всі можливі небезпечні наслідки, які можуть призвести до погіршення або покращання ситуації у розвитку або до відхилення від бажаних цілей, після чого визначаються джерела виникнення цих ситуацій і нарешті їх причини.

При *другому* – ідентифікація починається з визначення причин ризикових подій, які виступають основою для визначення джерел, і після цього визначаються можливі наслідки їх реалізації.

Кожен з цих підходів є основою для побудови системи класифікації ризиків, з якою підприємство в подальшому буде працювати. Для упорядкування процесу ідентифікації ризиків широко використовуються різні системи класифікації, що задають напрямок пошуку. Виявлені ризики групуються й описуються в прийнятому на підприємстві єдиному форматі, щоб спростити процес їх порівняння.

Організація процесу ідентифікації ризиків вимагає вирішення цілої низки питань: яку інформацію слід збирати; з яких джерел її можна отримати; яким чином цю інформацію потрібно систематизувати і зберігати; як її аналізувати.

Процес ідентифікації ризиків поділяється на комплекс робіт і передбачає використання відповідних інструментів: метод "мозкового штурму"; методи анкетування і опитування; бенчмаркінг; сценарний аналіз; аналіз характеру наслідків відмов (*Failure Mode Effects Analysis – FMEA*); аналіз характеру, наслідків та критичності відмов (*Failure Mode, Effects and Criticality Analysis – FMECA*); аналіз дерева помилок (*Fault Tree Analysis – FTA*); аналіз експлуатаційної безпеки та критичні контрольні точки (*Hazard Analysis and Critical Control Points – HACCP*); аналіз експлуатаційної безпеки та працездатності (*Hazard Operability Analysis – HAZOP*); попередній аналіз експлуатаційної безпеки (*Preliminary Hazard Analysis – PHA*); ранжирування та фільтрація ризиків; відповідні статистичні методи тощо. Але загалом усі зазначені методи в основному базуються на досвіді та рівні кваліфікації особи, на яку покладено повноваження управляти ризиком.

Поняття ідентифікації і класифікації не є тотожними. *Класифікація ризиків* дозволяє розкрити їх належність до різних видових груп завдяки основним відмінним рисам, що можуть описати досліджуваній об'єкт. Таким чином, її потрібно розглядати як стандартну мову опису досліджуваного об'єкта. Поняття *ідентифікації* використовується для опису ризиків у конкретній організації з урахуванням її специфіки і галузевих особливостей у конкретний період часу. Класифікація може виступати основою для ідентифікації в частині складання специфічного переліку ризиків на основі існуючого стандартного. Тому важливо використовувати "правильні" класифікатори для побудови обґрунтованої ідентифікації ризиків.

В економічному словнику класифікатор (від лат. *Classis* – розряд і *facere* – робити) визначається як систематизований перелік об'єктів (продукції, товарів, послуг), кожному з яких присвоюється певний шифр, код [17]. Класифікація об'єктів проводиться згідно з правилами розподілу заданої множини об'єктів на підмножини (класифікаційні угруповання) відповідно до встановлених ознак, а також їх відмінності або подібності. Класифікатор є стандартною кодовою мовою документів і фінансових звітів.

Потрібно враховувати такі вимоги для класифікації: достатня ємність і необхідна повнота, які гарантують охоплення всіх об'єктів класифікації у заданих межах; виправдана глибина; забезпечення можливості вирішення комплексу задач різного рівня; можливість розширення безлічі класифікованих об'єктів і внесення необхідних змін до структури класифікації; забезпечення можливості сполучення з іншими класифікаціями однорідних об'єктів; забезпечення простоти ведення класифікатора. Класифікувати ризики можна за різними ознаками. При цьому необхідно прагнути не так зазначити всі види ризиків, як створити певну базову схему, яка дозволила б не упустити будь-які з них.

Для побудови класифікації необхідно визначити об'єкт, ознаки класифікації і класифікаційних угруповань. *Об'єкт класифікації* – це елемент класифікованої безлічі предметної області. *Ознаки класифікації* – це властивості або характеристики об'єкта, якими вона характеризується. *Значення ознаки* – якісне або кількісне вираження ознаки класифікації. *Класифікаційне угруповання* – частина об'єктів, яка виділена в окрему групу під час класифікації.

Відповідно до теоретичних підходів побудови класифікацій застосовують три методи: ієрархічний, фасетний і дескрипторний. Вибір конкретного методу залежить від мети класифікації і особливостей предметної області.

*Ієрархічна* система – це послідовний поділ безлічі об'єктів на підлеглі класифікаційні угруповання. Особливістю такої класифікації є тісний зв'язок між окремими класами, які виділяються через спільність і відмінність основних ознак. В основу розподілу безлічі на підмножини покладено ступінь ієрархії.

Спочатку потрібно виділити сукупність класифікаційних угруповань. Відмінності між угрупованнями полягають в різних ознаках. Кількість ознак і ступенів визначають глибину класифікації. Глибина класифікації теоретично нескінченна, але на практиці така класифікація занадто об'ємна і заплутана. В цьому разі може виникнути ситуація дублювання рівнів.

*Фасетна* класифікація – це паралельний поділ безлічі об'єктів на незалежні класифікаційні угруповання. Особливістю такої класифікації є визначення різних ознак, які не пов'язані між собою. Фасетна класифікація відрізняється гнучкістю, можливістю обмежувати кількість ознак і угруповань, що створює певну зручність при її використанні. Її інформаційна місткість може бути збільшена шляхом виділення загальних і специфічних класифікаційних угруповань.

*Дескрипторна* (описова) система класифікації використовує мову опису інформаційних об'єктів (наприклад, тезаурусів), яка схожа на природну мову. Тезаурусні моделі засновані на принципі організації словників і містять певні мовні конструкції і принципи їх взаємодії в заданій граматиці. Ці моделі використовуються в системах-перекладачах, особливо в багатомовних перекладачах. Широко вона використовується в бібліотечній системі пошуку.

У цих моделях кожному документу відповідає дескриптор (описувач), що має жорстку структуру. Дескриптор описує документ відповідно до тих характеристик, які потрібні для роботи з документами в базах даних, що розробляються.

У *табл. 1* подано рекомендації щодо використання методів класифікації ризиків для їх ідентифікації.



Таблиця 1

**Рекомендації щодо використання методів класифікації  
ризиків для їх ідентифікації**

Метод	Мета використання	Мета класифікації
Ієрархічний	Формування структури загального ризику підприємства за класифікаційними угрупованнями за визначеними ступенями класифікації (класифікаційними ознаками ризику), які пов'язані між собою	Опис господарської ситуації з визначення джерел ризику, які потрібні для врахування і управління, починаючи від вищого з поступовим переходом до нижчих рівнів, з деталізацією кожного наступного
Фасетний	Систематизація ризиків за класифікаційними угрупованнями, які не пов'язані між собою	Опис ситуації ризику з позиції всіх можливих ознак, які повно розкривають його зміст у процесі діяльності
Дескриптивний	Формування бази даних: перелік джерел, факторів, причин, наслідків, що описують сукупність ризикових ситуацій за ключовими словами	Пошук вже описаних об'єктів за визначеними дескрипторами (характеристиками, ключовими словами), які можуть мати значення для аналітика, покращити та прискорити пошук

*Джерело: узагальнено автором.*

Усі види класифікації є обґрунтованими і корисними для ідентифікації ризиків на підприємстві. Попередньо побудований класифікатор може значно полегшити ідентифікацію ризиків на підприємстві.

*По-перше*, неперервний моніторинг настання ризикових подій значно легше здійснювати, якщо використовувати готовий список. Ідентифікація потребує постійного оновлення, так як деякі ризики в процесі діяльності можуть виникнути, а деякі просто перейти в категорію реальних проблем.

*По-друге*, необхідно здійснювати збір даних для наповнення бази даних для визначення кількісного впливу проблем, які спостерігались у минулому. Така статистика дозволить точніше визначати ймовірність і значущість впливу наслідків на ефективність діяльності підприємства.

Їх *послідовне використання* дозволяє здійснювати ефективну ідентифікацію ризиків. Так, спочатку пропонується розробити фасетну класифікацію ризиків за найширшим колом ознак, які є найбільш важливими для аналітика. Потім побудувати ієрархічну класифікацію, яка описує предметну область з позиції досягнення цілі. І насамкінець необхідно сформуванати базу даних за допомогою набору ключових слів-дескрипторів, які описують предметну область для ідентифікації ризиків на постійній основі. Дескрипторна класифікація – основа стандартизації системи управління ризиками на підприємстві, так як історія використання різних підходів до управління ризиками є дуже корисною для їх подальшого обґрунтування і використання.

Для вибору класифікаційних ознак для фасетної класифікації ризику потрібно дати відповідь на питання: *що може стати джерелом ризику?* Поєднання альтернативних джерел має створювати єдину класифікаційну ознаку. Поєднання всіх класифікаційних ознак повинно виявити майже всю сукупність поглядів на ризики господарської діяльності. Так, за сферою діяльності ризики поділяють на: фінансові, комерційні, виробничі, екологічні, соціальні, політичні, ризики безпеки [6]; за характером (рівнем) менеджменту – стратегічні, тактичні, операційні; за значенням або їх впливом на цілі організації – критичні, значні, помірні, низькі; за рівнем небезпеки – допустимі, критичні, катастрофічні; за можливістю страхування – з використанням хеджування, страхування, відсутність можливості страхування; за сферою виникнення – зовнішні та внутрішні; за часом виникнення – ретроспективні, поточні, перспективні; за характером наслідків – чисті й спекулятивні.

Серед ознак опису ризикових ситуацій найбільш інформативним є перелік ризиків за видами господарської діяльності. Сьогодні використовується інший погляд на господарську діяльність, а саме як на ланцюг створення цінності продукту. Таку ознаку можна вважати найкращою для побудови ієрархічної класифікації ризиків підприємства.

Суть цієї концепції створення цінності продукту, за *McKinsey*, полягає у побудові ланцюга з шести основних процесів, які створюють цінність товару: технологія, дизайн продукту, виробництво, маркетинг, розподіл та обслуговування. Така концепція дозволила компанії визначити вартість, що додається на кожному етапі, та скоротити витрати виробництва, не створюючи інноваційно новий продукт [18; 19]. Цей поділ найкраще відображає місце, де може статись ризикова подія, і відповідальну особу, яка має контролювати відповідні ризики підприємницької діяльності. Ризики відповідно до ланцюга створення цінності продукту визначено у *табл. 2*.

Крім цих ризиків, які будуть розглядатись як ризик внутрішнього середовища, потрібно також визначити ризики зовнішнього середовища, при цьому їх доцільно поділити на макро- та мікрорівень (*рисунком*). Такий поділ наближає до джерел і факторів виникнення самих ризикових подій і дозволяє описати систему ризиків у вигляді ієрархічної структури з декількома ступенями деталізації.

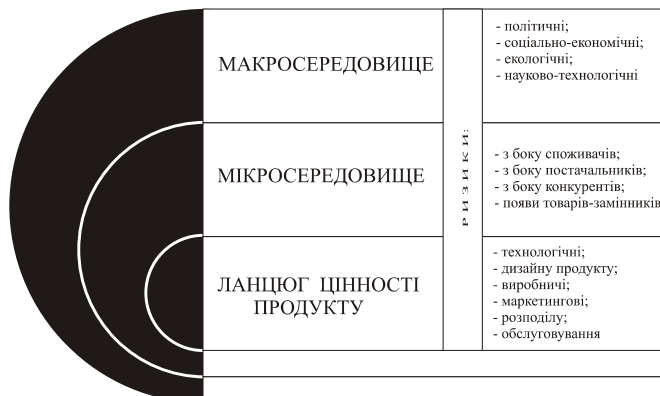
*Джерелами ризику* можуть бути: спонтанність природних процесів і явищ, природні лиха; випадковість – ймовірна сутність багатьох соціально-економічних і технологічних явищ; наявність протидіючих тенденцій, зіткнення суперечливих інтересів; ймовірнісний характер науково-технічного прогресу; недостатність, мінливість і неповнота інформації; обмеженість, недостатність усіх видів ресурсів; неможливість однозначного пізнання об'єкта при рівнях і методах наукового пізнання, що склалися в даних умовах; відносна обмеженість свідомої діяльності людини, існуючі відмінності в соціально-психологічних установках, ідеалах, намірах, оцінках, стереотипах поведінки [5].

Таблиця 2

## Ризики відповідно до ланцюга створення цінності продукту

Процес	Ризик
Технологія	необхідності вдосконалення технологій, порушення патентів, порушення технологічної дисципліни, вибору процесу виробництва, помилкових рішень технологів
Дизайн продукту	зміни призначення, зміни фізичних характеристик, погіршення естетики, зниження якості, помилкових рішень конструкторів
Виробництво	втрати ресурсів, поломки виробничих потужностей, порушень поставки ресурсів, помилкових рішень менеджерів з виробництва
Маркетинг	падіння ціни на продукцію, зниження ефективності реклами, неякісної роботи менеджерів з продажів, руйнування упаковки, погіршення репутації бренду
Розподіл	зниження ефективності каналів реалізації, зростання вартості запасів, порушення технології зберігання, транспортування, помилкових рішень маркетологів
Обслуговування	порушення умов гарантії, зниження швидкості обслуговування, падіння цін на послуги, погіршення сервісу, помилкових рішень менеджерів з обслуговування

Джерело: розроблено автором.



## Класифікація ризиків підприємства

Джерело: розроблено автором.

Ризики макрорівня можна розподілити за джерелами виникнення (табл. 3).

Таблиця 3

## Ризики макросередовища

Джерело виникнення	Ризик
Політичне середовище	зміни політичної ситуації, політичного законодавства; загострення внутрішньополітичної ситуації; корупції; зміни уряду; погіршення відносин з певними країнами тощо
Соціально-економічне середовище	збільшення податкових ставок; погіршення купівельної спроможності населення; інфляційний; коливання процентних ставок; поглиблення економічної кризи; зростання дисбалансу між окремими верствами населення; погіршення демографічної ситуації; зростання безробіття тощо
Екологічна ситуація	пов'язаний з природно-кліматичними явищами (посуха, повень, град, зливи, вимерзання); виникнення цивільної відповідальності за збиток, який нанесено навколишньому середовищу; змін в екологічному законодавстві; зміни кліматичних умов тощо
Технічний прогрес	зміни технологій виготовлення і збуту продукції; появи нового потужного й економічного обладнання; появи нових ресурсо- і енергозберігаючих технологій; зміни вимог до науково-технічного рівня виробництва; прискорення темпів науково-технічного прогресу; зміни законодавства про трансфер технологій тощо

Джерело: розроблено автором.

Джерелами ризиків мікрорівня можуть бути:

*основні споживачі продукції підприємства* – ризик: помилковості визначення цільової групи, референтної групи, мотивації поведінки споживача, ступеня забезпеченості товарами; зміни вподобань споживача; переключення уваги споживача на товари конкурентів; зниження рівня прихильності споживача до бренду компанії тощо;

*основні постачальники* – ризик: зміни умов, обсягів і якості сировини, що постачається на підприємство; порушення контрактів; зростання цін на ресурси; незадовільної організації системи збуту, транспортні тощо;

*основні конкуренти* – ризик: помилкового вибору конкурентної стратегії; помилкових результатів маркетингових досліджень; посилення конкуренції; монополізації ринку; зниження цін на продукцію конкурентів; підвищення ключових переваг продукції конкурентів; появи нових конкурентів; широкої диверсифікації продукції конкурентів; активізації маркетингової діяльності конкурентами тощо.

На цьому ж рівні також присутній ризик появи продуктив-замінників.

У процесі аналізу потрібно пам'ятати про наявність складних та простих ризиків, що пов'язано з можливістю та наявністю поділу понять. Складні ризики є композицією простих. Під простими розуміються видові ризики, які не підлягають подальшому поділу. Використання в процесі якісного аналізу одночасно простих та складних ризиків може призвести до істотних помилок, які зумовлені подвійним рахунком.

У Стандарті ISO 31000:2009 ризик розглядається як результат, що може спричинити позитивний або негативний результат, який може вплинути на організацію стосовно досягнення нею цілей, тобто як результат невизначеності в досягнення цілей. Таким чином, при ідентифікації потрібно складати список не тільки потенційних небезпек, але й можливостей досягнення бажаних цілей.

Виходячи з робочого визначення господарського ризику, на якому базується управління ризиком, опис ризикових ситуацій має починатися з формулювання цілі господарської діяльності підприємства. Відхилення від цілі характеризує ступінь ризику, а його величина повинна бути керованою змінною. Як правило, цілями управління підприємства є забезпечення ефективної, стабільної роботи. Це може виявлятися у вигляді встановлення норми прибутковості, захоплення відповідної частки ринку тощо. Здебільшого цілі господарської діяльності представлені такими критеріями:

- фінансовий успіх: відсутність заборгованості, наявність високоліквідних активів, зростання прибутку або зростання доходів за якийсь період або одиницю часу та ін.;
- приваблива (позитивна) репутація: досягнення і підтримання;
- задоволення всіх потенційних клієнтів (у цільовій групі, своєму сегменті ринку);
- задоволення потенційних клієнтів у поєднанні із задоволенням співробітників;
- досягнення гармонійних взаємин у колективі підприємства;
- зростання до заданого рівня частки продукції підприємства на галузевому або регіональному ринку;
- стійке зростання ринкової капіталізації (вартості) компанії;
- досягнення та утримання протягом досить тривалого періоду певної частки ринку своєї основної продукції;
- завоювання лідируючого і стійкого становища на місцевих ринках та ін.

Ступінь відхилення від цілі може бути вимірний різними способами, наприклад, як витрати або втрати економічного ефекту, що пов'язані з реалізацією певного рішення порівняно з тими, які очікувались за умови оптимального рішення.

Критерії ризику – це певні еталони, порівняння з якими дає можливість здійснити атестування ризику, зазвичай обумовлені цілями організації і джерелами ризику. При визначенні, яким чином цей ризик вплине на цілі діяльності підприємства, пропонується використовувати такі критерії: час роботи, обсяг виробництва, витрати на виробництво, ціна продукції, ціни на основні види ресурсів.

У процесі виявлення ризиків пропонується процедура, в ході якої аналітику потрібно отримати й оформити у відповідному формулярі відповіді на певні запитання. Приклад такого формуляру наведено у *табл. 4*.

Таблиця 4

**Форма реєстрації ідентифікованих ризиків  
або можливостей і рекомендації щодо її заповнення**

Назва	Коротка назва ризику або можливості Коли може виникнути ризик?
Короткий опис	Має включати джерела, події, наслідки і їх вплив на результати діяльності Що може виступати джерелом ризику? Яка подія з тих, що можуть статись: - негативно або позитивно вплине на досягнення цілей компанії; - обумовила б такі дії зацікавлених осіб, які б вплинули на досягнення цілей компанії?
Зв'язок із стратегічними цілями	Який саме вплив на цілі матиме ця подія? <i>(Збільшення або зменшення поставлених цілей, запланованого результату; зниження або підвищення доцільності досягнення поставлених цілей)</i> Як це вплине на час роботи, обсяг виробництва, витрати на виробництво, ціни продукції, ціни на основні види ресурсів?
Відділ або сфера, з якими цей ризик або можливість тісно пов'язані	На яку саме сферу діяльності підприємства можуть вплинути ці події? Внутрішні (за ланками ланцюга створення вартості продукції), зовнішні (макро-, мікросередовище) Як саме нині відбувається вплив на ризик?
Відповідальна особа	Хто несе відповідальність за поведіння з ризиком? Хто є ініціатором виникнення ризикової ситуації?

*Джерело: розроблено автором.*

**Висновки.** Ідентифікацію всіх ризиків і можливостей організації можна здійснювати, визначаючи їх вплив на цілі діяльності підприємства. Кожному з визначених ризиків або можливостей потрібно надати коротке ім'я або назву. Перелік усіх ризиків або можливостей потрібно записати у спеціальному документі, в якому також слід описати кожен ризик або можливість шляхом уточнення інформації про їх джерела і наслідки. Це можна зробити за допомогою запропонованої форми. Потрібно перевірити, чи є цей перелік джерел

і наслідків повним з точки зору їх впливу на результат. Такий підхід також допоможе розглянути, яким чином кожен ризик (або можливість його виникнення) може вплинути на стратегічні цілі або буде дуже тісно пов'язаний з ними, що також дає змогу визначити відповідальну особу для кожного типу ризику (або можливості) – це фізична або юридична особа, наділена певними повноваженнями, на яку покладено відповідальність стосовно поводження з ризиком.

У результаті здійснення цих рекомендацій можна системно і якісно побудувати пошук усіх ризиків, які можуть виникнути в процесі господарської діяльності і які потребують управлінських дій щодо їх мінімізації. Ідентифікація ситуації господарського ризику підприємства має бути розглянута і прийнята керівництвом підприємства як первинний документ для формальної постановки завдання управління і розробки системи управління господарським ризиком на підприємстві.

#### СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. *Мохор В., Богданов О., Крук О., Цуркан В.* Спроба локалізації ISO GUIDE 73:2009 "RISKMANAGEMENT – VOCABULARY". Ukrainian Scientific Journal of Information Security. 2012. № 2 (18). С. 12–22.
2. *Найт Ф. Х.* Риск, неопределенность и прибыль ; пер. с англ. М. : Дело, 2003. 360 с.
3. *Канеман Д.* Думай медленно... Решай быстро ; пер. с англ. М. : АСТ, 2016. 656 с.
4. *ДеМарко Т., Листер Т.* Вальсируя с медведями ; пер. с англ. М. : Компания р.м.Office, 2005. 196 с.
5. *Вітлінський В. В., Великоіваненко Г. І.* Ризикологія в економіці та підприємстві : монографія. Київ : КНЕУ, 2004. 480 с.
6. *Гранатуров В. М.* Экономический риск: сущность, методы измерения, пути снижения. М. : Дело и Сервис, 2002. 140 с.
7. *Старостіна А. О., Кравченко В. А.* Ризик-менеджмент : Теорія і практика : навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. Київ : Кондор ; Політехніка, 2004. 200 с.
8. *Машина Н. І.* Економічний ризик і методи його вимірювання : навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. Київ : Центр навч. л-ри, 2003. 187 с.
9. *Лабурцева О. І.* Управління маркетинговими ризиками торговельних підприємств. Економіка України. 2016. № 4. С. 79–91.
10. *Ньюэлл Майкл В.* Управление проектами для профессионалов. Руководство по подготовке к сдаче сертификационного экзамена ; пер. с англ. А. К. Казаков. 3-е изд. М. : КУДИЦ-Образ ; СПб. : КУДИЦ-Пресс, 2006. 416 с.
11. *Степанов В.* Методы идентификации рисков. Финансовый директор. 2010. № 6. URL : <https://stepanov.by/2011/04/28>.
12. *Никитин И., Цулая М.* Идентификация рисков. URL : <http://bainr.ru/article18.html>.
13. *Методы идентификации рисков* : сайт про риск-менеджмент, внутренний контроль и внутренний аудит. URL : [http://svk4u.ru/?page\\_id=377](http://svk4u.ru/?page_id=377).

14. ISO / IEC 31010:2009 Risk management – Risk assessment techniques. URL : [http://www.iso.org/iso/ru/catalogue\\_detail?csnumber=51073](http://www.iso.org/iso/ru/catalogue_detail?csnumber=51073).
15. *Enterprise Risk Management – Integrated Framework* / Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission (COSO). New York, NY. September 2004. URL : <http://www.coso.org>.
16. Стандарты управления рисками : Федерация Европейских Ассоциаций Риск-менеджеров. AIRMIC, ALARM, IRM: 2002, translationcopyright FERMA: 2003. URL : <http://www.ferma.eu/app/uploads/2011/11/a-risk-management-standard-russian-version.pdf>.
17. *Економічний енциклопедичний словник* : у 2-х т. Т. 2 ; укл. С. В. Мочерний, Я. С. Ларіна, О. А. Устенко, С. І. Юрій. Київ : Феміна, 2006. 568 с.
18. *Carter F., Bales K., Chatterjee P. C., Gluck F. W., Gogel D., Puri A. Thebusinesssystem: A new tool for strategy of formulation and cost analysis. The McKinsey Quarterly, 1980. 36 p. С. 12.*
19. *Michail A. Use of Porter's Value Chain Framework. URL : <http://strategy-models.blogspot.com/2011/06/use-of-porters-1985-value-chain.html>.*

*Стаття надійшла до редакції 31.03.2017.*

***Fedulova I. Identification of economic risks.***

***Background.*** *When the system of risk management is formed at the enterprise there are questions as how to define and identify risk events, assess the probability of their occurrence and calculate the consequences of their implementation.*

***Analysis of recent research and publications*** *showed that the risk identification stage is represented in any process of risk management. Risk identification is the process of spotting, studying and description of risks. This process involves identifying the sources of risk, the study of events, their causes and possible consequences. Thereby some classification of risks is created and the enterprise will work with them hereafter (analyze, evaluate and manage).*

*The aim of the article is to develop methodical statements of risk identification as important part of the formation of risk management system at the enterprise.*

***Materials and methods.*** *The methods of analysis and synthesis of scientific information were used for the study.*

***Results.*** *The system, object, characteristics of classification and classification groups are usually determined in order to form the classification. In practice, three classification methods are used: hierarchical, faceted and descriptor. The choice of method depends on the purpose of classification and characteristics of the subject area. It is proposed to use all three approaches to risk classification; each of them has its own purpose and meaning. So, at the first stage the faceted classification is formed to describe the subject area of risk situation and to define the risk characteristics. One can use product value chain classification to form the hierarchical risk classification for describing the system of risks of internal enterprise environment. Its content is the study of situations of occurrence and description of the risks of this type. At the third stage the descriptor classification is formed in order to create a database of risky situations.*

***Conclusion.*** *Procedure for risk identification was proposed; using it the analyst must get answers to questions concerning the formed goals for each element of the value chain, it allows identifying risk as causes or consequences of adverse events that have led or will lead to deviations from these goals. Also the action sequence that is framed and structured in stages, which together determine the process of risk identification at the enterprise was proposed.*

*Keywords:* risk, risk management, risk identification, risk classification.



## REFERENCES

1. *Mohor V.*, Bogdanov O., Kruk O., Curkan V. Sproba lokalizacii' ISOGUIDE 73:2009 "RISKMANAGEMENT – VOCABULARY". Ukrainian Scientific Journal of Information Security. 2012. № 2 (18). S. 12–22.
2. *Najt F. H.* Risk, neopredelennost' i pribyl' ; per. s angl. M. : Delo, 2003. 360 s.
3. *Kaneman D.* Dumaj medlenno... Reshaj bystro ; per. s angl. M. : AST, 2016. 656 s.
4. *DeMarko T.*, Lister T. Val'siruja s medvedjami ; per. s angl. M. : Kompanija p.m.Office, 2005. 196 s.
5. *Vitlyns'kyj V. V.*, Velykoivanenko G. I. Ryzykologija v ekonomici ta pidpryjemnyctvi : monografija. Kyi'v : KNEU, 2004. 480 s.
6. *Granaturov V. M.* Jekonomicheskij risk: sushhnost', metody izmerenija, puti snizhenija. M. : Delo i Servis, 2002. 140 s.
7. *Starostina A. O.*, Kravchenko V. A. Ryzyk-menedzhment : Teorija i praktyka : navch. posib. dlja stud. vyssh. navch. zakl. Kyi'v : Kondor ; Politehnika, 2004. 200 s.
8. *Mashyna N. I.* Ekonomichnyj ryzyk i metody jogo vymirjuvannja : navch. posib. dlja stud. vyssh. navch. zakl. Kyi'v : Centr navch. l-ry, 2003. 187 s.
9. *Laburceva O. I.* Upravlinnja marketyngovymy ryzykamy torgovel'nyh pidpryjemstv. Ekonomika Ukrai'ny. 2016. № 4. S. 79–91.
10. *N'jufjell Majkl V.* Upravlenie proektami dlja professionalov. Rukovodstvo po podgotovke k sdache sertifikacionnogo jekzamena ; per. s angl. A. K. Kazakov. 3-e izd. M. : KUDIC-Obraz ; SPb. : KUDIC-Press, 2006. 416 s.
11. *Stepanov V.* Metody identifikacii riskov. Finansovij direktor. 2010. № 6. URL : <https://stepanov.by/2011/04/28>.
12. *Nikitin I.*, Culaja M. Identifikacija riskov. URL : <http://bain.ru/article18.html>.
13. *Metody identifikacii riskov* : sajt pro risk-menedzhment, vnutrennij kontrol' i vnutrennij audit. URL : [http://svk4u.ru/?page\\_id=377](http://svk4u.ru/?page_id=377).
14. ISO / IEC 31010:2009 Risk management – Risk assessment techniques. URL : [http://www.iso.org/iso/ru/catalogue\\_detail?csnumber=51073](http://www.iso.org/iso/ru/catalogue_detail?csnumber=51073).
15. *Enterprise Risk Management – Integrated Framework / Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission (COSO).* NewYork, NY. September 2004. URL : <http://www.coso.org>.
16. Standarty upravlennja pickami : Federacija Evropejskih Asociacij Risk-menedzherov. AIRMIC, ALARM, IRM: 2002, translationcopyright FERMA: 2003. URL : <http://www.ferma.eu/app/uploads/2011/11/a-risk-management-standard-russian-version.pdf>.
17. *Ekonomichnyj encyklopedychnyj slovnyk* : u 2-h t. T. 2 ; ukl. S. V. Mochernyj, Ja. S. Larina, O. A. Ustenko, S. I. Jurij. Kyi'v : Femina, 2006. 568 s.
18. *Carter F.*, Bales K., Chatterjee P. C., Gluck F. W., Gogel D., Puri A. Thebusinesssystem: A new tool for strategy of formulation and cost analysis. The McKinsey Quarterly, 1980. 36 p. C. 12.
19. *Michail A.* Use of Porter's Value Chain Framework. URL : <http://strategy-models.blogspot.com/2011/06/use-of-porters-1985-value-chain.html>.

УДК 658.15

**ГОЛОВКО Тетяна**, аспірант кафедри економіки та фінансів підприємства Київського національного торговельно-економічного університету

## **ПЛАНУВАННЯ ГРОШОВИХ ПОТОКІВ ПІДПРИЄМСТВА: НОВА ПАРАДИГМА**

*Критично розглянуто погляди зарубіжних та вітчизняних вчених-економістів щодо сутності поняття планування грошових потоків підприємства. Запропоновано уточнене поняття планування грошових потоків з урахуванням переліку сутнісних характеристик грошових потоків, що виявлені в результаті аналізу попередніх досліджень науковців, а також визначених додаткових сутнісних характеристик досліджуваного поняття.*

*Ключові слова:* грошові потоки, планування грошових потоків, процес управління, цільові показники, чистий грошовий потік.

*Головко Т. Планирование денежных потоков предприятия: новая парадигма. Критически рассмотрены взгляды зарубежных и отечественных ученых-экономистов касательно сущности понятия планирования денежных потоков предприятия. Предложено уточненное понятие планирования денежных потоков с учетом перечня сущностных характеристик денежных потоков, которые выявлены в результате критического обзора предыдущих исследований ученых, а также определенных дополнительных сущностных характеристик исследуемого понятия.*

*Ключевые слова:* денежные потоки, планирование денежных потоков, процесс управления, целевые показатели, чистый денежный поток.

**Постановка проблеми.** Зважаючи на значну нестабільність ринкових умов, перед підприємствами постає необхідність пошуку шляхів ефективного фінансового управління. Один з таких напрямів – управління грошовими потоками. Важливе місце в загальному управлінні грошовими потоками посідає їх планування. Тому для реалізації цієї функції менеджменту необхідним є визначення сутності поняття планування грошових потоків підприємства.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Окремі методологічні, методичні й організаційні аспекти фінансового планування і планування грошових потоків зокрема досліджуються українськими вченими, серед яких І. Бланк, Г. Тарасюк, Т. Бабич, Б. Новіков, А. Поддєрьогін, Г. Крамаренко, О. Чорна, Н. Коротаєва, М. Федішин, А. Чушак-Голобородько, М. Мокрицька [1–9] та ін., а також такими зарубіжними дослідниками, як: Р. Акофф, Г. Болт, І. Ворст, П. Ревентлоу, А. Поукок, А. Тейлор, Л. Бернстайн, Ченг Ф. Лі, Дж. Фіннерті, Л. Бляхман, І. Герчикова [10–17] та ін.

---

© Головка Т., 2017

Нині в науковій літературі представлено різні погляди вчених стосовно цього питання, що ускладнює розуміння поняття планування грошових потоків і потребує їх критичної оцінки та узагальнення.

**Метою** статті є дослідження та уточнення теоретичних аспектів визначення поняття планування грошових потоків підприємства.

**Матеріали та методи.** Інформаційною базою дослідження слугували напрацювання вітчизняних та зарубіжних вчених. У процесі дослідження використано методи аналізу та синтезу, порівняльного аналізу, узагальнення.

**Результати дослідження.** Існує велика кількість підходів до визначення особливостей планування як важливої функції управління та його сутнісних характеристик, отже, спочатку доречно розглянути деякі з них.

Планування, як зазначає Г. Дж. Болт, – це продумане визначення і систематизація факторів, що сприяють успішній діяльності підприємства [11, с. 143]. У цьому визначенні планування розглядається як виявлення та аналіз факторів впливу на господарську діяльність підприємства, що є звуженим, оскільки планування не може обмежуватись лише обробкою даної інформації на підприємстві.

За Р. Акоффом, планування – це розроблення бажаного майбутнього, а також способів, якими його можна було б реалізувати [10, с. 1]. Такий підхід до визначення, що пов'язується з процесом розробки майбутнього та конкретними шляхами його досягнення, є більш широким, проте має узагальнений характер, тому потребує уточнень.

Л. Бляхман вказує, що планування – одна з чотирьох функцій менеджменту, яка визначає цілі організації, основні напрямки і засоби їх досягнення [16, с. 133]. У цьому визначенні присутня така важлива сутнісна ознака планування, як процес визначення цілей підприємства. Дійсно, саме наявність цілей у підприємства обумовлює особливості планування його подальшої діяльності на ринку. В цьому розумінні планування розглядається з управлінської точки зору, оскільки наголошується, що планування є функцією менеджменту на підприємстві.

І. Герчикова визначає планування як початковий етап управління. Планування, стверджує автор, є не єдиною дією, а процесом, що продовжується до завершення планованого комплексу операцій [17, с. 23]. Вчена наголошує на розумінні планування як процесу, що є однією з важливих ознак планування, оскільки воно охоплює всю господарську діяльність підприємства і здійснюється безперервно, тому це поняття необхідно розглядати якомога ґрунтовніше. Однак викликає сумнів розгляд планування як початкового етапу управління стосовно будь-якого етапу діяльності підприємства.

Т. Бабиц визначає планування як процес розробки й подальшого контролю над ходом реалізації створення плану, розвитку й функціонування підприємства [3, с. 78]. Це визначення є вузьким, оскільки

процес планування пов'язується лише з розробкою та контролем різноманітних планів, що не повною мірою висвітлює особливості процесу планування на підприємстві. Поняття планування при цьому розширене такою характеристикою, як контроль. Проте, з огляду на існування такої окремої функції менеджменту як контроль, виділення цієї характеристики є недоцільним.

І. Ворст, П. Ревентлоу розглядають планування як процес опису очікуваних результатів економічної діяльності на майбутній період, що має місце при складанні планів фірми [12, с. 164]. З таким визначенням не можна погодитись, оскільки процес планування – це комплексне поняття, що не обмежується лише описом очікуваних результатів, а складання планів є характеристикою процесу реалізації планування, тому таке формулювання поняття є неточним.

З точки зору Г. Тарасюка, планування – це "процес перетворення цілей підприємства в прогнози та плани, процес визначення пріоритетів, засобів та методів їх досягнення" [2, с. 48]. Це визначення базується на зазначених характеристиках та загалом розкриває сутність поняття планування на підприємстві.

Б. Новіков розглядає планування як "процес формування місії та цілей організації, вибору специфічних стратегій для визначення та отримання необхідних ресурсів з метою забезпечення ефективної роботи організації у майбутньому" [4, с. 48]. У цьому визначенні акцентується на тому, що планування визначає не лише цілі підприємства, а також його місію, що передуює формулюванню цілей, формулює причини існування підприємства на ринку та забезпечує напрям і орієнтири для формування цілей та стратегій підприємства.

Таким чином, планування розглядається як важливий напрям діяльності підприємства, воно є безперервним процесом, включає послідовність окремих етапів, спрямоване на ефективне використання наявного потенціалу підприємства та досягнення встановлених цілей.

Для забезпечення ефективного управління на підприємстві необхідно провадити постійний процес планування різноманітних аспектів його діяльності. Важливою ланкою фінансового планування на підприємстві є планування грошових потоків (ПГП).

У загальній системі менеджменту підприємства ПГП є його невід'ємною складовою як частина фінансового управління. Оскільки планування є однією з функцій менеджменту, то через ПГП реалізується одна зі складових ланок загального управління підприємством. Процес ПГП тісно пов'язаний з багатьма аспектами діяльності підприємства, тому потребує відповідної уваги менеджерів та власників.

ПГП спирається на певні принципи, серед яких науковці виділяють основні:

- обґрунтування мінімально необхідного обсягу грошових коштів, який повинен бути в обігу підприємства для забезпечення його ліквідності;

- дотримання гнучкості планування грошових потоків;
- оцінки ефективності використання грошових коштів;
- адекватності інтервалів та способів планування [13].

Функції ППП доцільно поділити на загальні та спеціальні (*таблиця*), аналогічно фінансовому плануванню в цілому.

Таблиця

## Функції планування грошових потоків

Функції		Особливості реалізації
Загальні	Розробка політики ППП підприємства	Реалізація цієї функції можлива з урахуванням загальної мети діяльності та розвитку підприємства, оцінки його внутрішнього потенціалу, відповідного прогнозу змін зовнішнього середовища, після чого формується система завдань та цільових показників ППП
	Формування інформаційної системи ППП	У процесі реалізації функції визначаються інформаційні потреби для ППП, формуються джерела залучення інформації – як зовнішні, так і внутрішні
	Розробка системи планів та бюджетів	Результатом реалізації є формування планових документів щодо руху грошових потоків з урахуванням факторів впливу, наявного потенціалу підприємства
	Контроль за реалізацією управлінських рішень з ППП	Реалізується через створення відповідної системи контролю за процесом ППП та своєчасного його коригування
Спеціальні	ППП у процесі операційної діяльності	Конкретизується у плануванні грошових потоків, що виникають у процесі операційної діяльності, зокрема доходів, поточних витрат, податкових платежів тощо
	ППП у процесі інвестиційної діяльності	Реалізується в процесі планування грошових потоків від інвестиційної діяльності
	ППП у процесі фінансової діяльності	Реалізується в процесі планування грошових потоків від фінансової діяльності
	Збалансування грошових потоків та підвищення ефективності їх використання	У процесі реалізації здійснюється збалансування вхідних та вихідних грошових потоків за їх обсягом з огляду на забезпечення фінансової стійкості та розвитку підприємства

Джерело: розроблено автором.

Серед дослідників відсутній єдиний підхід до трактування поняття ППП підприємства та визначення його змісту.

Зокрема, А. Поукок та А. Тейлор вважають, що планування потоків грошових коштів є частиною розробки плану оборотних коштів [13, с. 517].

Цей підхід базується на розгляді ПГП лише як частини розробки плану оборотних коштів, що є дещо вузьким та не описує всієї комплексності поняття, а також не включає власних сутнісних характеристик поняття.

На думку А. Поддєрьогіна, "планування грошових потоків дає можливість визначити джерела капіталу й оцінити його використання в наступному періоді" [5, с. 57]. Це трактування поняття містить таку сутнісну характеристику ПГП, як процес виявлення джерела капіталу та його майбутнього використання. З таким визначенням не можна погодитись, оскільки процес планування грошових потоків не визначає джерела формування капіталу, він формується зазвичай до цього процесу.

Л. Бернстайн зазначає, що при вимірюванні ліквідності короткостроковий прогноз грошових потоків є одним з найбільш досконалих та надійних інструментів [14, с. 426]. Автор вказує на таку сутнісну характеристику ПГП, як інструмент виміру ліквідності. Це визначення процесу ПГП зводиться лише до оцінки ліквідності в короткостроковому періоді, що не є сутнісною характеристикою поняття та спрощує значимість планування грошових потоків, не окреслює сукупності його особливостей та цілей.

Ченг Ф. Лі та Дж. І. Фіннерті відзначають, що планування грошових потоків охоплює короткі проміжки часу [15, с. 492]. Такий підхід до визначення ПГП є значно спрощеним, адже вказується лише на часовий параметр планування, що не є власне сутнісною характеристикою поняття.

За Г. Крамаренко та О. Чорною, планування грошових потоків полягає "у визначенні можливих джерел надходження коштів і напрямів їх витрати" [6, с. 405], тобто автори вказують на сутнісну характеристику процесу визначення джерел надходжень грошових коштів та напрямів їх витрат. Це формулювання є неповним та описує лише окреме завдання ПГП на підприємстві щодо особливостей фінансування його майбутньої діяльності.

З позиції Н. Коротаєвої, планування як елемент управління грошовими потоками діяльності підприємств полягає у формуванні стратегічних, тактичних та оперативних планів їх раціонального використання [7, с. 72]. У цьому визначенні вказується на можливість планування грошових потоків не лише в короткостроковому, а й у довгостроковому періоді, проте слід враховувати складність планування на більш тривалий період з огляду на значну мінливість ринку.

За І. Бланком, планування грошових потоків – це процес розробки системи планів і планових показників з формування різних видів цих потоків в операційній, інвестиційній і фінансовій діяльності підприємства в майбутньому періоді [1, с. 172]. Науковець відзначає таку сутнісну характеристику поняття, як процес розробки системи

планів і планових показників з формування різних видів грошових потоків. У такому визначенні ПГП наголошується, що процес планування охоплює не просто розробку планів, а їх взаємопов'язану сукупність відповідно до видів діяльності підприємства. Також важливим є зазначення наявності формування планових показників грошових потоків у процесі планування, оскільки це окреслює основні орієнтири та необхідні напрями ПГП підприємства.

А. Чушак-Голобородько та М. Мокрицька визначають планування грошових потоків підприємства як процес, що "передбачає розрахунок валового й чистого грошових потоків підприємства за конкретним видом його господарської діяльності й забезпечення постійної платоспроможності на кожному етапі діяльності" [9, с. 78]. Це формулювання базується на сутнісній характеристиці ПГП – процес розрахунку валового й чистого грошових потоків. Проте за такого підходу характеризується не поняття, а окремий фінансовий розрахунок у процесі планування. Таке визначення є досить фрагментарним, оскільки з цієї точки зору ПГП зводиться лише до розрахунку окремих показників, що не надає повного уявлення про процес планування, також по суті метою планування визначено лише підтримання платоспроможності підприємства, що не є єдиною метою здійснення планування грошових потоків.

Досить широке визначення досліджуваного поняття надає М. Федішин: "планування грошових потоків – це цикл з прямим (від розробки стратегії до складання тактичних планів і контролю за їх виконанням) і зворотним (від оцінки результатів виконання до коригування планів) зв'язками. Кінцевим результатом процесу планування є розроблена система довгострокових, поточних і оперативних планів надходження, витрачання грошових коштів та приросту грошових потоків для забезпечення ліквідності, платоспроможності підприємств у визначеному періоді" [8, с. 131]. Таке визначення – досить змістовне та відповідає суті особливостей ПГП, проте завданнями планування є не лише забезпечення ліквідності та платоспроможності підприємств.

Таким чином, критичний огляд підходів науковців до визначення досліджуваного поняття показав, що наразі єдине його тлумачення відсутнє, зокрема частина розглянутих характеристик є суперечливими та не описують особливостей даного поняття. Водночас, виділено сутнісні характеристики, що дійсно притаманні саме процесу ПГП, які можна врахувати. Отже, планування грошових потоків підприємства – це процес:

- що задовольняє одну з функцій загального управління підприємством;
- об'єктом якого є грошові потоки;
- спрямований на окремі види діяльності (операційна, інвестиційна, фінансова);
- розробки системи планів та планових показників перспективного розвитку грошових потоків підприємства.

У процесі загального фінансового планування на підприємстві важливою складовою постає визначення конкретних цільових параметрів його діяльності. Коректне визначення низки фінансових показників є необхідним елементом процесу планування, оскільки вони кількісно характеризують встановлені цілі фінансово-господарської діяльності та майбутнього розвитку підприємства на ринку. Планування як частина загального управління грошовими потоками прямо пов'язане з встановленими цілями та завданнями діяльності підприємства, а отже, покликане забезпечити їх виконання, зокрема і досягнення цільових показників їх руху.

Тому, враховуючи, що ПГП вписується в систему загального планування на підприємстві, при визначенні поняття планування грошових потоків доцільно включити таку його сутнісну характеристику як спрямованість на розробку та досягнення цільових показників руху грошових потоків, яка акцентує увагу на необхідності врахування кількісних цільових орієнтирів у процесі ПГП підприємства, що є його невід'ємною складовою.

Крім цього, в процесі ПГП важливе місце посідає формування чистого грошового потоку, що залежить від обсягу вхідних та вихідних грошових потоків підприємства, рівня їх збалансованості та синхронізації, що впливає на відповідні зміни чистого грошового потоку за окремими видами діяльності. Важливо також додати показник динаміки чистого грошового потоку як основний кінцевий результат процесу, що розглядається (рисунок).



### Сутнісні характеристики процесу планування грошових потоків

*Джерело: розроблено автором.*



На основі розглянутих сутнісних характеристик поняття ППІ підприємства пропонується визначати таким чином: *планування грошових потоків підприємства* – це процес розробки системи планів і планових показників по формуванню грошових потоків підприємства з усіх видів його діяльності з метою досягнення встановлених цілей розвитку та забезпечення ефективного функціонування підприємства, основним кінцевим результатом якого є показник динаміки чистого грошового потоку.

**Висновки.** За результатами дослідження з'ясовано, що підходи науковців до питання визначення сутності поняття планування грошових потоків різняться. За результатами аналізу наукових праць визначено сукупність сутнісних характеристик досліджуваного поняття, що дають змогу здійснювати ідентифікацію цього поняття з урахуванням потреб реалізації фінансового планування діяльності підприємства. Сформований перелік сутнісних характеристик дає змогу більш повно визначати це поняття з позицій реального управління. Планування грошових потоків підприємства є багатоаспектним та займає важливе місце в процесі його функціонування на ринку, оскільки безпосередньо пов'язане з прийняттям різноманітних управлінських рішень, тому особливості здійснення планування грошових потоків також потребують подальшого дослідження.

#### СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Бланк И. А. Основы финансового менеджмента. В 2-х т. Т. 2. 3-е изд., перераб. и доп. М. : Омега-Л, 2011. 674 с.
2. Тарасюк Г. М., Шваб Л. І. Планування діяльності підприємства : навч. посіб. Київ : Каравела, 2003. 432 с. URL : [http://buklib.net/component?option=com\\_jbook/task,view/Itemid,99999/catid,89/id,995](http://buklib.net/component?option=com_jbook/task,view/Itemid,99999/catid,89/id,995).
3. Бабич Т. Н., Кузьбожев Э. Н. Планирование на предприятии : учеб. пособ. М. : КНОРУС, 2005. 336 с.
4. Новіков Б. В., Сініок Г. Ф., Круш П. В. Основы административного менеджмента : навч. посіб. Київ : Центр навч. л-ри, 2004. 560 с.
5. Поддєрьогін А. М. Фінансовий менеджмент. Київ : КНЕУ, 2005. 536 с.
6. Крамаренко Г. О., Чорна О. Є. Фінансовий менеджмент : підручник. Київ : Центр навч. л-ри, 2006. 520 с.
7. Коротаєва Н. В. Системы и методы планирования денежных потоков на предприятии. Объед. науч. журн. 2005. № 35. С. 71–79.
8. Федішин М. П. Тактичне планування грошових потоків на підприємствах харчової промисловості : дис. ... канд. екон. наук : 08.00.04 ; Буковин. держ. фін.-екон. ун-т. К., 2014. 280 с.
9. Чушак-Голобородько А. М., Мокрицька М. І. Система ефективного управління фінансовими потоками підприємства. Актуальні проблеми розвитку економіки регіону. 2014. Вип. 10(1). С. 77–81.
10. Aскoff R. Concept of Corporate Planning. New York : Wiley, 1970.

11. Болт Г. Дж. Практическое руководство по управлению сбытом. М., 1991. 270 с.
12. Ворст Й., Ревентлоу П. Экономика фирмы. М. : Высш. шк., 1994.
13. Финансовое планирование и контроль ; пер. А. Г. Пивовар ; ред. М. А. Поукок, А. Х. Тейлор. 2-е. изд. М. : ИНФРА-М, 1996. 479 с.
14. Бернстайн Л. А. Анализ финансовой отчетности: теория, практика и интерпретация ; пер. с англ. / науч. ред. пер. И. Ф. Елисеева. М. : Финансы и статистика, 1996. 624 с.
15. Ченг Ф. Ли, Джозеф И. Финнерти. Финансы корпораций: теория, методы и практика ; пер. с англ. М. : ИНФРА-М, 2000. 686 с.
16. Бляхман Л. С. и др. Введение в менеджмент : учеб. пособие. СПб. : Изд-во СПбУЭФ, 1994. 180 с.
17. Герчикова И. Н. Менеджмент : учеб. для вузов. 4-е изд., перераб. и доп. М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2012. 511 с.

Стаття надійшла до редакції 17.04.2017.

**Holovko T. Corporate cash flows planning: modern paradigm.**

**Background.** Under the uncertain market conditions the effective cash flows management is the way of enterprises' survival. Cash flows planning takes important role in the overall cash flows management. For the implementation of this management function it is necessary to determine the essence of cash flows planning.

**Analysis of recent research and publications.** Some methodological, methodical and organizational aspects of financial planning and cash flow planning are considered by national and foreign scholars. The wide range of scientists' views complicates the understanding of the cash flows planning essence, so they require critical evaluation.

The **aim** of the study is to research and determine theoretical aspects of the essence of corporate cash flows planning.

**Materials and methods.** The information base of the paper involves researches of national and foreign scientists and used the following methods: analysis, synthesis, comparative analysis and generalization.

**Conclusion.** A set of essential characteristics of the cash flows planning has been defined based on the analysis of the scientific papers. It can better define this issue from the standpoints of real management. Corporate cash flows planning is multidimensional and takes an important place in the process of enterprise functioning, because it is directly related with various management decisions.

**Keywords:** cash flow, cash flow planning, management process, targets, net cash flow.

REFERENCES

1. Blank I. A. Osnovy finansovogo menedzhmenta. V 2-h t. T. 2. 3-e izd., pererab. i dop. M. : Omega-L, 2011. 674 s.
2. Tarasjuk G. M., Shvab L. I. Planuvannja dijital'nosti pidpryjemstva : navch. posib. Kyi'v : Kavela, 2003. 432 s. URL : [http://buklib.net/component/option,com\\_jbook/task/view/Itemid,99999/catid,89/id,995](http://buklib.net/component/option,com_jbook/task/view/Itemid,99999/catid,89/id,995).
3. Babich T. N., Kuz'bozhev Je. N. Planirovanie na predpriyatii : ucheb. posob. M. : KNORUS, 2005. 336 s.
4. Novikov B. V., Siniok G. F., Krush P. V. Osnovy administratyvnogo menedzhmentu : navch. posib. Kyi'v : Centr navch. l-ry, 2004. 560 s.
5. Poddjer'ogin A. M. Finansovyj menedzhment. Kyi'v : KNEU, 2005. 536 s.

6. *Kramarenko G. O.*, Chorna O. Je. Finansovyj menedzhment : pidruchnyk. Kyi'v : Centr navch. I-ry, 2006. 520 s.
7. *Korotaeva N. V.* Sistemy i metody planirovanija denezhnyh potokov na predprijatii. Obed. nauch. zhurn. 2005. № 35. S. 71–79.
8. *Fedyshyn M. P.* Taktychne planuvannja groshovyh potokiv na pidpryjemstvah harchovoi' promyslovosti : dys. ... kand. ekon. nauk : 08.00.04 ; Bukovyn. derzh. fin.-ekon. un-t. K., 2014. 280 s.
9. *Chushak-Goloborod'ko A. M.*, Mokryc'ka M. I. Systema efektyvnogo upravlinnja finansovomy potokamy pidpryjemstva. Aktual'ni problemy rozvytku ekonomiky regionu. 2014. Vyp. 10(1). S. 77–81.
10. *Ackoff R.* Concept of Corporate Planning. New York : Wiley, 1970.
11. *Bolt G.* Dzh. Prakticheskoe rukovodstvo po upravleniju sbytom. M., 1991. 270 s.
12. *Vorst J.*, Reventlou P. Jekonomika firmy. M. : Vyssh. shk., 1994.
13. *Finansovoe planirovanie i kontrol'* ; per. A. G. Pivovar ; red. M. A. Poukok, A. H. Tejlor. 2-e. izd. M. : INFRA-M, 1996. 479 s.
14. *Bernstajn L. A.* Analiz finansovoj otchetnosti: teorija, praktika i interpretacija ; per. s angl. / nauch. red. per. I. F. Eliseeva. M. : Finansy i statistika, 1996. 624 s.
15. *Cheng F. Li*, Dzhozef I. Finnerti. Finansy korporacij: teorija, metody i praktika ; per. s angl. M. : INFRA-M, 2000. 686 s.
16. *Bljahman L. S.* i dr. Vvedenie v menedzhment : ucheb. posobie. SPb. : Izd-vo SPbUJeF, 1994. 180 s.
17. *Gerchikova I. N.* Menedzhment : ucheb. dlja vuzov. 4-e izd., pererab. i dop. M. : JuNITI-DANA, 2012. 511 s.



# ФІНАНСИ ТА БАНКІВСЬКА СПРАВА

УДК 336.711:330.3(477)

БУРА Віталіна, аспірант кафедри банківської справи Київського національного торговельно-економічного університету

## СИСТЕМНО ВАЖЛИВІ БАНКИ У РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

*Розглянуто питання визначення ролі системно важливих банків у банківському секторі України. Показано двояку природу системно важливих банків в Україні, які мають як потенціал розвитку банківського ринку, так і його монополізації. Надано рекомендації для мінімізації негативного та максимізації позитивного впливу діяльності системно важливих банків.*

*Ключові слова:* системно важливий банк, потенційний системно важливий банк, концентрація, консолідація, монопольне становище.

*Бура В. Системно значимые банки в развитии экономики Украины. Рассмотрены вопросы определения роли системно значимых банков в банковском секторе Украины. Показана двоякая природа системно важных банков в Украине, которые имеют как потенциал развития банковского рынка, так и его монополизации. Даны рекомендации для минимизации негативного и максимизации положительного влияния деятельности системно важных банков.*

*Ключевые слова:* системно значимый банк, потенциальный системно значимый банк, концентрация, консолидация, монопольное положение.

**Постановка проблеми.** Світова економічна криза 2008–2009 рр. чітко виявила високу залежність економік світу від стійкості системно важливих банків (СВБ), несподівані проблеми платоспроможності яких зумовлюють широкомасштабні наслідки у банківській системі, що супроводжується падінням довіри з боку фізичних та юридичних осіб, негативним впливом на стан фінансового сектора та розвиток реальної економіки.

Для України проблема існування СВБ набула особливого значення під час розгортання подій 2014–2016 рр., коли криза платоспроможності одного великого банку загрожувала всій банківській системі та виступала каталізатором паніки серед клієнтів. До того ж її вирішення потребувало значних державних витрат. Зокрема, лише на

---

© Бура В., 2017

підтримання платоспроможності СВБ у 2014 р. держава витратила більш ніж 64 млрд грн або 4.4 % від ВВП країни, а вимушена націоналізація Приватбанку у 2016 р. коштувала державі майже 6 % ВВП країни. Значні державні витрати на підтримання СВБ під час кризи, а також активізація процесів консолідації та концентрації у банківському секторі України в цей час виявили гостру потребу у визначенні практичної значущості діяльності СВБ та визначили актуальність цього дослідження.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Незважаючи на суттєві наукові доробки іноземних та вітчизняних вчених, дослідження ролі та місця СВБ у банківському секторі потребує подальшого розвитку. Окремим практичним питанням діяльності СВБ присвячено праці вітчизняних і зарубіжних дослідників: О. Примостки, В. Лавренюка, Н. Шульги, О. Лебединської, В. Новікової [1–5] та ін. Проте потрібно визнати, що донині проблема визначення ролі СВБ у банківському секторі України залишається до кінця не дослідженою.

**Метою** статті є визначення ролі системно важливих банків у розвитку банківської системи України.

Для досягнення цієї мети поставлено такі завдання: дослідити рівень концентрації та консолідації на банківському ринку України як передумови для появи СВБ; визначити перелік потенційних системно важливих банків (ПСВБ); проаналізувати місце СВБ та ПСВБ у банківському секторі України та їх соціальну значущість; визначити роль СВБ та ПСВБ у розвитку банківської системи України.

**Матеріали та методи.** Інформаційною базою дослідження є статистичні дані Національного банку України, Міністерства фінансів України, фінансова звітність банків, а також документи НБУ щодо розвитку банківської системи України.

Ця стаття виконана на основі діалектичного методу як головного методу будь-якого дослідження та базується на системному, історичному та логічному підходах до вивчення ролі СВБ у банківському секторі України. У процесі дослідження використано такі методи, як: аналіз і синтез (визначення рівня консолідації банківського сектора України), індукції та дедукції (ідентифікація потенційних СВБ), порівняльний аналіз (порівняння обсягів діяльності СВБ з іншими банками України й обсягом державних доходів та витрат), статистичний (визначення місця СВБ у банківській системі) та графічний.

**Результати дослідження.** Виникнення СВБ є наслідком активізації процесів концентрації та консолідації банківських систем, які тісно пов'язані між собою. Причому концентрацію розглядають як результат, певний маркер консолідаційних процесів, а також як один із факторів, що визначає рівень конкуренції у банківській системі та її фінансову стійкість.

Консолідаційні процеси банківської системи України реалізуються внаслідок: виходу з ринку неплатоспроможних банків, активізації злиття і поглинання наявних банків та нерівномірного збільшення активів серед банків [6].

В Україні протягом останніх трьох років найбільш активно консолідація здійснюється через вихід з ринку неплатоспроможних банків. За цей час кількість банків скоротилася зі 180 до 93 (дані станом на 01.04.2017), з яких: 6 – через непрозору структуру, 3 – самоликвідацію за рішенням власників, 5 – анексію Криму та військові дії у зоні АТО, 10 – порушення законодавства в сфері фінмоніторингу; 55 – порушення нормативів, у тому числі падіння рівня нормативів капіталу, решта – з інших причин (незадовільної якості активів тощо). Інші дві форми – злиття та поглинання, нерівномірне збільшення активів серед банків мають лише поодинокі випадки.

Зокрема, Національним банком України та Антимонопольним комітетом у вересні 2016 р. погоджено та надано дозвіл на придбання холдинговою компанією *ABH Holdings SA* (що володіє "Альфа-банком") у *UniCredit Group (UCG)* "Укрсоцбанку". Ця угода стала першою за останні роки масштабною угодою у сфері *M&A* (злиття та поглинання) в банківському секторі [7].

Сумарні активи "Альфа-банку" і "Укрсоцбанку" відповідають четвертому місцю в рейтингу українських банків з часткою на ринку в 6.5 % (станом на 01.01.2017), а зобов'язання перед фізичними особами становлять 31.6 млрд грн. Більше депозитів фізичних осіб вдалося залучити лише Приватбанку та Ощадбанку.

З огляду на зазначене можна констатувати, що після приєднання Укрсоцбанку Альфа-банк має потенційну можливість отримати статус "системно важливого банку". Тому наразі ці два банки – Альфа-банк та Укрсоцбанк слід розглядати як ПСВБ.

Наступним моментом, що стосується процесу консолідації на банківському ринку України, є формування державної монополії. З переходом найбільшого банку України ПАТ "Приватбанку" у державну власність всі три СВБ стали державними.

Станом на початок 2017 р. яскраво прослідковується тенденція до монополізації державою банківського ринку. Так, держава володіє більш ніж половиною від загального обсягу залучених коштів клієнтів та активів по банках України (табл. 1).

Посилення державної монополізації банківського ринку пов'язано також із значним зростанням обсягів діяльності Ощадбанку, Укрексімбанку та Укргазбанку. Зокрема, частка активів останнього у загальному обсязі активів банків зростає за останні два роки майже у три рази з 1.6 % (станом на 31.12.2015) до 4.3 % (станом на 31.12.2016), що є результатом приєднання до нього банку "Київ" у червні 2015 р. [8]. Зважаючи на це, а також важливість Укргазбанку для забезпечення

фінансової стабільності (банкрутство може підірвати довіру населення до держави та інших державних банків), доречно вважати його ще одним потенційним СВБ України.

Таблиця 1

**Частка банків з державною участю  
у показниках діяльності банків України у 2014–2016 рр., %**

Банк	Активи			Кредити, надані клієнтам			Залучені кошти клієнтів			Залучені кошти від фізичних осіб		
	2014	2015	2016	2014	2015	2016	2014	2015	2016	2014	2015	2016
ПАТ КБ "Приватбанк"	–	–	17.7	–	–	10	–	–	21.3	–	–	35.3
АТ "Ощадбанк"	9.7	13.1	16.9	9.0	9.4	12.1	7.7	12.5	17.0	8.7	13.7	16.2
АТ "Укрексімбанк"	9.6	11.6	12.9	7.2	7.9	10.7	8.4	10.4	9.9	5.2	6.2	5.7
АБ "Укргазбанк"	1.6	3.4	4.3	1.6	2.0	3.7	1.7	3.7	5.4	1.6	2.8	3.2
АТ "Родовідбанк"	0.6	–	–	0.5	–	–	0.1	–	–	0	–	–
<i>Разом по банках з державною часткою</i>	<i>21.5</i>	<i>28.1</i>	<i>51.8</i>	<i>18.4</i>	<i>19.3</i>	<i>36.4</i>	<i>17.9</i>	<i>26.5</i>	<i>53.6</i>	<i>15.5</i>	<i>22.7</i>	<i>60.4</i>

Джерело: складено автором за [8].

Визначення ролі та місця СВБ (Приватбанку, Ощадбанку, Укрексімбанку) та ПСВБ (Альфа-банку, Укрсоцбанку та Укргазбанку) у банківській системі України доцільно розглянути за показниками, які характеризують основні ознаки системної важливості, виходячи з таких міркувань:

- СВБ – банки, "банкрутство яких не можна припустити" через те, що вони "занадто великі", "занадто взаємопов'язані", "занадто складні" та "занадто важливі";
- системна важливість банків України не відображається за ознаками "складність" та "взаємопов'язаність" через стискання міжбанківського ринку (за три останніх роки його середньоденні обсяги зменшилися до рівня 2005 р.) та відсутність таких операцій на балансі банків, як операції з деривативами, активами під управлінням, укладенням угод на ринку капіталів та ін.;
- основними показниками, що характеризують розмір банку, є активи, зобов'язання та капітал, тому проаналізовано частку СВБ та ПСВБ у кожному з цих показників по банках України;
- "важливість" банку, тобто його значення для приватного та державного секторів, а також платіжної інфраструктури, що відображається через частку банку в загальному обсязі кредитування, залучених коштів клієнтів (у т.ч. фізичних осіб), у загальній кількості емітованих активних платіжних карток, торговельних терміналів, банкоматів.

Результати дослідження масштабів діяльності СВБ та ПСВБ України відображено в *табл. 2*.

Таблиця 2

**Частка СВБ та ПСВБ у показниках діяльності банків України за 2014–2016 рр., станом на 31.12., %**

Показник	2014			2015			2016		
	Частка								
	СВБ	ПСВБ	Разом	СВБ	ПСВБ	Разом	СВБ	ПСВБ	Разом
Активи	34.8	8.1	<b>42.9</b>	46.3	11.3	<b>57.7</b>	47.5	10.8	<b>58.3</b>
Зобов'язання	34.2	8.1	<b>42.3</b>	47.4	10.4	<b>57.8</b>	49.8	10.1	<b>60.0</b>
Власний капітал	39.8	7.6	<b>47.5</b>	33.8	22.1	<b>55.9</b>	26.6	17.1	<b>43.6</b>
Залучені кошти від клієнтів	35.8	7.4	<b>43.1</b>	46.6	10.6	<b>57.2</b>	48.1	12.0	<b>60.2</b>
Залучені кошти від фізичних осіб	39.3	7.0	<b>46.3</b>	55.3	9.4	<b>64.7</b>	57.2	10.6	<b>67.7</b>
Кредити з урахуванням резервів	33.5	8.6	<b>42.2</b>	41.3	11.9	<b>53.3</b>	43.8	11.4	<b>55.1</b>
Емітовані активні картки	60.7	7.2	<b>67.9</b>	68.6	8.1	<b>76.7</b>	72.0	7.3	<b>79.3</b>
Кількість торгових терміналів	69.9	4.1	<b>74.0</b>	76.3	4.2	<b>80.5</b>	76.8	4.4	<b>81.2</b>
Кількість банкоматів	60.5	4.9	<b>65.4</b>	67.7	4.9	<b>72.6</b>	70.3	5.1	<b>75.3</b>

Джерело: складено автором за [8; 9, табл. 5].

Місце та роль СВБ та ПСВБ, передусім, виявляється у значних обсягах їх діяльності на банківському ринку. Три СВБ сконцентрували майже половину активів та зобов'язань банків України, кредитів та залучених коштів від клієнтів, частка залучених коштів від фізичних осіб СВБ у 2016 р. перевищила обсяг решти банків. Однак найбільше значення діяльності СВБ має прояв саме в забезпеченні платіжної інфраструктури: їм належить переважна більшість банкоматів, активних карток та торговельних терміналів (див. *табл. 2*). За такої ситуації СВБ стали "надважливими" банками для розвитку банківської системи України, а їх потенціал може бути використаний для вирішення перспективних завдань, які визначено Комплексною програмою розвитку фінансового сектора України до 2020 р. [10] (далі – Комплексна програма), Основними засадами грошово-кредитної політики на 2017 р. та на середньострокову перспективу [11].

*По-перше*, Комплексною програмою передбачено зниження рівня готівки з 18.1 % у 2014 р. до 9.5 % у 2020 р. та збільшення рівня безготівкових розрахунків з 25 % у 2014 р. до 55 % у 2020 р. При цьому СВБ мають потенціал розвитку платіжної інфраструктури, її удосконалення та забезпечення повноти охоплення доступу населення до здійснення безготівкових операцій (через розгалужену систему відділень, банкоматів, торговельних терміналів тощо).



По-друге, завдяки довірі населення до діяльності СВБ, значним обсягам залучення коштів цими банками, вчасному виконанню зобов'язань перед клієнтами, а також розширенню асортименту депозитних послуг СВБ разом з діями НБУ здатні сприяти зменшенню готівкових операцій з іноземною валютою.

По-третє, СВБ мають потенційну здатність (кадрову, методичну, ресурсну, інформаційно-технологічну) до розширення обсягів операцій з цінними паперами. Здійснення НБУ виваженої політики щодо розміщення державних цінних паперів та розширення інструментів фондового ринку (зокрема, створення для цього законодавчої бази) сприятиме збільшенню обсягів операцій на ринку корпоративних цінних паперів.

Разом з тим, колосальні розміри СВБ перетворюють їх не лише на банки "занадто важливі, щоб збанкрутувати", а також на банки "занадто великі, щоб бути врятованими урядом" (табл. 3).

Таблиця 3

**Зобов'язання СВБ та ПСВБ у доходах та видатках зведеного бюджету України за 2014–2016 рр., %**

Банк	У видатках зведеного бюджету			У доходах зведеного бюджету		
	2014	2015	2016	2014	2015	2016
ПАТ "Приватбанк"	18.4	34.9	24.8	41.0	36.4	26.5
АТ "Ощадбанк"	10.7	22.4	23.4	23.7	23.3	24.9
АТ "Укресімбанк"	11.4	21.2	18.6	25.3	22.2	19.8
<b>Усього по СВБ</b>	<b>40.5</b>	<b>78.5</b>	<b>66.7</b>	<b>90.0</b>	<b>81.9</b>	<b>71.2</b>
АБ "Укргазбанк"	2.0	5.5	5.8	4.4	5.7	6.2
ПАТ "Укрсоцбанк"	4.3	6.0	3.5	9.5	6.2	3.7
ПАТ "Альфа-банк"	3.4	5.9	4.3	7.5	6.1	4.6
<b>Усього по ПСВБ</b>	<b>9.6</b>	<b>17.3</b>	<b>13.6</b>	<b>21.3</b>	<b>18.0</b>	<b>14.5</b>

Джерело: складено автором за [8; 12].

Так, націоналізація Приватбанку державі коштувала 116.8 млрд грн, що складає 14 % державних видатків за 2016 р. (стільки ж держава витратила на соціальний захист населення або виплату відсотків за запозиченнями, сільське господарство та охорону довкілля або медицину та транспорт) [12; 13].

Водночас, значні обсяги діяльності СВБ провокують проблеми у забезпеченні економічної конкуренції та стабільності на банківському ринку: *по-перше*, монополізація банківського ринку (на ринку коштів фізичних осіб та ринку безготівкових платежів СВБ вже посідають монопольне становище, оскільки їх частка перевищує 50 %, ситуація на інших сегментах банківського ринку наближається до формування монополізму); *по-друге*, низька капіталізація СВБ призводить до більшої вразливості банків до ризиків та низької можливості абсорбції наслідків їх діяльності (частка СВБ на ринку капіталів майже у два рази поступається їх частці на ринку активів чи зобов'язань).

Підвищується роль на банківському ринку не лише СВБ, а й ПСВБ. Хоча обсяги діяльності ПСВБ значно поступаються СВБ, однак, якщо порівняти їх зобов'язання з державними видатками та доходами у 2016 р., то частка зобов'язань ПСВБ майже дорівнює, наприклад, річним видаткам держави на медицину та Збройні сили або на освіту (див. *табл. 3*).

Центральне місце СВБ на банківському ринку та їх значна роль у розвитку фінансового сектора сприяє також зростанню їх соціальної значущості для країни. Так, науковці поряд з поняттям "системно важливий банк" застосовують поняття "соціально важливий банк". Соціально важливі – це банки, фінансові труднощі кожного з яких завдадуть істотної шкоди (прямої та непрямої) великій кількості членів суспільства і учасників ринку [1, с. 175]. Соціальна значущість, насамперед, виявляється у кількості створених робочих місць та обсягу прибутку/збитку.

Зазвичай, великі банки генерують значні обсяги прибутку, сприяючи при цьому економічному розвитку держави (через виплату податків). Так, частка прибутку СВБ у загальному обсягу прибутку по банках України протягом 2007–2013 рр. коливалась на рівні 30–40 %, а за результатами 2009 р. досягла максимального розміру – 56 % [8].

Разом з тим, збиткова діяльність СВБ має таку ж силу соціального впливу, але оберненої дії (негативний вплив). Так, за 2013–2014 рр. збиток СВБ становив близько 30–35 %, а у 2016 р. досяг позначки у 81 % від загального обсягу збитку по банках України. Надмірна збитковість СВБ в Україні призводить, насамперед, до додаткових витрат держави на їх капіталізацію (оскільки СВБ є державними). Тобто постає проблема – в кінцевому рахунку за помилки банків розплачуються платники податків.

Діяльність ПСВБ (як прибуткова, так і збиткова) має в кілька разів меншу силу соціального впливу, ніж СВБ: частка прибутку (збитку) цих банків в основному коливається в межах 7–10 % від загального обсягу по ринку банківських послуг. Ці банки генерують менший обсяг прибутку під час економічного підйому і менший обсяг збитку у кризовий період. Максимальний обсяг прибутку ПСВБ становив у 2008 р. 15 % від загального його обсягу по банках України, а максимальний збиток у 2011 р. – 26 % від загального збитку банківської сфери [8].

Наступною ознакою соціальної значущості банку є кількість створених робочих місць. За браком необхідної інформації ця ознака досліджується на основі частки підрозділів СВБ та ПСВБ у їх загальній кількості по банках України.

Загалом підрозділи СВБ України становлять 58 % їх кількості по банківському ринку. Розгалужена мережа банків є свідченням забезпечення робочими місцями фахівців відповідної спеціалізації. Частка підрозділів ПСВБ – відносно незначна та становить 5.6 % [14].

Тобто СВБ – банк, який має потенційну можливість негативно впливати на фінансовий сектор та реальну економіку і є надважливим для розвитку банківського сектора та національної економіки.

Негативний вплив діяльності СВБ повинен бути мінімізований завдяки банківському та антимонопольному регулюванню. *По-перше*, необхідно розбити спеціальні норми регулювання для СВБ та ПСВБ, які передбачають встановлення вимог залежно від рівня системної важливості банків щодо капіталу та ліквідності, а також підвищити вимоги щодо якості активів, систем ризик-менеджменту та транспарентності інформації. Ці заходи сприятимуть підвищенню фінансової стійкості СВБ та зменшенню їх уразливості до ризиків.

*По-друге*, з огляду на специфіку фінансового сектора доцільно змінити вимоги щодо визнання статусу банку на ринку монопольним: відповідно зменшити з 30 до 20 % максимальну частку одного банку на ринку, з 50 до 35 % – максимальну сукупну частку трьох банків на ринку та з 70 до 50 % – максимальну сукупну частку п'ятих банків на ринку. Таким чином, три найбільші банки не зможуть контролювати більше половини ринку банківських послуг. Це обмеження сприятиме частковому вирішенню проблеми "занадто великий, щоб збанкрутувати" та підвищенню рівня економічної конкуренції на ринку банківських послуг.

Позитивний вплив діяльності СВБ повинен бути максимізований, насамперед, за рахунок використання їх потенціалу у розвитку банківської системи. Для цього практично необхідним заходом є розробка стратегії розвитку державних банків з чітким акцентом їх діяльності у напрямі досягнення перспективних цілей, визначених Комплексною програмою та Основними засадами грошово-кредитної політики. Крім того, необхідно розробити програму державної участі на банківському ринку України, відповідно до якої встановлюються часові горизонти та державні заходи для стабілізації ситуації на банківському ринку, а також план дій для поступового зменшення ролі держави на ньому.

**Висновки.** Проведене дослідження продемонструвало двояке значення діяльності СВБ для банківської системи України. З одного боку, вони посідають центральне місце у банківському секторі країни за обсягами своєї діяльності (володіють майже половиною активів та зобов'язань банків України). До того ж, СВБ сконцентрували значний потенціал для подальшого розвитку банківського сектора, що сприяє розвитку економіки, створенню нових робочих місць та формуванню довіри населення до банків. З іншого боку, значні обсяги діяльності СВБ провокують проблеми у забезпеченні економічної конкуренції та стабільності на банківському ринку, що виявляється передусім у монополізації ними певних сегментів банківського ринку та генерації морального ризику, який може коштувати державі 15 % і більше від державних доходів.

Надано ряд рекомендацій регулюючим органам щодо максимізації позитивного та мінімізації негативного впливу від діяльності СВБ України. Однак ця проблема потребує подальших наукових досліджень та дискусій. Зокрема, це стосується напрямів, інструментів та моделей регулювання СВБ в Україні, вдосконалення антимонопольного законодавства, а також пошуку оптимального відношення державної та приватної участі на банківському ринку України.

**СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ**

1. *Примостка О. О.* Методологія визначення системно важливих фінансових організацій. Вісн. ЖДТУ. 2014. № 4 (70). С. 175–181.
2. *Лавренюк В. В.* Системно важливі банки та їх вплив на стабільність банківської системи : дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.08. К., 2016. 280 с.
3. *Шульга Н. П., Колодізева С. О.* Ідентифікація системно важливих банків. Вісн. Київ. нац. торг.-екон. ун-ту. 2016. № 5. С. 82–98.
4. *Лебединская О. Г.* Роль системно значимых банков в развитии инновационной экономики. УЭкС. 2014. № 3 (63). URL : <http://cyberleninka.ru/article/n/rol-sistemno-znachimyh-bankov-v-razvitii-innovatsionnoy-ekonomiki>.
5. *Новикова В.* Функционирование и регулирование системно значимых банков в Республике Беларусь. Банков. весн. 2013. № 8. С. 33–38.
6. *Рашкован В., Корнилюк Р.* Концентрація банківської системи України : міфи та факти. Вісн. НБУ. 2015. № 234. С. 6–38.
7. Про результати розгляду справи про концентрацію : рішення Анти-монопольного комітету України від 08.09.2016. №413-р.
8. *Показники банківської системи (квартальні дані).* URL : [https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art\\_id=34661442&cat\\_id=34798593](https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=34661442&cat_id=34798593).
9. *Загальні показники розвитку ринку платіжних карток в Україні.* URL : [https://bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat\\_id=79219](https://bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=79219).
10. Комплексна програма розвитку фінансового сектора України до 2020 року. URL : <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=43352266>.
11. Основні засади грошово-кредитної політики на 2017 рік та на середньострокову перспективу. URL : <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=41258582>.
12. *Доходи та витрати держави за 2004–2017 рр.* URL : <http://cost.ua/budget/revenue>.
13. *Деякі питання забезпечення стабільності фінансової системи :* Постанова Кабінету Міністрів України № 961 від 18.12.2016. URL : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/961-2016-п/paran9#n9>.
14. *Кількість структурних підрозділів банків України.* URL : <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=34661581>.

*Стаття надійшла до редакції 05.07.2017.*

*Bura V. Systemically important banks in the development of the economy of Ukraine.*

*Background. Increasing attention of regulators and scientists to the problem of the existence of "systemically important banks" (SIBs) was caused by the global economic*

crisis of 2008–2009 and by the bankruptcy of "too big" banks of US. In Ukraine, the problem became especially important during the banking crisis 2014–2016, which revealed an acute need to define the practical significance of the activities of SIBs.

**Analysis of recent research and publications** showed that despite significant scientific contribution of foreign and domestic researchers on the research topic, definition of the role and place of SIBs in Ukraine's banking sector needs further development considering present changes, it substantiates the relevance of the research.

The **aim** of the article is to determine the role and place of systemically important banks in the banking system of Ukraine.

**Materials and methods.** The article is based on the dialectical method and on systematic, historical and logical approaches to the study of the role of SIB in the banking sector of Ukraine. In the process of research, the following methods were used: analysis and synthesis, induction and deduction, comparative analysis, statistical and graphic.

**Results.** Activation processes of concentration and consolidation of the banking system of Ukraine over the last three years has become a prerequisite to the future extension of the list of SIBs. Currently, potential systemically important banks (PSIBs), in our view, are Alfa Bank, Ukrsotsbank and UkrGasbank. These banks due to the approaching of their activities to the level of systemic importance and to the projected increasing their potential have to get the status of SIBs within a few years. Therefore, the object of this study are both SIBs and PSIBs.

Determination of the place and role of SIBs and PSIBs in Ukraine's banking sector was carried out taking into account signs of systemic importance: "size" and "importance" and their social significance. Thus, three SIBs concentrated 44 % of loans, 48 % of assets, 48 % of funds of clients, 50 % of commitments and 57 % funds of individuals, 58 % offices and 70 % of the payment infrastructure of the banking system of Ukraine. In addition, increases the role of not only of SIBs, but PSIBs as well in the banking market, which increases the burden on the state budget.

In this situation, SIBs became socially significant and "extremely important" banks to the banking system of Ukraine. Their potential can be used to address tasks, which are identified by Complex program of development of financial sector of Ukraine till 2020 and the Basic principles of monetary policy in 2017 and the medium term.

However, significant size of SIBs activities provoke problems in ensuring economic competition and stability in the banking market. This paper develops set of recommendations for regulators Ukraine .

**Conclusion.** It was determined that SIBs accumulate significant amounts of savings, promote economic development through loaning, create jobs and contribute to the formation of public confidence in banks. However, activities of SIBs leads to violation of economic competition in the banking market of Ukraine, they occupy monopoly (dominant) position and generate moral hazard that could cost the state more than 15 % of government revenue. The main task of regulators at the moment is to develop and implement a number of measures to maximize the positive and minimize the negative impact of SIBs.

**Keywords:** systemically important bank, potential systemically important bank, concentration, consolidation, monopoly position.

#### REFERENCES

1. Prymostka O. O. Metodologija vyznachennja systemno vazhlyvyh finansovyh organizacij. Visn. ZhDTU. 2014. № 4 (70). S. 175–181.
2. Lavrenjuk V. V. Systemno vazhlyvi banky ta i'h vplyv na stabil'nist' bankivs'koi' systemy : dys. ... kand. ekon. nauk : spec. 08.00.08. K., 2016. 280 s.
3. Shul'ga N. P., Kolodizjeva S. O. Identyfikacija systemno vazhlyvyh bankiv. Visn. Kyi'v. nac. torg.-ekon. un-tu. 2016. № 5. S. 82–98.

4. *Lebedinskaja O. G.* Rol' sistemno znachimyh bankov v razvitii innova-cionnoj jekonomiki. UJekS. 2014. № 3 (63). URL : <http://cyberleninka.ru/article/n/rol-sistemno-znachimyh-bankov-v-razvitii-innovatsionnoj-ekonomiki>.
5. *Novikova V.* Funkcionirovanie i regulirovanie sistemno znachimyh bankov v Respublike Belarus'. Bankov. vesn. 2013. № 8. S. 33–38.
6. *Rashkovan V., Kornyljuk R.* Koncentracija bankivs'koi' systemy Ukrai'ny : mify ta fakty. Visn. NBU. 2015. № 234. S. 6–38.
7. Pro rezul'taty rozgljadu spravy pro koncentraciju : rishennja Anty-monopol'nogo komitetu Ukrai'ny vid 08.09.2016. № 413-r.
8. *Pokaznyky* bankivs'koi' systemy (kvartal'ni dani). URL : [https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art\\_id=34661442&cat\\_id=34798593](https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=34661442&cat_id=34798593).
9. *Zagal'ni* pokaznyky rozvytku rynku platizhnyh kartok v Ukrai'ni. URL : [https://bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat\\_id=79219](https://bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=79219).
10. Kompleksna programa rozvytku finansovogo sektora Ukrai'ny do 2020 roku. URL : <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=43352266>.
11. Osnovni zasady groshovo-kredytnoi' polityky na 2017 rik ta na seredn'ostrokovu perspektyvu. URL : <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=41258582>.
12. *Dohody* ta vytraty derzhavy za 2004–2017 rr. URL : <http://cost.ua/budget/revenue>.
13. *Dejaki* pytannja zabezpechennja stabil'nosti finansovoi' systemy : Postanova Kabinetu Ministriv Ukrai'ny № 961 vid 18.12.2016. URL : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/961-2016-p/paran9#n9>.
14. *Kil'kist'* strukturnyh pidrozdiliv bankiv Ukrai'ny. URL : <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=34661581>.

УДК 658.589:368.2

**САЛАЙЧУК Олександр**, аспірант кафедри фінансів Київського національного торговельно-економічного університету

## **ІННОВАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В АВТОТРАНСПОРТНОМУ СТРАХУВАННІ**

*Досліджено сутність та місце інновацій у страхуванні. Визначено специфічні особливості інновацій в автотранспортному страхуванні. Запропоновано класифікацію чинників впливу на впровадження інновацій в автотранспортному страхуванні. Визначено етапи впровадження інновацій на ринку автотранспортного страхування. Охарактеризовано фінтех-інновації в автотранспортному страхуванні.*

---

© Салайчук О., 2017

**124** 

---

---

*ISSN 1727-9313. ВІСНИК КНТЕУ. 2017. № 4*

*Проаналізовано вплив інноваційних технологій в автомобільній індустрії на розвиток автотранспортного страхування.*

*Ключові слова:* автотранспортне страхування, інновації, фінтех-інновації, Blockchain-технології, стартапи, агрегатори, цифрова трансформація, інформаційні технології, автомобільна індустрія.

**Салайчук А. Инновационные технологии в автотранспортном страховании.**

*Исследованы сущность и место инноваций в страховании. Определены специфические особенности инноваций в автотранспортном страховании. Предложена классификация факторов влияния на внедрение инноваций в автотранспортном страховании. Определены этапы внедрения инноваций на рынке автотранспортного страхования. Охарактеризованы финтех-инновации в автотранспортном страховании. Проанализировано влияние инновационных технологий в автомобильной индустрии на развитие автотранспортного страхования.*

*Ключевые слова:* автотранспортное страхование, инновации, финтех-инновации, Blockchain-технологии, стартапы, агрегаторы, цифровая трансформация, информационные технологии, автомобильная индустрия.

**Постановка проблеми.** Посилення глобалізаційних тенденцій, вдосконалення та поширення інтернет-технологій, зростання доступності портативних пристроїв вимагають від страховиків активізації застосування інноваційних інструментів. Як засвідчує зарубіжний досвід, рівень інноваційності страховика є одним з визначальних чинників підвищення його конкурентоспроможності. Потреба у реалізації інноваційних рішень страховими компаніями обумовлюється необхідністю автоматизації бізнес-процесів, застосування цифрових технологій при отриманні, зберіганні та обробці даних, наявності альтернативних каналів збуту, використання ефективних маркетингових ідей.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Окремим аспектам інноваційного розвитку страхового ринку присвячено праці таких вітчизняних науковців, як: А. Мазаракі, С. Волосович, Ф. Мишкіна, Р. Пікус [1–4] та ін. Серед зарубіжних вчених слід виділити праці К. Кйонсона, С. Крістенсена, Б. Ніколетті, Р. Мертона [5–8] та ін. Проте їх дослідження стосуються загальних аспектів інноваційної діяльності страховиків або присвячуються питанням інноваційного розвитку страхового ринку в цілому. Водночас важливою є проблема інноваційного розвитку продавців послуг з автотранспортного страхування (АТС). Це пов'язано з тим, що в умовах мінливого економічного середовища країни цей комплекс видів страхування, а особливо, його обов'язковий сегмент – страхування цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів – характеризується відносно сталим розвитком. У результаті більшість інноваційних рішень на вітчизняному ринку припадає саме на АТС. Ця тенденція прослідковується і в інших країнах Східної, Центральної та Західної Європи, де автотранспортне страхування займає лідируючі позиції.



**Метою** статті є з'ясування детермінантів інноваційного розвитку автотранспортного страхування, визначення тенденцій та факторів, які впливатимуть на його подальший розвиток.

**Матеріали та методи.** Дослідження проведено із застосуванням методів теоретичного узагальнення, порівняльного аналізу, аналізу та синтезу, що дало змогу окреслити шляхи подальшого розвитку вітчизняного автотранспортного страхування з урахуванням зарубіжного досвіду здійснення цього комплексу видів страхування, а також інноваційних рішень в інших галузях економіки, пов'язаних, зокрема, із володінням та експлуатацією транспортних засобів.

**Результати дослідження.** У вітчизняних страховиків інноваційна діяльність зводиться здебільшого до застосування технологічних рішень при вдосконаленні їх бізнес-процесів (автоматизація бізнес-процесів, запровадження сучасних інформаційних технологій для оптимізації управління ними), створення нових каналів збуту страхових послуг завдяки використанню маркетингових та аналітичних досліджень, інтернет-технологій тощо. Таке дещо звужене застосування інноваційних рішень у страховій діяльності пов'язане з нерозвинутою інфраструктурою вітчизняного страхового ринку, відсутністю ефективного механізму інвестування коштів страхових резервів, недостатнім рівнем кваліфікації кадрів в інвестиційних рішеннях та технологіях, низькою страховою культурою населення, а також невисоким рівнем розповсюдження страхування загалом у країні.

Як показує досвід країн Західної Європи, інноваційна активність учасників фінансового ринку, в тому числі і страховиків, є запорукою його успішного розвитку, а також сприяє появі нових видів страхових послуг, прогресивних методів і технологій надання страхових послуг, каналів їх продажу, трансформації інфраструктури страхового ринку.

Особливо актуальним є питання інноваційного розвитку АТС як найбільш масового, значимого та соціального спрямованого комплексу видів страхування. Адже розвиток автотранспортного страхування як надійного механізму захисту майнових інтересів страхувальників та потерпілих осіб від ризиків, пов'язаних з володінням та експлуатацією транспортного засобу як джерела підвищеної небезпеки, – один із важливих та обов'язкових напрямків державної стратегії розвитку фінансового сектора більшості розвинених країн.

Інноваціями відповідно до Закону України "Про інноваційну діяльність" від 04.07.2002 № 40-IV є новостворені (застосовані) і (або) вдосконалені конкурентоспроможні технології, продукція або послуги, а також організаційно-технічні рішення виробничого, адміністративного, комерційного або іншого характеру, що істотно поліпшують структуру та якість виробництва і (або) соціальної сфери [9]. Згідно з міжнародними стандартами, які використовуються Міжнародною організацією економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР), "інновація" класифікується як кінцевий результат інноваційної діяльності, що

отримав втілення у вигляді нового або вдосконаленого продукту, впровадженого на ринку, нового або вдосконаленого технологічного процесу, який використовується в практичній діяльності або у новому підході до соціальних послуг [10].

У вітчизняній та зарубіжній науковій літературі під інновацією розуміється будь-яка технологія, продукт, послуга чи процес за наявності двох визначальних умов: нова ідея має покращувати існуючий стан процесу (продукту, послуги); нова ідея повинна бути реалізована на практиці.

Особливого поширення інноваційні рішення набули у фінансовому секторі національної економіки. Вітчизняні та зарубіжні вчені [3; 8; 11] пояснюють таку особливість:

- розвитком комп'ютерних та телекомунікаційних технологій, які дають змогу мінімізувати бізнес-процеси учасників фінансової галузі;
- легкістю реалізації теоретичних рішень на практиці;
- високим рівнем клієнтоорієнтованості фінансових послуг, що додатково мотивує учасників фінансового сектора застосовувати інновації;
- постійною зміною чинників попиту на фінансові послуги та структури їх пропозиції;
- політикою фінансового дерегулювання ринків;
- високим рівнем конкуренції на фінансовому ринку.

У страхуванні інновації мають певні характерні особливості, які визначаються специфікою страхової справи та унікальністю страхової послуги. До них належать:

- відсутність патентування, що дає змогу страховикам легко імплементувати ефективні та випробувані на практиці рішення, ідеї, технології, запозичені в інших учасників страхового ринку;
- невідчутність, невіддільність та ризиковість. Споживач отримує послугу лише у разі настання певної непередбачуваної події;
- неналежність до послуг першої необхідності, що стимулює страховиків до пошуку гнучких підходів до потенційних споживачів та пропозиції страхових послуг, які б могли задовольнити потреби широкого кола страхувальників;
- висока соціальна орієнтованість. Завдяки страхуванню забезпечується надійний захист майнових прав населення та економічних інтересів держави.

За таких обставин інноваціями у страхуванні можуть виступати процес чи результат, реалізація якого на практиці привносить якісні зміни у діяльність страховика у вигляді нових страхових продуктів, вдосконалення процесів взаємодії із зовнішнім середовищем, розширення підходів до залучення нових страхувальників та підвищення ефективності внутрішніх бізнес-процесів.

Інноваційний розвиток страхування *на макрорівні* забезпечується широким впровадженням новацій, використанням учасниками страхового ринку можливостей, реалізація яких вимагає застосування сучасних технологій і стандартів та спрямована на вдосконалення якості

страхових послуг, підвищення рівня їх доступності, а також гарантування виконання страховиками взятих фінансових зобов'язань перед страхувальниками, застрахованими особами та потерпілими. *На мікрорівні* інноваційний розвиток можна розглядати як процес реалізації страховиками інноваційних рішень, які дають змогу посилити їх конкурентоспроможність, створити унікальний страховий продукт, покращити сервіс страхових послуг тощо.

Інноваційний характер особливо притаманний розвитку АТС як одному з найбільш соціально необхідних та технологічних видів страхування. На впровадження інновацій у сферу АТС впливають соціальні, технологічні, економічні та ринкові чинники (*табл. 1*).

*Таблиця 1*

**Класифікація чинників впливу на впровадження інновацій в автотранспортному страхуванні**

Чинники	Характеристика
Соціальні	Суспільство потребує підвищення ефективності механізму захисту майнових прав юридичних та фізичних осіб, наявності безумовного гарантування страхових виплат за договорами автотранспортного страхування, страхового покриття для всіх його суб'єктів незалежно від договірних відносин із страховиком. Ускладнює проблему значна збитковість цього виду страхування та важкість наслідків для потерпілих осіб за результатами ДТП
Технологічні	Розвиток автомобільної індустрії, фінансових, інформаційних та цифрових технологій вимагає від учасників ринку АТС створення відповідних інноваційних страхових продуктів, сервісів та адаптації своїх бізнес-процесів
Економічні	Запровадження інновацій в автотранспортному страхуванні сприяє: - мінімізації затрат страховиків на здійснення страхової діяльності; - зниженню вартості страхування для споживачів; - підвищенню рентабельності діяльності страховика та його стабільності
Ринкові	Інновації як інструмент конкурентної боротьби сприяють впровадженню на страховому ринку нових продуктів та послуг. Це приводить до підвищення якості страхових послуг та до максимального задоволення потреб споживача у страховому захисті

*Джерело: розроблено автором.*

Залежно від об'єкта інновацій у страховій діяльності виділяють маркетингові, продуктові, процесні та організаційні інновації.

*Маркетингові інновації* в АТС стосуються нових каналів збуту страхових послуг. Нині таким каналом є онлайн-продаж страхових продуктів, який дає змогу страхувальникам попередньо оформити договори автотранспортного страхування та здійснити оплату страхових премій в онлайн-режимі.

*Продуктові інновації* представлені здебільшого у добровільному майновому страхуванні (КАСКО). Крім традиційних ризиків (викрадення, пошкодження внаслідок ДТП, знищення транспортних засобів тощо), які покриваються договорами цього виду страхування, страховики додатково можуть пропонувати: евакуацію транспортного засобу з місця ДТП; спрощення документального підтвердження ДТП, зокрема необов'язковість пред'явлення довідки компетентних органів у разі незначних ушкоджень; технічну допомогу в дорозі; можливість укласти договір КАСКО за півціни до першої аварії; добровільне страхування цивільно-правової відповідальності водія чи страхування пасажирів і водія за ціною одного тільки КАСКО.

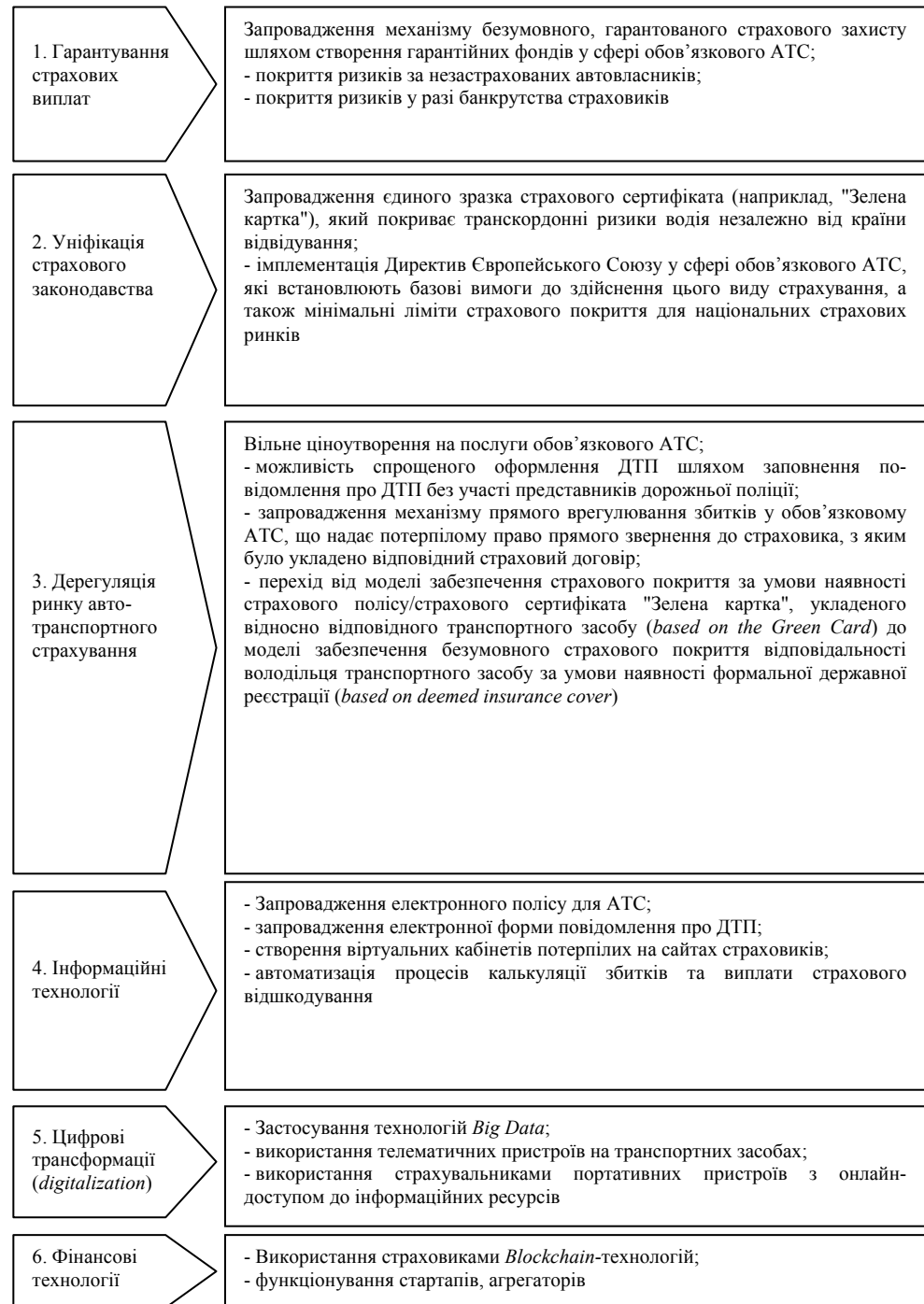
*Процесні інновації*, насамперед, полягають у запровадженні страховиками автоматизованих систем управління бізнес-процесами. Учасниками ринку АТС завершуються організаційно-технічні заходи для впровадження найближчим часом "електронного полісу" в обов'язковому автотранспортному страхуванні, який надасть можливість захистити страхувальників та потерпілих у ДТП від страхового шахрайства, мінімізує адміністративні витрати страховиків на провадження цього виду страхування [12].

Нові методи взаємодії страховиків із зовнішнім діловим середовищем є *організаційними інноваціями*. До них належать централізоване адміністрування справ за результатами ДТП, які сталися з вини українських страхувальників за кордоном, та пряме врегулювання збитків за внутрішніми договорами в обов'язковому автотранспортному страхуванні.

Дослідження еволюції АТС дає змогу виокремити певні етапи впровадження інноваційних рішень, які притаманні конкретному періоду розвитку цього комплексу видів страхування (*рис. 1*).

Як видно з *рис. 1*, розвиток автотранспортного страхування супроводжується перманентним впровадженням інновацій у певній послідовності. Ретроспективний аналіз таких інновацій дає змогу визначити ступінь розвитку національного ринку АТС та здійснити прогноз його подальших змін. Виокремлені етапи впровадження інноваційних рішень характерні для розвитку ринку АТС у європейських країнах та можуть бути орієнтиром для означення вектора розвитку вітчизняного страхового ринку.

За результатами аналізу вжитих інноваційних рішень на вітчизняному ринку АТС, зокрема побудова механізму гарантування страхових виплат та часткова гармонізація страхового законодавства з європейськими стандартами, визначено, що український ринок автотранспортного страхування нині знаходиться лише на другому умовному етапі впровадження інноваційних рішень та містить окремі елементи третього та четвертого етапів (часткове запровадження прямого врегулювання збитків, можливість спрощеного оформлення ДТП та використання електронного полісу).



**Рис. 1. Етапи впровадження та визначальні чинники впливу інновацій на ринку автотранспортного страхування**

Джерело: розроблено автором.

Імплементация Україною положень Директиви 2009/103/ЄС Європейського парламенту та Ради від 16 вересня 2009 р. щодо страхування цивільної відповідальності відносно використання автотранспортних засобів та забезпечення виконання зобов'язань щодо страхування такої відповідальності [13] в рамках затвердженого Розпорядженням Кабінету Міністрів України від 17 вересня 2014 р. № 847-р [14] Плану заходів з імплементації Угоди про асоціацію між Україною, з одного боку, та Європейським Союзом, Європейським Співтовариством з атомної енергії і їх державами-членами [15], з іншого, забезпечить перехід українського страхового ринку до етапу його дерегуляції з впровадженням відповідних інноваційних рішень.

Нині міжнародні експерти у галузі страхування [16] приділяють велику увагу інноваційним інформаційним технологіям та цифровій трансформації (*digitalization*) у сфері страхування, зокрема у його найбільш поширеному сегменті – АТС. Це сприятиме підвищенню фінансової інклюзивності, яка передбачає максимальне врахування інтересів найбільш вразливих категорій населення у контексті забезпечення їх доступу до якісних та безпечних страхових послуг. На ринку страхових послуг фінансова інклюзивність має три виміри: доступ до страхових послуг; використання страхових послуг; якість продуктів і надання послуг [1, с. 14]. Одним із сучасних чинників, який сприяє впливу інноваційних інформаційних технологій та цифрової трансформації на розвиток АТС, є активне використання населенням мобільних пристроїв, портативних комп'ютерів з онлайн-доступом до інформаційних ресурсів як своєрідний каталізатор інноваційних змін для більшості страхових компаній. Сучасні споживачі страхових послуг вимагають від страховика індивідуального підходу, очікуючи отримання послуги у зручний час і у зручному місці за найкращою ціною.

Широке розповсюдження інформаційних та цифрових технологій розкриває нові можливості для збільшення додаткових премій, покращання якості обслуговування споживачів, кращої селекції страхових ризиків, запобіганню настанню збитків. Для підвищення ефективності конкурентної боротьби страховики повинні знайти можливість для отримання та обробки телеметричної інформації з пристроїв та сенсорів, інформації, одержаної у потоковому режимі з соціальних мереж та зовнішніх джерел, а також здійснювати моніторинг за інформацією з натільних пристроїв. Існуючі системи просто не можуть забезпечити повноту, оперативність та варіативність такої інформації.

Незважаючи на позитивний вплив інформаційних та цифрових технологій на розвиток АТС, нині недостатньо врегульовано юридичні питання, пов'язані із захистом та обробкою персональних даних, спрямовані на захист основоположних прав і свобод людини, зокрема права на невтручання в її особисте життя.

Найбільш сучасними інноваціями у страхуванні є застосування фінансових технологій (фінтех-інновації), які дають можливість

отримувати страхові послуги у будь-якому місці, використовуючи цифрові інформаційні та аналітичні ресурси, *Web*-портали, соціальні мережі та платіжні системи, а також впровадження технологій розподіленого реєстру для зберігання статичної та динамічної інформації щодо трансакцій. До таких інновацій належать *Blockchain*-технології та функціонування стартапів (агрегаторів) (табл. 2).

Таблиця 2

**Фінтех-інновації в автотранспортному страхуванні**

Характеристики	<i>Blockchain</i> -технології	Стартапи (агрегатори)
<b>Сутність</b>	Це технології розподіленого реєстру для зберігання статичної та динамічної інформації щодо трансакцій без будь-якого центрального її адміністрування за допомогою механізму, що базується на консенсусі для автентифікації операцій. Цей механізм забезпечує надійний сервіс, адже відомості, що зберігаються, є легкодоступними для користувачів, а первинні записи неможливо модифікувати через високий рівень безпеки цієї системи	Фокусуються на каналах дистрибуції страхових продуктів шляхом уникнення будь-якого посередництва при реалізації страхової послуги (прямі продажі), зміщують акцент на розповсюдження достовірної інформації серед цільової групи споживачів, у потрібному місці та у потрібний час. Забезпечують персоналізацію та індивідуалізацію підходів до конкретного споживача шляхом верифікації його потреб у тій чи іншій страховій послугі. Одним з простих різновидів стартапів (за функціональним призначенням) є сайти-агрегатори з реалізації страхових послуг. Такі сайти або <i>Web</i> -додатки об'єднують відомості з декількох джерел в один користувацький інтерфейс, за допомогою якого споживач обирає той продукт (послугу), що найбільше відповідає його інтересам та потребам
<b>Можливості</b>	Дають змогу вдосконалити: - автоматизацію процесів створення і моніторинг страхової історії; - оперативний доступ до довідок з державних органів; - облік страхових подій, їх миттєва фіксація; - укладення онлайн договорів страхування; - експертизу і попередню оцінку ризиків; - взаємодію з брокерами та мережею продажів; - прозорість врегулювання і реагування на запити клієнтів	Завдяки стандартизованому алгоритму тарифікації та розрахунку розміру страхової премії за договорами АТС сайти-агрегатори забезпечують страховикам альтернативний метод залучення страхувальників, який полягає у наданні їм можливості у режимі реального часу отримати пропозиції від багатьох страховиків щодо страхування об'єктів їх ризиків
<b>Недоліки</b>	Загроза кібернетичних ризиків щодо несанкціонованого втручання до інформаційних систем	Сайти-агрегатори мають певні обмеження у використанні за ситуації, коли ризики страхувальника виходять за рамки уніфікованих (наприклад, високовартісний ексклюзивний чи раритетний автомобіль при страхуванні КАСКО). Котирування таких ризиків потребує додаткової традиційної оцінки з боку страховика

Джерело: побудовано автором за [2, с. 41].

Глобальний процес конвергенції традиційного та віртуального капіталу привносить якісні зміни у розвиток страхування завдяки впровадженню нових фінансових технологій та інструментів у цей сектор фінансового ринку у розвинених країнах. Цифрова революція у сфері фінансових технологій створила можливість появи нових учасників страхового ринку – стартапів, діяльність та конкурентна перевага яких базується на використанні передових фінансових технологій. Поєднуючи новітні технології з послугами, орієнтованими на споживачів, та гнучку ділову практику, нові компанії досягають зменшення витрат на ведення справ та розширяють базу споживачів за рахунок частки ринку конкурентів – класичних страхових компаній.

*Blockchain*-технології дають змогу зберігати інформацію щодо укладених страхових полісів, отриманих повідомлень про ДТП, заявлених претензій від страхувальників/потерпілих тощо. Так, дані записуються у блокчейн з присвоєнням їм поля дати та часу, а технічні особливості розподілених реєстрів унеможливають їх несанкціоновану зміну. При цьому всі наступні модифікації таких даних обов'язково відображають час та дату змін, а також криптографічні параметри нового запису.

Запровадження *Blockchain*-технологій у АТС також дозволить суттєво зменшити шахрайські операції з боку страхувальників як на етапі укладення договорів страхування, так і при виплаті страхового відшкодування. Ця технологія сприятиме автоматизації інших бізнес-процесів страховиків та їх адаптації до нових напрямків у бізнесі в сучасних умовах.

Механізм гарантування страхових виплат за договорами АТС потребує адаптації до майбутніх потреб суспільства під впливом останніх тенденцій інтенсивного розвитку технологій та виробництва у галузях та сферах, які безпосередньо впливають на здійснення цього комплексу видів страхування. До таких тенденцій експерти [17] відносять передусім успішний початок експлуатації автоматизованих (безпілотних) автомобілів, активне поширення спільного використання автомобілів (каршенрінг), застосування додаткових інтелектуальних систем керування автомобілем. Означені тенденції суттєво впливатимуть на розвиток АТС та механізм гарантування страхових виплат за договорами цього комплексу видів страхування. Так, за статистикою Управління безпеки дорожнього руху Міністерства внутрішніх справ України, у 2016 р. в Україні сталося 154 556 дорожньо-транспортних пригод (ДТП), в яких постраждало 25 547, загинуло 3187 та травмовано 32079 осіб [18]. Серед причин настання ДТП (рис. 2) найбільша частка (90 %) припадає на порушення правил дорожнього руху з боку водія, решта – на інші обставини (пішоходи, незадовільний стан доріг тощо).



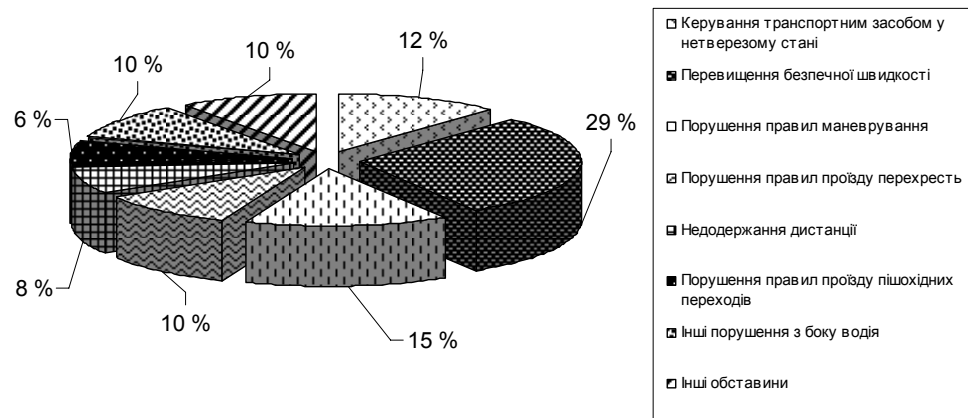


Рис. 2. Причини настання ДТП в Україні у 2016 р.

Джерело: побудовано за даними [18].

Як видно з рис. 2, людський чинник (зокрема в Україні) є причиною 90 % ДТП. За розрахунками експертів, розмір соціально-економічних збитків ("вартість життя") внаслідок загибелі українця, за європейською методикою обрахунку, перевищує 400 тис. дол. США, а загальний економічний щорічний збиток від ДТП за цим підходом – понад 2 млрд дол. США (або 2.5 % ВВП в Україні) [19].

За даними Моторного (транспортного) страхового бюро України, витрати страховиків у 2016 р. на відшкодування шкоди, завданої внаслідок ДТП, в Україні лише за договорами обов'язкового автотранспортного страхування досягли майже 1.4 млрд грн [20]. Наведені показники аварійності та соціально-економічних збитків за наслідками ДТП лише підтверджують потребу суспільства в інноваціях для підвищення безпеки дорожнього руху та забезпечення функціонування надійного механізму захисту порушених майнових прав осіб за результатами ДТП.

**Висновки.** Активізація впровадження різноманітних інновацій на ринку автотранспортного страхування сприятиме забезпеченню зростання конкурентоспроможності страховиків, підвищенню фінансової інклюзивності. На розвиток автотранспортного страхування впливатимуть різноманітні інновації. Серед них найбільше значення матимуть інформаційні технології та цифрова трансформація (*digitalization*) завдяки активному використанню населенням мобільних пристроїв, портативних комп'ютерів з онлайн-доступом до інформаційних ресурсів, фінтех-інновації, функціонуванню соціальних мереж та платіжних систем, а також використання технологій розподіленого реєстру для зберігання статичної та динамічної інформації щодо трансакцій, пов'язаних із страхуванням.

Особливий вплив на розвиток автотранспортного страхування у найближчому майбутньому матимуть інноваційні технології в автомобільній сфері, зокрема: експлуатація автоматизованих (безпілотних)

автомобілів, активне поширення спільного використання автомобілів (каршенрінг), застосування додаткових інтелектуальних систем керування автомобілем. Означені інноваційні технології стимулюватимуть страховиків вдосконалювати їх страхові продукти, максимально сприятимуть врахуванню індивідуальних потреб страхувальників, пришвидшать врегулювання страхових випадків, мінімізують прояви страхового шахрайства та зменшать вартість страхових послуг, пов'язаних з володінням та експлуатацією транспортних засобів.

Перспективні інноваційні рішення в автотранспортному страхуванні, незважаючи на їх високотехнологічний характер та певну революційність у підходах до організації бізнес-процесів страховиків, збережуть потребу у функціонуванні існуючих гарантійних механізмів у цьому комплексі видів страхування. Адже транспортний засіб як джерело підвищеної небезпеки може призвести до збитків майнових прав як їх власників, так і третіх осіб – потерпілих.

Процеси гармонізації українського страхового законодавства з Європейськими директивами у сфері страхування та імплементація західних стандартів на вітчизняному страховому ринку у рамках євроінтеграційного поступу України сприятимуть попиту на інноваційні рішення, що зможуть привнести ефективність, технологічність, рентабельність та надійність діяльності вітчизняних страховиків.

#### СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. *Мазаракі А., Волосович С.* Домінанти інституційної модернізації фінансової системи України. Вісн. Київ. нац. торг.-екон. ун-ту. 2016. № 1. С. 5–23.
2. *Volosovich S.* Insurtech: challenges and development perspectives. International Journal of Innovative Technologies in Economy. 2016. № 3(5). P. 39–42.
3. *Мишкін Ф.* Фінансові інновації : передумови виникнення та еволюція форм. Фінансовий ринок України. 2008. № 5. С. 21–24.
4. *Пікус Р., Заколюдажний В.* Інноваційний розвиток страхової діяльності як основа підвищення її ефективності. Вісн. Київ. нац. ун-ту ім. Тараса Шевченка. Економіка. 2015. Вип. 3. С. 72–80.
5. *Christensen C.* Christensen: We are living the capitalist's dilemma. CNN Edition: International, 2013. URL : <http://edition.cnn.com/2013/01/21/business/opinion-clayton-christensen/index.html>.
6. *Kong KyongSun.* Online Insurance in Japan: Seeking Avenues for Greater Growth. / KyongSun Kong. URL : <http://www.celent.com/reports/online-insurance-japan-seeking-avenuesgreater-growth>.
7. *Bernardo Nicoletti.* Digital Insurance: Business Innovation in the Post-Crisis Era. URL : <https://books.google.com.ua/books?id=RXP-CgAAQBAJ&printsec=frontcover&hl=ru#v=onepage&q&f=false>.
8. *Merton R. C.* A Functional Perspective of Financial Intermediation. Financial Management. 1995. Vol. 24. № 2. P. 23–41.

9. Закон України "Про інноваційну діяльність" від 04.07.2002 № 40-IV. URL : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/40-15>.
10. Oslo manual guidelines for collecting and interpreting innovation data. URL : <https://www.oecd.org/sti/inno/oslomannualguidelinesforcollectingandinterpretininnovationdata3rdedition.htm>.
11. Financial Innovation. URL : [http://www.econ.chula.ac.th/public/members/sohitorn/Financial\\_inovetion\\_5G.pdf](http://www.econ.chula.ac.th/public/members/sohitorn/Financial_inovetion_5G.pdf).
12. Что такое "электронный полис" и чем он отличается от оформления договоров в онлайн-режиме. URL : <http://forinsurer.com/public/14/05/22/4664>.
13. Directive 2009/103/EC of the European Parliament and of the Council of 16 September 2009. URL : [www.cobx.org/content/default.asp?PageID=58&DocID=27195](http://www.cobx.org/content/default.asp?PageID=58&DocID=27195).
14. Про імплементацію Угоди про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським Співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони : Розпорядження Кабінету Міністрів України, прийнято від 17 верес. 2014 р. № 847-р. URL : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/847-2014-%D1%80>.
15. Угода про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони. Угоду ратифіковано Законом № 1678-VII від 16.09.2014. URL : [http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/984\\_011](http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/984_011).
16. 8 Innovation Trends for Digital Insurance in 2016. URL : <http://www.tibco.com/blog/2016/01/15/8-innovation-trends-for-digital-insurance-in-2016>.
17. Шевченко В. И. Цифровая эра ОСАГО. URL : <http://blogs.korrespondent.net/blog/business/3723465>.
18. Статистика аварійності в Україні. URL : <http://www.sai.gov.ua/ua/ua/static/21.htm>.
19. Скільки коштує життя українця? URL : <http://life.pravda.com.ua/health/2017/01/30/222337>.
20. Новини МТСБУ. URL : <http://www.mtsbu.ua/ua>.

Стаття надійшла до редакції 19.06.2017.

**Salaychuk O. Innovative technologies in car insurance.**

**Background.** Strengthening globalization trends, improving and expanding Internet technologies, increasing availability of portable devices require insurers to intensify the use of innovative tools. As evidenced by foreign experience, the innovation level of an insurer is one of the determinants of increasing its competitiveness. The need to implement innovative solutions by insurance companies is conditioned by the necessity to automate business processes, the use of digital technologies in obtaining, storing and processing data, the availability of alternative channels of sales, the use of effective marketing ideas.

The aim of the paper is to find out the determinants of innovative development of motor insurance, to identify trends and factors that will influence its further development.

**Materials and methods.** The methods of theoretical generalization, comparative analysis, analysis and synthesis were applied.

**Results.** The essence and place of innovations in insurance were explored. The specific features of innovations in car insurance were determined. The classification of

factors of influence on introduction of innovations in car insurance was offered. The stages of introduction of innovations in the car insurance market were determined. Fintech-innovations in road transport insurance were described. The influence of innovative technologies in the automobile industry on the development of car insurance was analyzed.

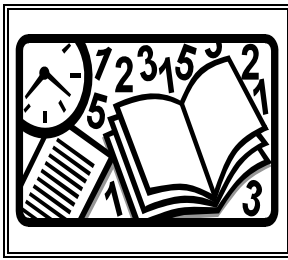
**Conclusion.** Activating the introduction of various innovations in the car insurance market will contribute to the growth of the competitiveness of insurers, and increase of financial inclusiveness. Various innovations will affect the development of motor insurance, among which the most important are: information technology, digitalization and Fintech-innovations. Innovative technologies in the automotive sector will have a particular impact on the development of car insurance in the near future, in particular: the use of automated (unmanned) cars, active promotion of joint use of cars (car sharing), use of additional intelligent car control systems. These innovative technologies will encourage insurers to improve their insurance products, maximize the consideration of individual needs of insurers, accelerate the settlement of insurance cases, minimize the manifestations of insurance fraud and lead to a reduction in the cost of insurance services associated with the possession and operation of vehicles.

**Keywords:** car insurance, innovations, Fintech-innovations, Blockchain – technologies, start-ups, aggregators, digitalization, informational technologies, automobile industry.

## REFERENCES

1. Mazaraki A., Volosovych S. Dominanty instyucijnoi' modernizacii' finansovoi' systemy Ukrainy. Visn. Kyi'v. nac. torg.-ekon. un-tu. 2016. № 1. S. 5–23.
2. Volosovich S. Insurtech: challenges and development perspectives. International Journal of Innovative Technologies in Economy. 2016. № 3(5). P. 39–42.
3. Myshkin F. Finansovi innovacii' : peredumovy vynyknennja ta evoljucija form. Finansovyj rynek Ukrainy. 2008. № 5. S. 21–24.
4. Pikus R., Zakolodjazhnyj V. Innovacijnyj rozvytok strahovoi' dijalnosti jak osnova pidvyshhennja i'i' efektyvnosti. Visn. Kyi'v. nac. un-tu im. Tarasa Shevchenka. Ekonomika. 2015. Vyp. 3. S. 72–80.
5. Christensen C. Christensen: We are living the capitalist's dilemma. CNN Edition: International, 2013. URL : <http://edition.cnn.com/2013/01/21/business/opinion-clayton-christensen/index.html>.
6. Kong KyongSun. Online Insurance in Japan: Seeking Avenues for Greater Growth. / KyongSun Kong. URL : <http://www.celent.com/reports/online-insurance-japan-seeking-avenuesgreater-growth>.
7. Bernardo Nicoletti. Digital Insurance: Business Innovation in the Post-Crisis Era. URL : <https://books.google.com.ua/books?id=RXP-CgAAQBAJ&printsec=frontcover&hl=ru#v=onepage&q&f=false>.
8. Merton R. C. A Functional Perspective of Financial Intermediation. Financial Management. 1995. Vol. 24. № 2. P. 23–41.
9. Zakon Ukrainy "Pro innovacijnu dijalnist'" vid 04.07.2002 № 40-IV. URL : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/40-15>.
10. Oslo manual guidelines for collecting and interpreting innovation data. URL : <https://www.oecd.org/sti/inno/oslomanualguidelinesforcollectingandinterpretininnovationdata3rdedition.htm>.

11. *Financial Innovation*. URL : [http://www.econ.chula.ac.th/public/members/sothitorn/Financial\\_inovetion\\_5G.pdf](http://www.econ.chula.ac.th/public/members/sothitorn/Financial_inovetion_5G.pdf).
12. *Что такое "jelektronnyj polis" i chem on otlichaetsja ot oformlenija dogovorov v onlajn-rezhime*. URL : <http://forinsurer.com/public/14/05/22/4664>.
13. Directive 2009/103/EC of the European Parliament and of the Council of 16 September 2009. URL : [//www.cobx.org/content/default.asp?PageID=58&DocID=27195](http://www.cobx.org/content/default.asp?PageID=58&DocID=27195).
14. Pro implementaciju Ugody pro asociaciju mizh Ukrai'noju, z odnijej' storony, ta Jevropejs'kym Sojuzom, Jevropejs'kym Spivtovarystvom z atomnoi' energii' i i'hnimy derzhavamy-chlenamy, z inshoi' storony : Rozporjadzhennja Kabinetu Ministriv Ukrai'ny, pryjnjato vid 17 veres. 2014 r. № 847-r. URL : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/847-2014-%D1%80>.
15. Ugoda pro asociaciju mizh Ukrai'noju, z odnijej' storony, ta Jevropejs'kym Sojuzom, Jevropejs'kym spivtovarystvom z atomnoi' energii' i i'hnimy derzhavamy-chlenamy, z inshoi' storony. Ugodu ratyfikovano Zakonom № 1678-VII vid 16.09.2014. URL : [http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/984\\_011](http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/984_011).
16. *8 Innovation Trends for Digital Insurance in 2016*. URL : <http://www.tibco.com/blog/2016/01/15/8-innovation-trends-for-digital-insurance-in-2016>.
17. *Shevchenko V. I. Cifrovaja jera OSAGO*. URL : <http://blogs.korrespondent.net/blog/business/3723465>.
18. *Statystyka avarijnosti v Ukrai'ni*. URL : <http://www.sai.gov.ua/ua/ua/static/21.htm>.
19. *Skil'ky koshtuje zhyttja ukrai'ncja?* URL : <http://life.pravda.com.ua/health/2017/01/30/222337>.
20. *Novyny MTSBU*. URL : <http://www.mtsbu.ua/ua>.



# ОБЛІК ТА ОПОДАТКУВАННЯ

УДК 657.1:347.211

**УМАНЦІВ Галина**, к. е. н., доцент кафедри обліку та оподаткування  
Київського національного торговельно-економічного  
університету

**МАРТИНІВ Ірина**, аспірант кафедри обліку та оподаткування Київського  
національного торговельно-економічного університету

## ОБЛІК ОБ'ЄКТІВ ПРАВА ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ

*Розглянуто питання відображення процесу комерціалізації об'єктів інтелектуальної власності (ОІВ) у системі бухгалтерського обліку. Запропоновано розглядати комерціалізацію ОІВ як цілісний процес взаємопов'язаних етапів. Виділено особливості бухгалтерського обліку комерціалізації ОІВ. Наведено практичні рекомендації щодо відображення у системі бухгалтерського обліку окремих способів комерціалізації ОІВ.*

*Ключові слова:* інтелектуальна власність, об'єкти інтелектуальної власності, комерціалізація об'єктів інтелектуальної власності, франчайзинг, ліцензійний договір.

*Уманцев Г., Мартыниев И. Учет объектов права интеллектуальной собственности. Рассмотрены вопросы отображения процесса коммерциализации объектов интеллектуальной собственности (ОИС) в системе бухгалтерского учета. Предложено рассматривать коммерциализацию ОИС как целостный процесс взаимосвязанных этапов. Выделены особенности бухгалтерского учета коммерциализации ОИС. Приведены практические рекомендации касательно отображения в системе бухгалтерского учета отдельных способов коммерциализации ОИС.*

*Ключевые слова:* интеллектуальная собственность, объекты интеллектуальной собственности, коммерциализация объектов интеллектуальной собственности, франчайзинг, лицензионный договор.

**Постановка проблеми.** В епоху інтелектуалізації економіки об'єкти інтелектуальної власності (ОІВ) відіграють вирішальну роль у становленні конкурентоспроможного підприємства на ринку. Враховуючи тенденції до зростання кількості ОІВ, що залучаються у господарський оборот суб'єктами підприємницької діяльності, на вітчизня-

них підприємствах не відбувається капіталізація витрат на усіх наявних ОІВ, що унеможливує отримання повної, достовірної та своєчасної інформації про інтелектуальний потенціал підприємства, внесок кожного об'єкта інтелектуальної власності у прибуток підприємства через механізм їх комерціалізації.

Створення та впровадження нових ідей і технологій гарантують підприємствам фінансову стабільність та отримання економічних вигід у майбутньому. Однак комерціалізація ОІВ в Україні поки не набула широкої реалізації, що обумовлено передусім недостатньою увагою до цінності результатів інтелектуальної діяльності. Залучення інтелектуальної складової в економічний оборот підприємства, результатом чого є можливість отримання додаткового прибутку, захоплення нового сегмента ринку та задоволення потреб споживачів, являє собою комерціалізацію об'єктів інтелектуальної власності. Зважаючи на зазначені зміни та динамічність ринкових процесів, актуалізується потреба у формуванні комплексного підходу до облікового відображення процесу комерціалізації ОІВ як цілісного процесу.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Попри високу увагу науковців до ОІВ у складі нематеріальних активів підприємства, питання бухгалтерського обліку комерціалізації ОІВ висвітлюються недостатньо. Серед вітчизняних та зарубіжних науковців набули широкого відображення питання щодо управління процесом комерціалізації об'єктів інтелектуальної власності в цілому. Так, Г. Ступнікер, В. Первушин, Р. Косцик, М. Коваженков, Я. Бганцева, Є. Усова, А. Лихолетов, В. Лихолетов, М. Пестунов [1–6] розглядають проблеми управління ОІВ у складі нематеріальних активів. В свою чергу, Л. Бражна, Н. Гришко, Ю. Скубак, І. Жураковська, Г. Нагорняк, І. Нагорняк, О. Височан, Н. Столярчук, Ю. Серпенінова [7–13] розкривають облікові аспекти окремих ОІВ або етапів їх використання у процесі господарювання. У той же час, О. Сапрунова [14], А. Цюцяк [15] займаються дослідженням податкових аспектів операцій, пов'язаних з ОІВ, у складі нематеріальних активів. Питання оцінки ОІВ у складі необоротних активів підприємства розкриваються у дослідженнях Л. Ловінської [16]. Наразі в науковій літературі розглядаються окремі етапи, способи, елементи комерціалізації ОІВ. Відтак, на сьогодні актуалізуються дослідження питань бухгалтерського обліку комерціалізації ОІВ як цілісного процесу, що дозволить надати повне обліково-аналітичне забезпечення усіх її етапів.

**Метою** статті є теоретичні, методологічні та практичні засади бухгалтерського обліку комерціалізації ОІВ як цілісного процесу.

Для досягнення поставлених цілей необхідно виконати ряд завдань: дослідити особливості бухгалтерського обліку комерціалізації ОІВ як цілісного процесу та відображення у системі бухгалтерського обліку процесу комерціалізації ОІВ поетапно; удосконалити мето-

дологію обліку різних видів ліцензій, зважаючи на правову основу використання ліцензійних договорів.

**Матеріали та методи.** Проведене дослідження ґрунтується на таких методах пізнання, як: аналіз, синтез, дедукція та аналогія, формалізації, гіпотетичному, герменевтичному.

**Результати дослідження.** Комерціалізація інтелектуальної власності – це відносини з приводу використання інтелектуальної власності в ринковій економіці, які набувають інституційного оформлення в угодах щодо прав на об’єкти інтелектуальної власності як специфічного товару, введеного у господарський оборот [17, с. 306].

Найбільш розповсюдженими на сьогодні способами комерціалізації ОІВ, за яких відбувається переуступка або передання частини прав, є франчайзинг та ліцензійна діяльність. За даними Державної служби статистики України, у 2015 р. зареєстровано 2086 договорів щодо розпоряджання майновими правами на об’єкти промислової власності. Відносно 2000 р. цей показник виріс у 6 разів, а порівняно з 2010 р. – на 14 %. У 2015 р. загалом до державних реєстрів внесено відомості про 25 805 договорів щодо розпоряджання майновими правами власності, зокрема 5 440 договорів на винаходи і корисні моделі, 19 076 – на знаки для товарів і послуг, 1 289 – на промислові зразки. Кількість зареєстрованих договорів про передавання права власності на винаходи збільшилась на 10 % [18].

Досить позитивну тенденцію показує розвиток франчайзингової бізнес-моделі на вітчизняному ринку у 2010–2015 рр. На вітчизняному ринку зафіксовано майже 600 франчайзерів, у яких нараховується близько 23 000 франчайзі (рис. 1) [19].

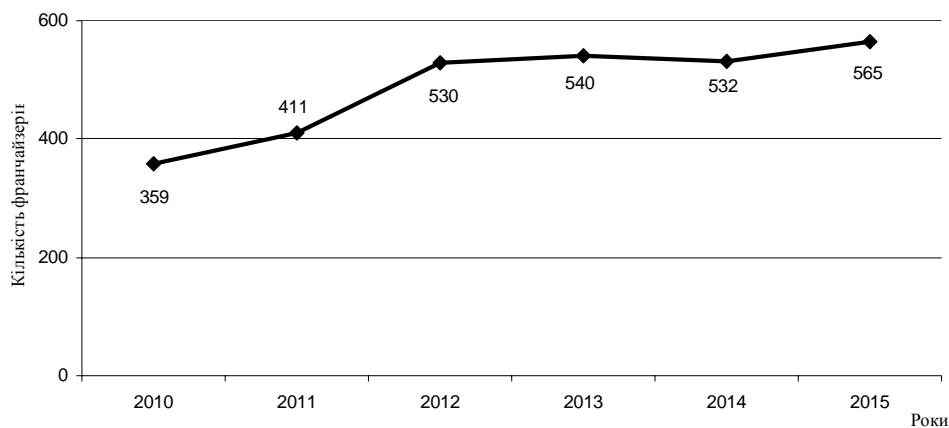


Рис. 1. Кількість франчайзерів в Україні у 2010–2015 рр. [19]



Зважаючи на те, що бухгалтерський облік є чіткою логічною системою, яка відображає усі господарські процеси, що відбуваються на підприємстві, доцільно процес комерціалізації ОІВ розглядати поетапно, що дозволить отримувати деталізовані дані для проведення подальших зіставлень, аналізу та контролю за такою діяльністю. Науковцями-економістами запропоновано різні підходи до виокремлення етапів комерціалізації ОІВ. Так, Г. Ступнікер першим етапом виділяє оформлення правового статусу і, як наслідок, отримання інтелектуальної власності. Після зарахування до балансу інтелектуальна власність стає нематеріальним активом (НМА), а на останньому етапі відбувається використання НМА в економічній діяльності та набуття ним статусу технологічного капіталу [1, с. 169]. Однак автор не наводить етапів, що відповідають за оцінку ефективності комерційної експлуатації ІВ.

В. Первушин виокремлює такі етапи комерціалізації ІВ: надходження технологій, збір додаткової інформації, узгодження умов комерціалізації з автором, підписання юридичних документів, підготовка технологій до комерціалізації, визначення ринкової ніші, підготовка рекламних матеріалів, пошук покупця технології, переговори з потенційним покупцем, оформлення продажу ліцензії або комерціалізації в іншій формі [2, с. 56]. Науковець виділяє етапи, що проходить підприємство, яке не займається самостійним створенням інноваційного продукту, а залучає його від іншого суб'єкта.

У свою чергу, Р. Косцик [3, с. 153] наводить етапи комерціалізації для підприємств, які самостійно його реалізують: збір інформації, необхідної для процесу комерціалізації; оцінка наявності необхідних ресурсів щодо процесу комерціалізації; пошук шляхів фінансування (власні кошти, залучене зовнішнє фінансування), потенційних партнерів (консультантів, постачальників ресурсів, інвесторів, спонсорів тощо), вибір форми комерціалізації та методу комерціалізації, дослідження ринку збуту інноваційної продукції, вибір цільового ринку збуту, формування та запуск маркетингової програми (реклама, PR тощо), формування ціни продукції та каналів збуту, оцінка економічної ефективності комерціалізації.

Науковці М. Коваженков та Я. Бганцева [4, с. 23] виділяють такі етапи комерціалізації, як пошук та відбір проектів для впровадження у виробництво ще до закінчення НДР (пошук інноваційних проектів, експертиза проектів, відбір інновацій), залучення інвестицій для фінансування впровадження інновації, розподіл і закріплення прав на інтелектуальну власність (юридичне закріплення прав на інтелектуальну власність), впровадження інновації у виробництво з подальшим її доопрацюванням і техніко-правовим супроводом. До етапів комерціалізації деякі науковці відносять початкові НДДКР (рання стадія розробки), пізня стадія НДДКР (фінансування запуску виробництва), розширення виробництва (промислове впровадження розробки), етап

активного освоєння виробництва [5]. Проте автори наводять лише етапи, пов'язані зі створенням та удосконаленням інновації, однак не розглядають економічний аспект процесу комерціалізації.

Деякі науковці (А. Лихолетов, В. Лихолетов, М. Пестунов) наводять чотири блоки комерціалізації інтелектуальної власності: наукові дослідження (відкриття нового явища, теоретичне обґрунтування відкриття та пошук споріднених нових явищ); випробовування нової технології (вивчення нового явища, пошук технологій, апробація нових технологій у лабораторних умовах, виготовлення дослідних зразків); вдосконалення технології та зміна обсягів процесів (оптимізація нової технології, масштабування процесів); маркетинг та збут продукту (промислове виробництво, маркетинг, реклама, збут, післяпродажний сервіс, використання продукту тощо) [6, с. 20].

Запропоновані етапи слід уточнити відповідно до обраного способу комерціалізації. Наприклад, залежно від того, які фінансові ресурси будуть залучені до процесу комерціалізації, побудова бізнес-плану набуде різних варіантів.

Таким чином, узагальнюючи наукову полеміку вітчизняних і зарубіжних науковців щодо етапів комерціалізації ОІВ, необхідно розглядати її як окремий процес у системі бухгалтерського обліку підприємства, що охоплює діяльність підприємства від моменту формування ідеї до отримання прибутку від її реалізації на ринку. Це дає підстави виділити такі етапи комерціалізації ОІВ:

*ініціювання* – обґрунтування, відбір ідеї, ціни, дослідження ринку, прогноз доходів від реалізації ОІВ, розробка техніко-економічного обґрунтування;

*придбання (створення) ОІВ* – реєстрація прав на об'єкти інтелектуальної власності, введення в господарський оборот ОІВ у складі нематеріальних активів;

*використання у власній діяльності* – комерційна експлуатація з метою виробництва готової продукції або надання послуг;

*маркетинг ОІВ* – рекламні дії, заходи стимулювання збуту, формування клієнтської бази;

*реалізація ОІВ на ринку* – вибір способу комерціалізації ОІВ.

Базуючись на запропонованих етапах комерціалізації ОІВ, облік цього процесу можна поділити на окремі блоки (*табл. 1*).

При самостійному створенні ОІВ підприємство повинно відображати усі понесені витрати у складі витрат на дослідження та розробки. Попри відсутність окремого стандарту щодо регулювання питань обліку витрат на НДДКР, у вітчизняному законодавстві вони регулюються ПСБО 8 "Нематеріальні активи". Окремі аспекти щодо складу витрат на НДДКР регулюються Типовим положенням з планування, обліку і калькулювання собівартості НДДКР, а також Порядком планування, фінансування, контролю за виконанням та впровадженням НДДКР. Проте навіть за наявності окремих нормативно-правових актів щодо

врегулювання питань обліку витрат на НДДКР і досі потребують уточнення на законодавчому рівні такі питання, як: класифікація витрат на НДДКР, уточнення складу витрат на НДДКР для підприємств окремої галузі, підходи до розподілу витрат на етапі дослідження від етапу розробки, що відповідатиме реальним вимогам, з якими стикаються вітчизняні підприємства щодня у ході ведення своєї господарської діяльності тощо. Це потребує вирішення питань як організації обліку, так і безпосередньо бухгалтерського обліку витрат на НДДКР.

Таблиця 1

**Характеристика етапів комерціалізації ОІВ  
за об'єктами бухгалтерського обліку**

Етап	Характеристика етапу	Об'єкт обліку
<i>Облік ініціювання</i>	Розробка концепції інноваційної продукції, формування ідеї, відбір ідеї, розробка прототипу інноваційного продукту, аналіз ризиків, дослідження ринку (аналіз конкурентів), розрахунок прогнозів доходів від реалізації об'єктів інтелектуальної власності, написання бізнес-плану, пошук необхідних фінансових, кадрових, матеріальних, інформаційних та інших ресурсів	Витрати на проект (заробітна плата найманим працівникам, послуги сторонніх організацій, відсотки за користування кредитами банку тощо)
<i>Облік придбання (створення) ОІВ</i>	Створення чи придбання ОІВ, формування його собівартості або первісної вартості, реєстрація та охорона прав на ОІВ, постановка на баланс підприємства	Капітальні інвестиції, первісна вартість ОІВ у складі нематеріальних активів
<i>Облік використання ОІВ у власній діяльності</i>	Використання ОІВ у власній діяльності підприємства шляхом використання у власному виробництві	Амортизаційні нарахування, витрати від зменшення корисності, дооцінка або уцінка, роялті, що сплачуються
<i>Облік маркетингу ОІВ</i>	Рекламні дії та заходи щодо стимулювання збуту інтелектуального продукту, участь у тематичних виставках, службові відрядження, систематичне проведення маркетингового дослідження	Збутові витрати, у т. ч. витрати на маркетинг
<i>Облік передавання майнових прав ОІВ на ринку</i>	Реалізація ОІВ на ринку економічно доцільними способами комерціалізації	Ліцензійні договори (ліцензії) та договори концесії як окремі ОІВ, франшиза, доходи, пов'язані з отриманням роялті, корпоративні права

Джерело: розроблено авторами.

Пропонується вирішити питання щодо уточнення складу витрат для кожного окремого підприємства шляхом відображення в його обліковій політиці (табл. 2).

Таблиця 2

## Елементи облікової політики щодо витрат на НДДКР

Об'єкт обліку	Етап	Елемент облікової політики	Приклад
Витрати зі створення об'єктів інтелектуальної власності	Дослідження	Склад витрат на етапі дослідження;	Витрати на наймання працівників, їх навчання, підвищення кваліфікації, витрати на участь у виставках, семінарах, конференціях
	Розробка	склад витрат на етапі розробки; вибір класу рахунків для обліку витрат; розробка статей калькуляції	Витрати на матеріали, напівфабрикати, комплектуючі та послуги, використані чи спожиті під час генерування нематеріального активу, витрати на виплати працівникам, які виникають унаслідок генерування нематеріального активу, гонорари за реєстрацію юридичного права

Джерело: розроблено авторами.

З приводу відображення витрат на НДДКР у бухгалтерському обліку також існує ряд дискусійних питань. Так, згідно з ПСБО 8 "Нематеріальні активи" усі витрати, що несе підприємство на етапі дослідження, слід відносити до витрат звітного періоду, а ті витрати, що понесло підприємство на етапі розробки, підлягають капіталізації [20]. Проте серед наукової спільноти відсутній єдиний підхід до бухгалтерського обліку витрат на НДДКР. Більшість авторів пропонують зараховувати усю суму витрат на НДДКР до поточних витрат, тим самим розроблюючи аналітичні рахунки до субрахунку 941 "Витрати на дослідження і розробки". Якщо підприємство використовує рахунки 8 класу "Витрати за елементами", то Н. Гришко та Ю. Скубак [8, с. 246] пропонують ввести рахунок 86 "Витрати на інноваційні процеси". Меншої популярності серед вітчизняних науковців має метод капіталізації витрат на етапі розробки та віднесення витрат до поточних на етапі дослідження. Метод повної капіталізації витрат на НДДКР пропонують англійські науковці М. Метьюс та М. Перера [21, с. 336], що характеризує західну систему бухгалтерського обліку, покликану збільшувати ринкову вартість капіталу, а не лише примножувати прибутки.

Доцільніше використовувати підхід, регламентований ПСБО 8 "Нематеріальні активи". Проте його застосування можливе лише за умови чіткого розмежування витрат цих двох етапів створення ОІВ.

Придбані та створені об'єкти інтелектуальної власності обліковуються у складі нематеріальних активів підприємства. Так, усі витрати, безпосередньо пов'язані з придбанням ОІВ (ціна/вартість придбання (без урахування торговельних знижок), мита, непрямі податки, що не підлягають відшкодуванню, та інші витрати, безпосередньо пов'язані з придбанням та доведенням активу до стану, у якому він придатний до використання за призначенням) [20], включаються до його первісної вартості та накопичуються на калькуляційному рахунку 15 "Капітальні інвестиції". Сформована первісна вартість нематеріальних активів списується з 15 рахунку "Капітальні інвестиції" на рахунок 12 "Нематеріальні активи" у момент їх придатності до використання за призначенням. З цього моменту актив вважається таким, що використовується на підприємстві.

Облік використання ОІВ у власній діяльності пов'язаний з доходами та витратами, що отримує та несе підприємство у цьому процесі. Так, на нематеріальні активи, що використовуються підприємством, нараховується амортизація. Оскільки об'єкти інтелектуальної власності обліковуються у складі нематеріальних активів, вони відображаються на балансі підприємства більше одного року (або одного операційного циклу, якщо він більше року), що може зумовлювати, крім накопичення амортизації, моральний знос. Саме це вимагає періодичного уточнення їх балансової вартості шляхом проведення переоцінки.

Однак для тих ОІВ, щодо яких відсутній термін корисного використання та не нараховується амортизація, процес переоцінки не передбачений. Натомість, щоб відобразити такі об'єкти за переоціненою вартістю, національним законодавством запропоновано проводити їх тестування на предмет зміни потенційної корисності, що регламентується ПСБО 28 [22] та МСБО 36 [23] з однаковою назвою "Зменшення корисності активів". Відповідно до п. 5 ПСБО 28 підприємства повинні щороку на дату складання балансу оцінювати активи на предмет зміни їх потенційної корисності, що доцільно проводити під час щорічної інвентаризації. Як слушно зазначають науковці [16, с. 134; 24, с. 141], не варто ототожнювати процес переоцінки активів із зменшенням їх корисності. Основна відмінність між цими поняттями полягає у тому, що процес переоцінки зумовлений зміною справедливої вартості активу, а для відображення процесу зменшення корисності у системі бухгалтерського обліку необхідно провести ряд економічних розрахунків, що мають досить повну аргументацію.

На етапі маркетингу ОІВ об'єктами обліку виступають такі витрати підприємства на рекламні дії та заходи, як стимулювання збуту та формування клієнтської бази, а також витрати на відрядження, участь у тематичних виставках, систематичні маркетингові дослідження.

Зважаючи на те, що такі витрати відносяться до збутових, для їх обліку передбачено рахунок 93 "Витрати на збут" за методикою, регламентованою ПСБО 16 "Витрати" [25].

Етап реалізації ОІВ на ринку, по суті, являє собою безпосередньо комерціалізацію об'єктів інтелектуальної власності. Правова основа використання ліцензійних договорів регулюється Главою 75 ЦКУ [26] "Розпорядження майновими правами інтелектуальної власності", а договорів комерційної концесії – Главою 76 ЦКУ "Комерційна концесія" та Главою 36 ГКУ [27] "Використання у підприємницькій діяльності прав інших суб'єктів господарювання (комерційна концесія)".

Методика облікового відображення ліцензій на підприємстві залежить від особливостей кожного з видів (табл. 3).

Таблиця 3

**Облікове відображення різних видів ліцензій  
для кожної сторони ліцензійного договору**

Сторона	Відображення в обліку	Вид ліцензії				
		виключна (повна)	невиключна (проста)	одинична	відкрита	суб-ліцензія
Ліцензіар	На балансі		+	+	+	+
	Поза балансом	+				
Ліцензіат	На балансі	+		+	+	+
	Поза балансом		+			

Джерело: доповнено авторами на основі [9, с. 103; 10, с. 149; 28, с. 226].

До складу НМА дозволяється зараховувати лише ті об'єкти, на які підприємство має виключні права. Тому у разі отримання повної ліцензії ліцензіат може оприбуткувати її на балансі свого підприємства. При обліку невиключної (простої), одиничної, відкритої та суб-ліцензії один і той самий актив одночасно відображається на балансі двох або більше підприємств, що зумовлено такими характерними рисами інтелектуальної власності, як можливість одночасного використання інтелектуального продукту багатьма суб'єктами, незначною собівартістю та тиражуванням [10, с. 146].

Методичними рекомендаціями з бухгалтерського обліку нематеріальних активів [29] регламентовано методологію обліку лише невиключної ліцензії, зазначаючи, що ліцензіар обліковує ліцензію у складі НМА, зробивши у аналітичному обліку відповідні записи, а ліцензіат повинен відобразити ліцензію на позабалансовому рахунку. При цьому варто погодитися з пропозиціями І. Жураковської [9, с. 103], Л. Бражної [7, с. 36], Н. Столярчук [12, с. 58] з приводу необхідності введення окремого позабалансового рахунку для обліку отриманої виключної ліцензії. Зважаючи на наявність певних схожих рис між ліцензійним договором та договором найму, Інструкцією про застосування Плану

рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій [30] передбачено 01 позабалансовий рахунок "Орендовані оборотні активи". Тому пропонується обліковувати невиключні прості ліцензії у ліцензіата на субрахунку 011 "Права на використання об'єктів інтелектуальної власності", з подальшим відкриттям аналітичних рахунків з отриманих прав на використання об'єктів інтелектуальної власності.

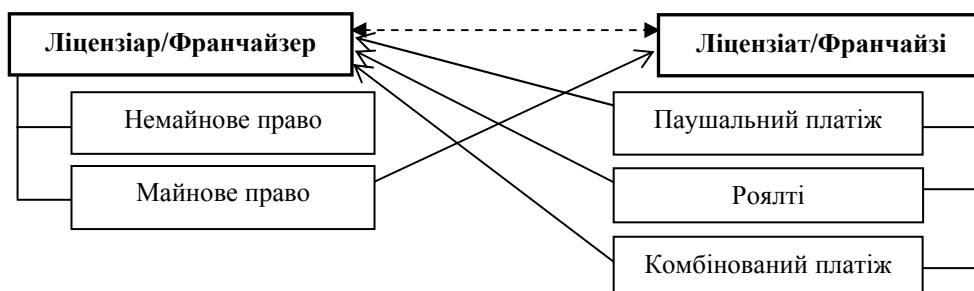
Ще одним нагальним питанням, що потребує вирішення на законодавчому рівні, є регламентація методології обліку виключної ліцензії, за якої ліцензіар відображає її на позабалансовому рахунку, а ліцензіат – у складі нематеріальних активів [31, с. 323]. Чинним Планом рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій [30] не передбачено рахунку для обліку наданої виключної ліцензії у ліцензіара. В свою чергу, для вирішення цієї ситуації Н. Столярчук [12, с. 59] вводить субрахунок 061 "Передані ОІВ за ліцензійними договорами" рахунку 06 "Передані (видані) активи відповідно до законодавства" для подальшого контролю наданих виключних прав у момент дії ліцензійного договору. Проте науковець використовує План рахунків бухгалтерського обліку бюджетних установ, оскільки досліджує облік ОІВ у бюджетних установах. Адаптуючи цю пропозицію для суб'єктів господарювання приватного сектора та зважаючи на вже розроблені позабалансові рахунки, пропонується ввести субрахунок 061 "Права на використання об'єктів інтелектуальної власності" до рахунку 06 "Гарантії та забезпечення отримані", оскільки підписаний ліцензійний договір є певною гарантією підприємства отримати у наступному платіж за надане право на використання ліцензії.

Щодо договорів комерційної концесії, тобто франчайзингових, об'єктом обліку виступає договір концесії, сторонами якого є франчайзер – компанія, яка надає ліцензію на використання свого товарного знаку та ноу-хау, і франчайзі – компанія, що отримує допомогу в організації ведення бізнесу та сплачує франчайзеру сервісну плату (роялті) за користування цим товарним знаком, ноу-хау та комерційним досвідом франчайзера [13, с. 258]. Головна відмінність ліцензійного договору від договору ліцензії у тому, що за ліцензійним договором ліцензіат отримує лише об'єкт права інтелектуальної власності, а за договором комерційної концесії франчайзі – комплекс прав на об'єкти інтелектуальної власності, комерційний досвід, ділову репутацію тощо. На відміну від ліцензійного договору, про який є хоч якісь згадки у Методичних рекомендаціях щодо обліку нематеріальних активів, методика обліку договору комерційної концесії відсутня взагалі.

Проводячи аналогію з обліком ліцензійних договорів, а також зважаючи на напрацювання таких вітчизняних науковців, як А. Цюцяк [15, с. 96], О. Височан [11, с. 137], пропонується обліко-

увати отриману франшизу на балансі франчайзі у складі нематеріальних активів підприємства на рахунку 12 "Нематеріальні активи" кореспонденції з рахунком 55 "Інші довгострокові зобов'язання", до якого пропонується ввести субрахунок 551 "Довгострокові зобов'язання за отриманою франшизою". Стосовно обліку отриманої франшизи у балансі франчайзі пропонується, так само як і в обліку отриманої невиключної ліцензії, використовувати субрахунок 011 "Права на використання об'єктів інтелектуальної власності". Для обліку отриманого роялті за договором комерційної концесії запропоновано ввести субрахунки 706 "Доходи від комерціалізації об'єктів інтелектуальної власності" та 719 "Інші доходи від операційної діяльності", якщо комерціалізація ОІВ є основним видом діяльності або не є таким, відповідно.

Комерціалізація ОІВ, як і будь-яка інша діяльність, що ведеться на підприємстві, покликана збільшувати його доходи. Саме тому при комерціалізації ОІВ шляхом передання ліцензії або надання франшизи підприємство отримуватиме винагороду, яка може втілюватися у трьох виглядах – паушальному платежу, роялті або комбінованому платежу (рис. 2).



**Рис. 2. Винагорода у відносинах з передання прав на об'єкти інтелектуальної власності [15, с. 96; 31, с. 363]**

*Паушальний платіж* – це платіж, що має одноразовий характер, являє собою фіксовану суму і не є залежним від обсягів виробництва/продажу продукції (товарів, робіт, послуг), які створені з використанням об'єкта права інтелектуальної власності [32]. Паушальний платіж доцільніше застосовувати при комерціалізації винаходу, промислового зразка та твору. *Роялті* – це будь-який платіж, отриманий як винагорода від використання або надання права на використання ОІВ, який сплачується періодично (щомісяця, щокварталу, щороку) залежно від обсягів виробництва або реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) з використанням об'єкта інтелектуальної власності [33]. На противагу паушальному платежу, роялті сплачується за фактичне використання ОІВ та найчастіше обирається як винагорода при комерціалізації творів, винаходів, торгових марок. *Комбінований платіж*



є поєднанням роялті та паушального платежу [32]. Тобто за безпосереднє передання права на використання ОІВ підприємство отримує паушальний платіж, а за використання такого об'єкта – роялті.

У системі бухгалтерського обліку усі винагороди, що отримує або сплачує підприємство за використання ОІВ, прийнято розуміти під категорією "роялті". Для ліцензіара та франчайзера роялті відображається у складі доходів періоду, а в обліку ліцензіару та франчайзі – у складі витрат. Оскільки відображення роялті в обліку франчайзера та ліцензіара виникає на етапі реалізації ОІВ на ринку, на етапі використання ОІВ слід розглянути особливості роялті в обліку ліцензіата та франчайзі, що має пряму залежність від строку надання права на ОІВ (табл. 4).

Таблиця 4

**Відображення роялті у складі витрат ліцензіата та франчайзі [34, с. 56]**

Умови ліцензії / франшизи			Відображення операцій у бухгалтерському обліку
Вид винагороди	Строк, на який передано права	Інші умови	
Паушальний платіж	Менше 1 року	У договорі відсутні кількісні показники про продукцію, вироби та інші матеріальні об'єкти, в яких втілені об'єкти права інтелектуальної власності	Витрати того звітного періоду, у якому вони були понесені
		У договорі вказана кількість одиниць продукції, виробів та інших матеріальних об'єктів, у яких втілено об'єкти права інтелектуальної власності	Витрати майбутніх періодів
	Більше 1 року	Право на використання відповідає критеріям нематеріального активу, відповідно до п. 6 ПСБО 8	Нематеріальний актив
Роялті	Будь-який	–	Витрати звітного періоду
Комбінований платіж	Менше 1 року	У договорі відсутні кількісні показники про продукцію, вироби та інші матеріальні об'єкти, в яких втілені об'єкти права інтелектуальної власності	Разовий платіж визнається витратами звітного періоду, в якому його було здійснено. Періодичні платежі є поточними витратами
	Більше 1 року	Право на використання відповідає критеріям нематеріального активу відповідно до п. 6 ПСБО 8	Нематеріальний актив, первісна вартість якого дорівнює разовому платежу. Періодичні платежі є поточними витратами

У цьому випадку варто наголосити на можливості залучення ОІВ за ліцензію від нерезидентів, що матиме певні податкові наслідки. Залучаючи в господарський оборот об'єкти інтелектуальної власності за ліцензією від нерезидентів, платники податку на прибуток, які згідно з ПКУ для визначення бази оподаткування здійснюють коригування фінансового результату, сформованого в системі фінансового обліку, повинні пам'ятати, що фінансовий результат податкового (звітного) періоду збільшується на суму витрат з нарахування роялті:

- на користь нерезидента, що перевищує суму доходів від роялті, збільшену на 4% чистого доходу від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), за даними фінансової звітності за рік, що передує звітному (включно або крім суб'єктів господарювання, які здійснюють діяльність у сфері телебачення і радіомовлення відповідно до Закону України "Про телебачення і радіомовлення");

- у повному обсязі, якщо роялті нараховані на користь: нерезидентів, що зареєстровані у низькоподаткових юрисдикціях; нерезидента, який не є бенефіціарним (фактичним) отримувачем (власником) роялті, за винятком випадків, коли бенефіціар (фактичний власник) надав право отримувати роялті іншим особам; нерезидента щодо об'єктів права інтелектуальної власності, яке вперше виникло у резидента України (ст. 140.5.6. ПКУ) [34].

Крім цього, відповідно до ст. 39 ПКУ операції з такими нематеріальними активами, як роялті, ліцензії, плата за використання патентів, товарних знаків, ноу-хау тощо, а також з будь-якими іншими об'єктами інтелектуальної власності є господарськими операціями для цілей трансфертного ціноутворення (якщо вони підпадають під критерії контрольованих) [33]. Це пов'язано з тим, що останнім часом зростає тенденція до використання ОІВ в групах взаємопов'язаних між собою підприємств шляхом передавання прав на ОІВ та сплати роялті в низькоподатковій юрисдикції.

У 2015 р. суттєво оновлено правила міжнародного оподаткування, зокрема в частині переміщення прибутків шляхом використання нематеріальних активів між асоційованими підприємствами. Зазначені зміни імplementовано у нову редакцію розділу VI "Нематеріальні активи" Настанов Організації економічного співробітництва та розвитку з трансфертного ціноутворення для транснаціональних компаній [14, с. 6].

Розглянуті особливості відображення процесу комерціалізації ОІВ вимагають, з точки зору нормативно-правового регулювання, чіткої регламентації щодо обліку різних видів ліцензій (виключної, невиключної, одиначної, відкритої, субліцензії) на рахунках ліцензіара та ліцензіата, уточнення складу витрат на НДДКР тощо.

**Висновки.** Досліджуючи особливості обліку комерціалізації об'єктів інтелектуальної власності, запропоновано розглядати її як цілісний процес у системі бухгалтерського обліку, що дозволить надавати

достовірну обліково-аналітичну інформацію для прийняття ефективних управлінських рішень, поділити процедури бухгалтерського обліку комерціалізації ОІВ на окремі блоки, а саме, облік: придбання (створення) об'єктів інтелектуальної власності; використання об'єктів інтелектуальної власності; маркетингу інтелектуальної власності; передавання майнових прав об'єктів інтелектуальної власності на ринку.

Розглядаючи особливості відображення у системі бухгалтерського обліку процесу комерціалізації ОІВ за його етапами, встановлено, що необхідно уточнити склад витрат на НДДКР. Це запропоновано вирішити шляхом відображення в обліковій політиці таких елементів, як: склад витрат на етапі дослідження та розробки, вибір класу рахунків для обліку витрат, розробка статей калькуляції.

Удосконалення методології обліку різних видів ліцензій (виключної, невиключної, одиначної, відкритої, субліцензії) потребує, передусім, її нормативно-правового регулювання щодо відображення на рахунках ліцензіара та ліцензіата.

За результатами проведених досліджень запропоновано:

- обліковувати невиключні прості ліцензії у ліцензіата на субрахунку 011 "Права на використання об'єктів інтелектуальної власності", з подальшим відкриттям аналітичних рахунків щодо отриманих прав на використання об'єктів інтелектуальної власності;

- ввести субрахунок 061 "Права на використання об'єктів інтелектуальної власності" до рахунку 06 "Гарантії та забезпечення отримані", оскільки підписаний ліцензійний договір є певною гарантією підприємства отримати у наступному платіж за надане право на використання ліцензії.

Зважаючи на проведені дослідження та розроблені пропозиції, предметом подальших пошуків мають стати питання бухгалтерського відображення способів комерціалізації об'єктів інтелектуальної власності, бухгалтерського обліку витрат на НДДКР, системи рахунків та субрахунків щодо обліку об'єктів інтелектуальної власності, відображення результатів комерціалізації об'єктів інтелектуальної власності у звітності. Також особливої уваги заслуговують питання обліково-аналітичного забезпечення процесу комерціалізації об'єктів інтелектуальної власності.

#### СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. *Ступнікер Г. Л.* Комерціалізація інтелектуальної власності як інструменту управління інтелектуальним капіталом. Економічний простір. 2008. № 15. С. 163–170.
2. *Первушин В. А.* Система комерціалізації технологій. Інновації. 2006. № 1 (88). С. 54–57.

3. *Косцик Р. С.* Етапи комерціалізації інноваційної продукції промислових підприємств. Вісн. Сум. держ. ун-ту. 2012. № 4. С. 150–154. Серія : Економіка.
4. *Коваженков М. А., Бганцева Я. В.* Инновационная стратегия управления коммерциализацией интеллектуальной собственности вуза. Креативная экономика. 2009. № 11 (35). С. 21–28.
5. *Усова Е. Ю.* Финансирование проекта по коммерциализации интеллектуальной собственности в рамках вертикального трансфера. URL : <http://ego.uara.ru/ru/issue/2011/03/03>.
6. *Лихотелов А. В., Лихолетов В. В., Пестунов М. А.* Стратегии, модели и формы коммерциализации объектов интеллектуальной собственности. Вест. Челябин. гос. ун-та. Экономика. 2009. Вып. 20. № 9 (147). С. 19–27.
7. *Бражна Л. В.* Право ліцензійного використання нематеріальних активів: проблеми обліку. Облік і фінанси АПК. 2005. № 4. С. 35–38.
8. *Гришко Н. В., Скубак Ю. А.* Бухгалтерська модель обліку інноваційних витрат промислових підприємств. Сталий розвиток економіки. 2013. № 1 (18). С. 242–248.
9. *Жураковська І. В.* Облік ліцензійної діяльності на право користування сортом рослин: міжнародний та національний досвід. Економіка АПК. 2009. № 2. С. 102–106.
10. *Нагорняк Г., Нагорняк І.* Проблеми відображення в обліку прав користування об'єктами інтелектуальної власності у системі інноваційної діяльності та шляхи їх вирішення. Галиць. екон. вісн. 2011. № 1 (30). С. 143–152.
11. *Височан О. С.* Облік нарахування й сплати паушального внеску та періодичної частини роялті в системі франчайзингових правовідносин. Вісн. ОНУ ім. Мечникова. 2014. Т. 19. С. 134–138.
12. *Столярчук Н. М.* Облік і внутрішній аудит інноваційної діяльності в науково-дослідних установах : монографія. Київ : ІАЕ, 2016. 196 с.
13. *Серпенінова Ю. С.* Франчайзинг: сутність та порядок відображення в обліку. Вісн. Хмельниць. нац. ун-ту. Економічні науки. Хмельницький. 2014. № 1. С. 256–260.
14. *Сапрунова О.* Нематеріальні активи в контрольованих операціях. Вісн. Право знати все про податки і збори. 2017. № 2. С. 6–16.
15. *Цюцяк А.* Сучасний стан обліку та оподаткування франчайзингових операцій підприємств ресторанного господарства. Вісн. Київ. нац. ун-ту ім. Т. Шевченка. 2014. № 9 (162). С. 95–101. Серія : Економіка.
16. *Ловінська Л. Г.* Оцінка в бухгалтерському обліку : монографія. Київ : КНЕУ, 2006. 256 с.
17. *Базилевич В. Д., Ільїн В. В.* Інтелектуальна власність: креативи метафізичного пошуку. Київ : Знання, 2008. 687 с.
18. *Річний звіт Державної служби інтелектуальної власності України за 2005 рік.* URL : [http://sips.gov.ua/i\\_upload/file/zvit\\_2015\\_ua.pdf](http://sips.gov.ua/i_upload/file/zvit_2015_ua.pdf).
19. *Рынок франчайзинга в Украине // Harved On-line.* Журнал. Січень. 2015. URL : <http://harved.biz/articles/business/rynok-franchayzinga-v-ukraine>.
20. Про затвердження Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 8 "Нематеріальні активи". Мінфін України : Наказ, Положення від 18.01.1999. № 242. URL : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0750-99>.

21. Метью М. Р., Перера М. Х. Б. Теория бухгалтерского учета : учебник ; пер. с англ. под ред. Я. В. Соколова, И. А. Смирновой. М. : Аудит, ЮНИТИ, 1999. 663 с.
22. Про затвердження Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 28 "Зменшення корисності активів". Мінфін України : Наказ, Положення від 24.12.2004 № 817 (зі змін. та доповн.). URL : [http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0035-05\\_](http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0035-05_)
23. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 36 (МСБО 36). Зменшення корисності активів IASB; Стандарт : Міжнар. документ від 01.01.2012. URL : [http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/929\\_047](http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/929_047).
24. Литвинець Ю. І. Зменшення корисності активів: методика розрахунку та документальне оформлення. Наук. вісн. Міжнар. гуманітар. ун-ту. 2016. Вип. 15. С. 141–144.
25. Про затвердження Положення (стандарту) бухгалтерського обліку. Мінфін України : Наказ, Положення від 31.12.1999. № 318 (зі змін. та доповн. від 09.08.2013). URL : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0027-00>.
26. Цивільний кодекс України від 16.01.2003 № 435-IV. URL : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/435-15>.
27. Господарський кодекс України від 16.01.2003. № 436-IV. URL : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/436-15>.
28. *Accounting For Managers: Interpreting Accounting Information for Decision Making*, 5th Edition Paul M. Collier, 2015. 544 p.
29. Про затвердження Методичних рекомендацій з бухгалтерського обліку нематеріальних активів. Мінфін України : Наказ від 16.11.2009. № 1327.
30. Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій : затв. Наказом Мінфіну України від 30.11.1999. № 291. URL : <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/z0893-99>.
31. Дуба В. М. Обліково-аналітичне забезпечення управління нематеріальними активами : монографія. Київ : КНЕУ, 2015. 428 с.
32. Про затвердження Національного стандарту № 4 "Оцінка майнових прав інтелектуальної власності". Кабінет Міністрів України : Постанова, Стандарт від 03.10.2007. № 1185. URL : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1185-2007-%D0%BF>.
33. Податковий кодекс України від 02.12.2010. № 2755-VI. URL : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.
34. Коноваленко В. Операции с интеллектуальной собственностью: оформление, налогообложение. Х. : Консульт, 2007. 296 с.

Стаття надійшла до редакції 07.04.2017.

**Umantsiv G., Martyniv I. Accounting of objects of intellectual property law.**

**Background.** *In the conditions of intellectualization of the economy, intellectual property objects (IPOs) play a decisive role in shaping the competitiveness of the enterprise in the market. Taking this into account, the need to formulate an integrated approach to reflecting in accounting the process of their commercialization as a holistic process.*

*Analysis of recent researches and publications* has revealed that despite the high attention of scientists to intellectual property objects as part of intangible assets of the enterprise, the issue of accounting of the commercialization of intellectual property objects as a process is not studied sufficiently.

The *aim* of the paper is to highlight the theoretical, methodological and practical principles of accounting for the commercialization of intellectual property objects as a holistic process.

**Materials and methods.** The conducted research is based on the following methods of knowledge: analysis, synthesis, deduction and analogy, hypothetical, hermeneutical and formalization.

**Results.** The article is devoted to questions of displaying the process of IPO commercialization in the accounting system. It was proposed to consider the commercialization of IPO as an integral process of interconnected stages. The stages of IPO commercialization by the objects of accounting were described. The peculiarities of accounting for the commercialization of intellectual property objects were highlighted. Practical recommendations for the reflection in the accounting system of certain methods of IPO commercialization were given.

**Conclusion.** Investigating the peculiarities of accounting for the commercialization of intellectual property, it was proposed to consider it as a holistic process in the accounting system, which will provide reliable accounting and analytical information to make effective managerial decisions. This will enable to divide the accounting procedures for the commercialization of intellectual property objects into separate blocks, accounting: acquisition (creation) of intellectual property objects; use of intellectual property objects; intellectual property marketing; transfer of proprietary rights to intellectual property objects in the market.

*Keywords:* intellectual property, objects of intellectual property, intellectual property objects commercialization, franchising, licensing agreement.

#### REFERENCES

1. Stupniker G. L. Komericializacija intelektual'noi' vlasnosti jak instrumentu upravlinnja intelektual'nym kapitalom. Ekonomichnyj prostir. 2008. № 15. S. 163–170.
2. Pervushin V. A. Sistema komercializacii tehnologii. Innovacii. 2006. № 1 (88). S. 54–57.
3. Koscyk R. S. Etapy komercializacii' innovacijnoi' produkcii' promyslovyh pidpryjemstv. Visn. Sum. derzh. un-tu. 2012. № 4. S. 150–154. Serija : Ekonomika.
4. Kovazhenkov M. A., Bganceva Ja. V. Innovacionnaja strategija upravljenija kommercializaciej intelektual'noj sobstvennosti vuza. Kreativnaja jekonomika. 2009. № 11 (35). S. 21–28.
5. Usova E. Ju. Finansirovanie proekta po kommercializacii intelektual'noj sobstvennosti v ramkah vertikal'nogo transfera. URL : <http://ego.uapa.ru/ru/issue/2011/03/03>.
6. Lihotelov A. V., Lihotelov V. V., Pestunov M. A. Strategii, modeli i formy kommercializacii obektov intelektual'noj sobstvennosti. Vest. Cheljabinsk. gos. un-ta. Jekonomika. 2009. Vyp. 20. № 9 (147). S. 19–27.
7. Brazhna L. V. Pravo licenzijnogo vykorystannja nematerial'nyh aktyviv: problemy obliku. Oblik i finansy APK. 2005. № 4. S. 35–38.
8. Gryshko N. V., Skubak Ju. A. Buhgalters'ka model' obliku innovacijnyh vytrat promyslovyh pidpryjemstv. Stalyj rozvytok ekonomiky. 2013. № 1 (18). S. 242–248.
9. Zhurakovs'ka I. V. Oblik licenzijnoi' dijal'nosti na pravo korystuvannja sortom roslyn: mizhnarodnyj ta nacional'nyj dosvid. Ekonomika APK. 2009. № 2. S. 102–106.

10. Nagornjak G., Nagornjak I. Problemy vidobrazhennja v obliku prav korystuvannja ob'jektamy intelektual'noi vlasnosti u systemi innovacijnoi dijial'nosti ta shljahy i'h vyrishennja. *Galyc'. ekon. visn.* 2011. № 1 (30). S. 143–152.
11. Vysochan O. S. Oblik narahuvannja j splaty paushal'nogo vnesku ta periodychnoi chastyny rojalti v systemi franchajzygovyh pravovidnosyn. *Visn. ONU im. Mechnykova.* 2014. T. 19. S. 134–138.
12. Stoljarchuk N. M. Oblik i vnutrishnij audyt innovacijnoi dijial'nosti v naukovodoslidnyh ustanovah : monografija. Kyi'v : IAE, 2016. 196 s.
13. Serpeninova Ju. S. Franchajzyng: sutnist' ta porjadok vidobrazhennja v obliku. *Visn. Hmel'nyc'. nac. un-tu. Ekonomichni nauky. Hmel'nyc'kyj.* 2014. № 1. S. 256–260.
14. Saprunova O. Nematerial'ni aktyvy v kontrol'ovanyh operacijah. *Visn. Pravo znaty vse pro podatky i zbory.* 2017. № 2. S. 6–16.
15. Cjucjak A. Suchasnyj stan obliku ta opodatkovannja franchajzygovyh operacij pidprijemstv restorannogo gospodarstva. *Visn. Kyi'v. nac. un-tu im. T. Shevchenka.* 2014. № 9 (162). C. 95–101. Serija : Ekonomika.
16. Lovins'ka L. G. Ocinka v buhgalters'komu obliku : monografija. Kyi'v : KNEU, 2006. 256 s.
17. Bazylevyh V. D., Il'in V. V. Intelektual'na vlasnist': kreatyvy metafizychnogo poshuku. Kyi'v : Znannja, 2008. 687 s.
18. *Richnyj zvit Derzhavnoi sluzhby intelektual'noi vlasnosti Ukrai'ny za 2005 rik.* URL : [http://sips.gov.ua/i\\_upload/file/zvit\\_2015\\_ua.pdf](http://sips.gov.ua/i_upload/file/zvit_2015_ua.pdf).
19. *Rynok franchajzinga v Ukraine // Harved On-line. Zhurnal. Sichen'. 2015.* URL : <http://harved.biz/articles/business/rynok-franchajzinga-v-ukraine>.
20. Pro zatverdzhennja Polozhennja (standartu) buhgalters'kogo obliku 8 "Nematerial'ni aktyvy". *Minfin Ukrai'ny : Nakaz, Polozhennja vid 18.01.1999. № 242.* URL : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0750-99>.
21. *Met'ju M. R., Perera M. H. B. Teorija buhgalterskogo ucheta : uchebnik ; per. s angl. pod red. Ja. V. Sokolova, I. A. Smirnovoj. M. : Audit, JuNITI, 1999. 663 s.*
22. Pro zatverdzhennja Polozhennja (standartu) buhgalters'kogo obliku 28 "Zmenschennja korysnosti aktyviv". *Minfin Ukrai'ny : Nakaz, Polozhennja vid 24.12.2004 № 817 (zi zmin. ta dopovn.).* URL : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0035-05>.
23. *Mizhnarodnyj standart buhgalters'kogo obliku 36 (MSBO 36). Zmenschennja korysnosti aktyviv IASB; Standart : Mizhnar. dokument vid 01.01.2012.* URL : [http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/929\\_047](http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/929_047).
24. *Lytynec' Ju. I. Zmenschennja korysnosti aktyviv: metodyka rozrahunku ta dokumental'ne oformlennja. Nauk. visn. Mizhnar. gumanitar. un-tu. 2016. Vyp. 15. S. 141–144.*
25. Pro zatverdzhennja Polozhennja (standartu) buhgalters'kogo obliku. *Minfin Ukrai'ny : Nakaz, Polozhennja vid 31.12.1999. № 318 (zi zmin. ta dopovn. vid 09.08.2013).* URL : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0027-00>.
26. *Cyvil'nyj kodeks Ukrai'ny vid 16.01.2003 № 435-IV.* URL : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/435-15>.
27. *Gospodars'kyj kodeks Ukrai'ny vid 16.01.2003. № 436-IV.* URL : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/436-15>.
28. *Accounting For Managers: Interpreting Accounting Information for Decision Making, 5th Edition Paul M. Collier, 2015. 544 p.*
29. Pro zatverdzhennja Metodychnyh rekomendacij z buhgalters'kogo obliku nematerial'nyh aktyviv. *Minfin Ukrai'ny : Nakaz vid 16.11.2009. № 1327.*
30. *Instrukcija pro zastosuvannja Planu rahunkiv buhgalters'kogo obliku aktyviv, kapitalu, zobov'jazan' i gospodars'kyh operacij pidprijemstv i organizacij : zatv. Nakazom Minfinu Ukrai'ny vid 30.11.1999. № 291.* URL : <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/z0893-99>.

31. *Dyba V. M.* Oblikovo-analitychne zabezpechennja upravlinnja nematerial'nymy aktyvamy : monografija. Kyi'v : KNEU, 2015. 428 s.
32. Pro zatverdzhennja Nacional'nogo standartu № 4 "Ocinka majnovyh prav intelektual'noi' vlasnosti". Kabinet Ministriv Ukrai'ny : Postanova, Standart vid 03.10.2007. № 1185. URL : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1185-2007-%D0%BF>.
33. Podatkovyj kodeks Ukrai'ny vid 02.12.2010. № 2755-VI. URL : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.
34. *Konovalenko V.* Operacii s intelektual'noj sobstvennost'ju: oformlenie, nalogo-oblozhenie. H. : Konsul't, 2007. 296 s.



УДК 336.226.1:658.152

**КОЛУПАЄВА Ірина**, к. е. н., доцент, завідувач кафедри міжнародних економічних відносин та фінансів Харківського торговельно-економічного інституту Київського національного торговельно-економічного університету

**НЕПРАН Андрій**, к. е. н., доцент кафедри міжнародних економічних відносин та фінансів Харківського торговельно-економічного інституту Київського національного торговельно-економічного університету

## **ПОДАТОК НА ПРИБУТОК У СТИМУЛЮВАННІ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ АКТИВНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ**

*Досліджено проблематику і результативність податкової реформи України з точки зору її впливу на інвестиційну діяльність і накопичення капіталу в нефінансовому секторі. Доведено, що нині рівень фіскального податкового вилучення частини прибутку нефінансових корпорацій має тенденцію до зниження. Обґрунтовано необхідність впровадження податкових пільг з метою диференціації оподаткування різних складових прибутку залежно від його використання.*

*Ключові слова:* податок на прибуток, фінансові ресурси, накопичення капіталу, реальні інвестиції, фінансові інвестиції, нефінансові корпорації.

*Колупаєва И., Непран А. Налог на прибыль в стимулировании инвестиционной активности предприятий. Исследованы проблематика и результативность налоговой реформы Украины с точки зрения ее влияния на инвестиционную деятельность и накопление капитала в нефинансовом секторе. Доказано,*

---

© Колупаєва І., Непран А., 2017

ISSN 1727-9313. ВІСНИК КНТЕУ. 2017. № 4 ===== 157

*что в настоящее время уровень фискального налогового изъятия части прибыли нефинансовых корпораций имеет тенденцию к снижению. Обоснована необходимость внедрения налоговых льгот с целью дифференциации налогообложения различных составляющих прибыли в зависимости от его использования.*

*Ключевые слова:* налог на прибыль, финансовые ресурсы, накопление капитала, реальные инвестиции, финансовые инвестиции, нефинансовые корпорации.

**Постановка проблеми.** Трансформація податкової системи України обумовлена необхідністю подолання кризових явищ в економіці. Починаючи з II кварталу 2012 р. і донині, триває падіння валового внутрішнього продукту, що негативно впливає на стан державного бюджету. Однією з головних причин кризи є скорочення інвестиційної діяльності та зниження масштабів накопичення капіталу підприємствами реального сектора економіки. Як наслідок, залишаються високими енерго-, матеріало- і фондомісткість продукції, що, в свою чергу, скорочує внутрішні джерела фінансування. Кризові явища в інвестиційній діяльності призвели в ряді галузей економіки до незворотних наслідків, що загрожує національній безпеці в економічній сфері. Незважаючи на зниження ставки податку на прибуток, зміну порядку і термінів сплати податку, подолати негативні явища в процесі капіталоутворення поки не вдалося. Актуальність вирішення цієї проблеми за допомогою інструментів податкової політики обумовлена обмеженістю можливостей залучення фінансових ресурсів підприємствами на кредитному ринку. З огляду на це першочерговим постає завдання вдосконалення податкової політики з метою стимулювання накопичення капіталу в реальному секторі економіки.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Останніми роками в економічних дослідженнях щодо реформування податкової політики особливо жвавого обговорення зазнали питання щодо удосконалення механізму справляння податку на прибуток і складний комплекс пов'язаних з ним проблем. Серед основних досліджень, присвячених проблемі реформування податку на прибуток, слід відокремити праці І. Чугунова, А. Павелко, Т. Єфименко, І. Луніної, Н. Фролової, І. Павлової, Д. Серебрянського, Ю. Турянського, Л. Олійник [1–6] та ін., в яких досліджено еволюцію, сучасний стан і тенденції розвитку оподаткування в Україні. Основна увага авторів на макрорівні приділена аналізу фіскальної ефективності податку на прибуток. Серед кардинальних антикризових заходів заслуговує на увагу пропозиція ряду науковців щодо подальшого застосування податків на надприбуток. "Ці інструменти, – відзначали Т. Єфименко, Л. Ловінська, Є. Калюга, – необхідні при оподаткуванні спекулятивних операцій, передусім у фінансовому секторі" [7, с. 311].

За результатами аналізу формування прибутку в Україні І. Луніна, О. Буланова, Н. Фролова дійшли висновку щодо наявності значних ризиків формування бази оподаткування прибутку підприємств унаслі-

док зростання фінансових інвестицій. "Оскільки фінансове інвестування не дає позитивних результатів, – відмічали автори, – його цілком правомірно можна розглядати як канал виведення капіталу з підприємств" [3, с. 123]. Це, з одного боку, призводить до зменшення податкових надходжень, а з іншого – збільшує фінансові ресурси бюджету, спрямовані на підтримку підприємств.

Однак, попри високий рівень уваги вчених, проблема пошуку резервів збільшення фінансового потенціалу інвестиційної діяльності на основі реформування податкової політики залишається недостатньо дослідженою. Мало хто з науковців намагається дослідити проблему з точки зору мобілізації фінансових ресурсів для інвестиційної діяльності підприємств нефінансового сектора. Вплив податку на прибуток досліджується без урахування змін амортизаційної політики, що значною мірою обумовлює формування власних фінансових ресурсів підприємств.

**Метою** статті є дослідження впливу реформування податку на прибуток на рівень податкового навантаження та власні фінансові ресурси нефінансових корпорацій з метою стимулювання інвестиційної діяльності.

**Матеріали та методи.** Аналіз надходжень від податку на прибуток передбачав застосування комплексу методів та прийомів теорії статистики і системи показників сфери оподаткування. Зокрема, для обчислення ключових параметрів фінансового потоку, що генеруються податком на прибуток, обчислювалися ефективна ставка та коефіцієнт продуктивності податку. З метою аналізу впливу податку на прибуток на нагромадження капіталу обчислювався широкий спектр абсолютних, відносних, середніх величин. Розрахунок показників здійснювався на основі даних, опублікованих Державною службою статистики України, Державною казначейською службою України, Міністерством фінансів України.

**Результати дослідження.** У 2014–2016 рр. Україна вже втретє з початку 2000-х років переживає кризу, що супроводжується структурними диспропорціями, високими темпами інфляції, величезним бюджетним дефіцитом, зростанням безробіття і цілим рядом інших соціально-економічних проблем. У програмі "оздоровлення" економіки, широко розрекламованої урядом країни, першорядна роль відводиться податковій реформі, що передбачає скорочення кількості податків, зниження податкових ставок, надання податкових пільг для окремих видів діяльності та підвищення норм амортизації основного капіталу.

Нинішній рівень податкової системи не забезпечує достатнього наповнення бюджету країни і, найголовніше, не стимулює інвестиційну діяльність підприємств. Обмеженість фінансових ресурсів є однією з перешкод подолання кризових явищ, відновлення економічної стабільності та забезпечення стійкого зростання української економіки.

Як наслідок, в 2015 р. норма нагромадження капіталу склала 15.3 % проти 22.4 % в 2011 р. Низький рівень нагромадження капіталу не сприяє не тільки забезпеченню технічної модернізації провідних галузей економіки, а й запобіганню руйнування матеріально-технічної бази. Так, за даними Державної служби статистики України, в 2015 р. рівень зносу основних засобів промисловості становив 76.9 %, будівництва – 53 %, підприємств транспорту – 51.7 % [8]. Перед країною стоять виклики і загрози, подолання яких вимагає модернізації всієї системи державного регулювання, мобілізації усіх ресурсів відповідно до національних інтересів.

Серед першочергових реформ, визначених Стратегією сталого розвитку "Україна–2020", є реалізація податкової реформи. Головна мета – побудова податкової системи, яка є простою, економічно справедливою, з мінімальними витратами часу на розрахунок і сплату податків, створює необхідні умови для сталого розвитку національної економіки, забезпечує достатнє наповнення державного бюджету України та місцевих бюджетів [9].

У системі податкових інструментів стимулювання інвестиційної діяльності важливе місце належить податку на прибуток. Останніми роками державою внесено ряд змін, що посилили її вплив на розподіл і використання прибутку, процеси нагромадження капіталу. Ці зміни стосувалися ставок податку, порядку його сплати, введення податкових пільг, порядку розрахунку тощо.

Пріоритетним напрямком реформування податкової системи є зниження податкового навантаження суб'єктів господарювання. З цією метою здійснювалося поступове зниження ставки податку на прибуток: з 25 до 23 % з І кв. 2011 р.; до 21 % в 2012 р.; до 19 % в 2013 р. і до 18 % у 2014 р. Головною метою зниження ставки податку на прибуток є прискорення інвестиційних процесів та залучення іноземних інвестицій. З 01.01.2015 набрав чинності Закон України від 28.12.2014 р. № 71 "Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законів України" (щодо податкової реформи), в якому істотно змінено порядок нарахування і сплати податку на прибуток. Головною зміною є впровадження нового порядку визначення податку на прибуток, величина якого обчислюється, виходячи з бухгалтерського фінансового результату (відповідно до національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку або міжнародних стандартів фінансової звітності), скоригованого на різниці. Таким чином, починаючи з 2015 р., в Україні відмовилися від окремого "податкового обліку", в основу об'єкта оподаткування покладено фінансовий результат підприємства, визначений за стандартами бухгалтерського обліку [10, с. 20]. Реформування механізму справляння податку на прибуток спрямоване на встановлення простих і прозорих процедур адміністрування.

Нині роль податку на прибуток як джерела мобілізації фінансових ресурсів держави внаслідок кризових явищ істотно зменшилася (табл. 1). Прагнення держави використовувати податок на прибуток як головне джерело наповнення бюджету супроводжувалося частим переглядом законодавчих податкових норм. Як зазначав у своєму дослідженні Ю. Турянський, за роки незалежності України механізм справляння податку на прибуток юридичних осіб вісім разів піддавався значним змінам [5, с. 189]. Все це в комплексі посилювало фінансові суперечності серед підприємців.

Зниження частки податку на прибуток в структурі податкових надходжень у цілому відповідає тенденціям реформування європейських податкових систем – перенесення податкового навантаження з мобільних факторів виробництва (праці та капіталу) на споживання, насамперед, за рахунок податку на додану вартість та акцизу. Так, у 2009–2014 рр. базові ставки ПДВ підвищено в 20 країнах-членах ЄС [13].

Таблиця 1

**Фіскальна ефективність податку на прибуток  
нефінансових корпорацій за 2011–2015 рр.**

Показник	2011	2012	2013	2014	2015
Податок на прибуток нефінансових корпорацій*, млрд грн	53.6	54.1	53.6	39.0	37.4
Податкові надходження, млрд грн	334.7	360.6	354.0	367.5	507.6
Частка податку на прибуток нефінансових корпорацій у податкових надходженнях, %	16.0	15.0	15.1	10.6	7.4
Валовий внутрішній продукт, млрд грн	1349.2	1459.1	1522.7	1586.9	1979.5
Частка податку на прибуток нефінансових корпорацій у ВВП, %	4.0	3.7	3.5	2.5	1.9

\* Прибуток нефінансових корпорацій обчислювався як різниця між загальними надходженнями від податку на прибуток та податком на прибуток, сплаченими фінансовими корпораціями. Прибуток фінансових корпорацій включав податок на прибуток страхових організацій, банківських організацій та фінансових установ комунальної власності.

Джерело: розраховано авторами за [11; 12].

Нефінансові корпорації несуть основне податкове навантаження по сплаті податку на прибуток. У той час як частка фінансових корпорацій є незначною і не перевищує 5 % (у 2014 р. – 2.9 %, у 2015 р. – 4.2 %) [14]. При цьому чистий прибуток до оподаткування

фінансових корпорацій значно перевершує їх частку в податкових надходженнях. Так, у 2015 р. чистий прибуток до оподаткування становив 103.2 млрд грн, або 21.7 % від загального обсягу чистого прибутку в цілому по економіці [14]. Крім того, важливою особливістю сплати податку на прибуток є та обставина, що за останні роки залишається на високому рівні надходження від податку на прибуток, сплаченого нерезидентами. За даними Державного казначейства України, у 2015 р. загальна сума податку на прибуток, сплаченого нерезидентами, становила 10.5 млрд грн, або 27 % від загального обсягу податкових надходжень. Звертає на себе увагу зменшення надходжень від погашення податкового боргу. Якщо в 2013 р. його величина становила 1.4 млрд грн, тоді як в 2015 р. вона скоротилася до 126 млн грн [14].

Зниження фіскальної ефективності податку на прибуток обумовлене дією різних факторів, які часто діють у різних напрямках. У *табл. 2* визначено вплив основних факторів на формування фінансових результатів нефінансовими корпораціями України в 2014–2015 рр., які характеризують загальну ефективність функціонування підприємств.

Таблиця 2

**Динаміка основних факторів, що впливають на формування чистого прибутку нефінансових корпорацій України за 2014–2015 рр.**

Фактор	Сума, млрд грн		
	2014	2015	Абсолютна зміна (+/-)
Операційні доходи	5222.44	5791.52	+569.08
Операційні витрати	5332.71	5735.08	+402.37
Прибуток від операційної діяльності	-110.27	56.44	+166.71
Інші доходи	342.00	435.71	+93.71
Інші витрати	785.08	832.10	+47.02
Сальдо інших доходів та витрат	-443.08	-396.39	+46.69
Чистий прибуток*	-592.39	-377.38	+215.01

\* Чистий прибуток (збиток) обчислювався як сума прибутку від операційної діяльності та сальдо інших доходів та витрат за мінусом податку на прибуток.

*Джерело: розраховано за [11].*

На основі наведених у *табл. 2* даних можна зробити висновок, що зменшення збитків у 2015 р. порівняно з 2014 р. обумовлено збільшенням прибутку від реалізації товарів (робіт, послуг) – головного джерела формування фінансових ресурсів та джерела зростання їх діяльності. Значно вплинуло на отримання збитків як у 2014 р., так і в 2015 р. негативне сальдо інших доходів і витрат, проте значення цього фактора у 2015 р. порівняно з попереднім значно

знизилося. Роль зміни розміру податку на прибуток у зменшенні чистого прибутку нефінансових корпорацій є незначною (у 2016 р. склала 1.6 млрд грн). Слід відмітити, що збитковість підприємств має масовий характер. Так, за даними Державної служби статистики України, у 2015 р. частка збиткових підприємств у промисловості досягла 37.6 %, у будівництві – 38.1 %, на підприємствах торгівлі та транспорту – відповідно 34.4 % та 38.4 % [11].

Стратегічною метою податкового впливу на реальний сектор економіки є формування податкової системи, яка стимулює залучення інвестицій, забезпечення на цій основі стабільного економічного розвитку та нейтралізацію загроз національній безпеці в економічній сфері. Подолання кризових явищ та досягнення високих темпів економічного розвитку вимагає наявності відповідних нагромаджень та їх ефективного використання.

Важливою формою слугує нагромадження виробничого, передусім основного капіталу (виробничих приміщень, споруд, обладнання). Розширене відтворення основних засобів здійснюється за рахунок тієї частини вартості, яка складає різницю між валовими капітальними вкладеннями і вартістю засобів праці, які вибули з участі в процесі виробництва в кожен відрізок часу. Теоретично масштаби і темпи нагромадження основних засобів можуть бути встановлені шляхом дослідження, по-перше, динаміки фонду нагромадження, по-друге, динаміки вартості засобів праці, які вибувають з процесу виробництва, по-третє, динаміки залишкової вартості основних засобів.

Зіставлення амортизаційних відрахувань і валових капіталовкладень характеризує загальні тенденції у нагромадженні капіталу. Чим значнішим є перевищення капіталовкладень над величиною щорічного зносу знарядь і засобів праці (тобто над амортизаційним фондом), тим більші абсолютні масштаби фонду нагромадження.

Для аналізу процесу нагромадження основних засобів у 2011–2015 рр. використано дані про співвідношення амортизаційних відрахувань і капітальних вкладень. Порівняння цих величин показує, що в 2015 р. амортизаційний фонд нефінансових корпорацій перевищував розмір капітальних вкладень на 1.1 млрд грн (табл. 3). Особливо значним було перевищення амортизаційних відрахувань над капітальними затратами на підприємствах добувної промисловості та транспорту. Загрозлива ситуація склалася на підприємствах, що спеціалізуються на операціях з нерухомим майном. У 2015 р. валові капітальні вкладення були менші за розмір амортизаційних відрахувань на 12.1 млрд грн. Уповільнення процесу оновлення виробничого апарату, як свідчить динаміка капітальних вкладень на підприємствах добувної промисловості та транспорту, досягли таких масштабів, які означали перехід до звуженого відтворення.

**Валові капітальні інвестиції у матеріальні активи нефінансових корпорацій та їх компоненти за видами економічної діяльності в Україні за 2011–2015 рр., млрд грн (у поточних цінах)**

Рік	Усього по нефінансових корпораціях	Сільське господарство	Добувна промисловість і розроблення кар'єрів	Переробна промисловість	Постачання електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря	Будівництво	Торгівля	Транспорт, складське господарство	Операції з нерухомим майном
<b>Валові інвестиції</b>									
2011	184.6	16.4	24.6	41.3	20.4	10.6	21.0	18.6	13.7
2012	221.5	19.1	30.7	38.1	26.2	10.2	19.4	29.7	13.7
2013	207.1	18.6	23.2	23.2	43.0	14.4	20.0	18.6	14.3
2014	171.8	18.5	20.0	42.5	22.9	12.8	18.9	14.7	10.9
2015	195.4	29.6	17.2	44.6	21.0	13.4	18.6	18.3	10.4
<b>Нагромадження</b>									
2011	66.6	10.0	22.1	29.0	16.0	9.5	19.1	-47.6	-3.6
2012	77.6	9.7	18.0	7.2	11.8	7.1	11.0	7.1	-17.9
2013	25.9	7.5	8.1	-8.0	25.7	10.8	10.1	0.9	-6.7
2014	9.9	6.8	-6.9	11.9	4.8	10.2	10.7	-1.2	-7.5
2015	-1.1	15.5	-3.4	6.6	0.9	10.9	9.3	-13.9	-12.1
<b>Відшкодування вибуття</b>									
2011	118.0	6.4	2.5	12.3	4.4	1.1	1.9	66.2	17.3
2012	143.9	9.4	12.7	30.9	14.4	3.1	8.4	22.6	31.6
2013	181.2	11.1	15.1	31.2	17.3	3.6	9.9	17.7	21.0
2014	161.9	11.7	26.9	30.6	18.1	2.6	8.2	15.9	18.4
2015	196.5	14.1	20.6	38.0	20.1	2.5	9.3	32.2	22.5

Джерело: розраховано за [11].

Зрушення у відтворюваній структурі капітальних вкладень – першопричина звуження масштабів нагромадження капіталу. Це призвело до зростання морального і фізичного зносу засобів праці й уповільнювало оборот їх вартості. Морально і навіть фізично зношені елементи основного капіталу продовжували функціонувати у сфері виробництва за відсутності економічних можливостей для їх заміни. В таких умовах середні терміни служби засобів праці не могли зазнавати суттєвих змін, а моральний знос не міг слугувати головним стимулятором капіталовкладень.



Настільки велика різниця між цими величинами пояснюється тим, що нарахування амортизації на підприємствах реального сектора не забезпечується реальним нагромадженням фінансових ресурсів. Амортизаційні відрахування у переважній більшості відображали бухгалтерську калькуляцію руху вартості знарядь і засобів праці в балансах підприємств або використовувалися для покриття збитків, витрат, які не відносилися до фінансування капітальних вкладень. За попередніми розрахунками, в цілому по економіці України за 2010–2014 рр. частка амортизаційних відрахувань, які не були використані для фінансування капітальних вкладень, становила 78–85.1 % від загального обсягу нарахованої амортизації [15, с. 118]. Це означає, що в умовах кризових явищ, зниження прибутку підприємства вимушені були запозичувати великі суми з амортизаційного фонду для сплати податків, дивідендів, відшкодування втрат в оборотному капіталі тощо.

Провідна роль у підвищенні технічного рівня виробництва належить активній частині основних засобів (промислому обладнанню і машинам), яка впливає на зміну технологічної структури капітальних затрат. Проте за останні роки ніяких різких змін у технологічній структурі капітальних інвестицій не відбулося. Частка витрат на обладнання у загальному обсязі капітальних інвестицій у матеріальні активи з 2011 по 2015 рр. зросла з 30.9 до 33.1 % (у поточних цінах). У той час як у розвинених країнах світу в період структурної та технологічної перебудови частка видатків на обладнання в структурі капітальних інвестицій становила 70 % і більше. Наприклад, за розрахунками І. Кукліної, у США частка витрат на обладнання у валових капітальних вкладеннях промисловості зросла з 45.8 % у 1946 р. до 52.6 % у 1963 р., а з 1950 по 1963 г. вона не була нижчою за 65 % [16, с. 41].

Податкове вилучення частини прибутків підприємств означає безпосереднє втручання держави у розподіл та використання прибутку, у процеси накопичення капіталу. Особливо посилюється державне втручання в процес розподілу і використання прибутку в умовах проведення структурних реформ. Дійсний рівень оподаткування прибутків підприємств у 2011–2015 рр. виявився вищим від стандартної ставки. Цей висновок підтверджується даними *табл. 4*.

Зниження податкового навантаження на капітал було одним із завдань податкової реформи щодо стимулювання інвестиційної діяльності підприємств реального сектора економіки в Україні. Як свідчать дані *табл. 4*, внаслідок зниження податкового навантаження на прибуток нефінансових корпорацій ефективна ставка знизилася з 2011 до 2015 рр. більше ніж удвічі. Зменшення частки прибутку у загальній величині фінансового результату до оподаткування відбувалося на тлі зростання його обсягів.

**Ключові параметри фінансового потоку, який генерується податком  
на прибуток нефінансових корпорацій**

Рік	Фінансовий результат до оподаткування прибуткових підприємств, млрд грн	Частка податку в загальній сумі фінансового результату (ефективна ставка), %	Коефіцієнт продуктивності податку (відношення ефективної ставки до стандартної)
2011	242.11	22.1	0.96
2012	229.27	23.6	1.12
2013	195.98	27.4	1.44
2014	212.38	18.4	1.02
2015	371.98	10.1	0.56

Джерело: розраховано за [11; 12].

Коефіцієнт продуктивності податку в 2013 і в 2014 рр. перевищував одиницю, що значною мірою зумовлено зміною порядку надходжень податку на прибуток, а саме впровадженням щомісячної авансової сплати податку на прибуток. Так, за даними Міністерства фінансів України, переплата податку на прибуток становила 19 млрд грн, тобто більше третини надходжень цього податку у 2013 р. [17]. У той же час у 2015 р. склалася парадоксальна ситуація: обсяг прибутку до оподаткування порівняно з 2014 р. зріс на 159.6 млрд грн, у той час як надходження від податку на прибуток нефінансових корпорацій знизилася на 1.61 млрд грн. Як наслідок, співвідношення ефективної ставки до стандартної зменшилося з 1.44 в 2013 р. до 0.56 у 2015 р.

Таким чином, скорочення податкових надходжень не обумовлено зменшенням податку на прибуток до оподаткування. Подальше зниження номінальної ставки не буде мати вирішального значення при прийнятті рішень щодо зростання обсягів надходжень до бюджету від сплати податку на прибуток.

Податкові вилучення в бюджет частини прибутку нефінансових корпорацій та особистих доходів заможних громадян (заощадження яких є джерелом грошового капіталу) частково обмежує накопичення капіталу в його грошовій формі і тим самим зменшує величину щодо надмірного нагромадження. Однак рівень оподаткування прибутків останніми роками був занадто низьким, щоб вплинути на масштаби фінансових ресурсів підприємств реального сектора економіки.

Основним стимулом і джерелом виробничого нагромадження є промисловий прибуток. Податки на прибуток, змінюючи величину норми прибутку, певним чином впливають на величину норми накопичення. Ухвалення інвестором рішень про здійснення нових інвести-

цій буде в тому випадку, коли вони забезпечать у майбутньому задовільну норму прибутку після вирахування податків. Чим вище податок на прибуток, тим вище повинна бути норма прибутку до вирахування податку, щоб збереглася задовільна норма прибутку після його вирахування.

Значно вплинула на динаміку обсягу прибутку до оподаткування істотна зміна амортизаційної політики і пов'язане з нею підвищення величини амортизаційних відрахувань. Залежність між амортизаційними відрахуваннями і сумою податкового обкладання нефінансових корпорацій така, що різке збільшення амортизаційних списань неминуче зумовлює зменшення нерозподіленого прибутку. Тому масштаби податкового обмеження стимулів до інвестицій у дійсності були значно меншими, ніж це випливає з наведених даних.

Останніми роками здійснено ряд заходів щодо підвищення норм амортизації. Ухвалення Податкового кодексу України передбачало реформування амортизаційної політики, що дало змогу компаніям списувати на амортизацію переважну частку вартості основного капіталу в перші роки його служби або скорочення терміну його амортизації у цілому. Реформа амортизаційної політики 2010 р. зменшила терміни списання вартості основного капіталу до таких розмірів, які означають повний відхід від принципу відповідності між фактичними термінами служби основного капіталу і термінами списання його вартості на амортизацію.

Для більш глибокого аналізу доцільно порівнювати доходи підприємств не за прибутками, а по загальній сумі прибутків і амортизаційних відрахувань. При такому порівнянні виявляється, що, незважаючи на зниження податкових ставок, рівень податкового обкладення власних джерел фінансування підприємств за останні п'ять років значно зменшився (табл. 5). Останніми роками спостерігається стійкий процес зниження частки прибутку, сплаченого до бюджету, в загальному обсязі власних джерел фінансування. Зростання амортизаційних відрахувань повністю компенсувало скорочення прибутку до оподаткування, забезпечило більш швидке зростання валових заощаджень корпорацій. Це свідчить про зменшення впливу частини прибутку, вилученої державою, у структурі власних джерел фінансування. Іншим фактором, який зумовив зростання внутрішніх джерел фінансування підприємств нефінансового сектора, було збільшення амортизаційних відрахувань, значення яких з 2011 р. зростали набагато швидше, ніж обсяги прибутку. З 2010 по 2014 рр. сума амортизаційних відрахувань збільшилася в 1.7 раза, в той час як чистий прибуток, навпаки, скоротився на 7.1%. Лише останніми роками відбулося значне збільшення чистого прибутку нефінансових корпорацій (з 182.3 млрд грн у 2014 р. до 338.2 млрд грн у 2015 р.).

**Динаміка середньої ставки податку на прибуток і її відношення до суми прибутку (до вирахування податків) й амортизаційних відрахувань нефінансових корпорацій**

Показники	2011	2012	2013	2014	2015
Середня ставка податку на прибуток, %	23	21	19	18	18
Амортизаційні відрахування, млрд грн	118.0	143.9	181.2	161.9	196.5
Прибуток плюс амортизаційні відрахування, млрд грн	360.1	373.2	377.2	374.3	568.5
Податок на прибуток у % до суми прибутку й амортизаційних відрахувань	14.9	14.5	14.2	10.4	6.6

*Джерело: розраховано за [11; 12; 18].*

Податкова політика впливала на виробничі інвестиції та через них на фонди їх фінансування. В результаті зниження відсоткових ставок податку на прибуток, в останні роки відбувається зростання власних джерел фінансування інвестицій підприємств України порівняно з початком 2010-х років. У 2015 р. частка власних джерел фінансування капітальних інвестицій підприємств становила 67.4 % у 2015 р. проти 61.7 % у 2010 р. Це пояснюється як зростанням обсягів прибутку та амортизаційних відрахувань, так і структурою розподілу прибутку.

Податкові та амортизаційні зміни, передбачені реформою 2010 р., є важливим чинником, що діяли в бік значного збільшення чистого прибутку й амортизаційних відрахувань, тобто зростання накопичення капіталу в грошовій формі. Збільшення амортизаційних відрахувань повністю компенсувало скорочення нерозподілених прибутків, забезпечуючи більш швидке зростання валових заощаджень нефінансових корпорацій порівняно із зростанням валового внутрішнього продукту. Якщо в середині 2000-х років їх частка у ВВП становила близько 20 %, то починаючи з 2010 р. – уже понад 25 %.

Наведені розрахунки свідчать про зменшення впливу на обсяг власних фінансових ресурсів нефінансових корпорацій вилучень у формі податку на прибуток. Це спростовує твердження окремих дослідників про надмірне вилучення чистого прибутку до бюджету країни. Нині немає ніяких підстав говорити про надмірність податкового навантаження у формі податку на прибуток для підприємств нефінансового сектора.

Зменшення частки прибутку, що вилучається державою, у загальному обсязі власних фінансових ресурсів значною мірою пояснювалося як зростанням прибутків і амортизаційних відрахувань, так і структурою розподілу прибутку. Поряд із зменшенням частки прибутку, що вилучається державою у вигляді податків, підвищилася також частка нерозподіленого прибутку в сумі внутрішніх джерел фінансування капітальних інвестицій. Якщо в 2011 р. частка власних джерел у загальному обсязі капітальних інвестицій становила 61.7 %, то в 2014 р. вона зросла до 70.5 % (у 2015 р. – 67.4%).

З кінця 2000-х років частка амортизаційних відрахувань у внутрішніх фондах нефінансових корпорацій постійно перевищувала частку нерозподіленого прибутку. Саме наявністю величезного амортизаційного фонду можна пояснити той факт, що навіть у періоди високих темпів зростання капітальних інвестицій великі та середні підприємства нефінансового сектора мали можливість виплачувати близько 22 % прибутку у вигляді дивідендів (табл. 6).

Таблиця 6

## Дивідендна політика акціонерних товариств у 2010–2014 рр.

Показники	2010	2011	2012	2013	2014
Чистий прибуток (збиток) великих та середніх підприємств, млрд грн	130.74	176.38	175.31	143.51	157.47
Дивіденди нараховані:					
млрд грн	19.08	21.19	30.04	16.29	33.91
у % до загального обсягу чистого прибутку	14.6	12.0	17.1	11.4	21.5

Джерело: розраховано за [10; 18].

Скорочення в окремі роки нерозподіленого прибутку обумовлено не збільшенням податкових ставок (у 2011–2015 рр. були знижені), а дивідендною політикою підприємств, яка визначається передусім потребами для фінансування капіталовкладень. Зниження стимулу до інвестицій незмінно призводило до збільшення частки виплачуваних дивідендів. За даними Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку, незважаючи на кризові явища в економіці, в 2014 р. загальна сума нарахованих дивідендів великими і середніми компаніями склала 33.9 млрд грн [18, с. 88].

Таким чином, незважаючи на незначне скорочення податкової ставки, нефінансові корпорації мають великі фонди для інвестицій. Для сучасної стадії розвитку економіки характерною є тенденція до перевищення заощаджень над інвестиціями, а не брак коштів. Підтвердженням цього положення є виникнення надмірного нагромадження капіталу, які набувають форму грошового капіталу (вкладення в акціонерний капітал, строкові депозити, державні облигації та ін.).

Оскільки дохід від цінних паперів значно вище промислового прибутку, то таке використання капіталу є заходом, спрямованим на підвищення прибутковості ведення бізнесу. Якщо на початку 2000-х років нагромадження грошового капіталу у нефінансових корпорацій мало місце лише в окремі роки, то з початку 2010-х років (у результаті появи відносного надлишкового капіталу) воно стає постійним, навіть у період економічної кризи. На цей факт вказували ряд українських дослідників, зокрема І. Луніна, Н. Фролова та ін. Як докази автори наводять той факт, що обсяги інвестицій в основний капітал у 2000–2011 рр. склали 13.9–26.4 % ВВП, а фінансових інвестицій – 18.6–46.9 %.

Порівнюючи обсяги фінансових і реальних інвестицій, І. Луніна, Н. Фролова та ін. підсумовують, що має місце не накопичення капіталу, а його вимивання зі сфери виробництва і переміщених у сферу обігу цінних паперів [3, с. 122].

Зауваження науковців стосовно практики інвестиційної діяльності абсолютно слушні, однак підтвердження цього висловлювання викликає рішуче заперечення, адже при аналізі реальних і фінансових інвестицій вони порівнюють показники, які є несумісними. Йдеться про те, що обсяг фінансових інвестицій, наведений вченими, відображає загальну суму накопичених інвестицій у фінансові активи за весь період, тоді як інвестиції в основний капітал – тільки лише за рік. Тому ці показники не можна порівнювати і робити висновок про напрямки вкладень у фінансові інвестиції.

На макрорівні відсутні показники фінансових інвестицій нефінансових корпорацій протягом року. У зв'язку з цим обсяг фінансових вкладень нефінансових корпорацій за рік нами визначався як різниця між загальним обсягом фінансових інвестицій на кінець і початок відповідного періоду. При цьому фінансові інвестиції визначалися як сума довгострокових і поточних фінансових інвестицій. Таким чином, отримані дані в загальному вигляді характеризують приріст вкладень у фінансові активи, які можна розцінювати як обсяг фінансових інвестицій.

Розширення податкових пільг підприємствам, а також зниження ставок податку на прибуток у 2012–2015 рр. значно підвищували стимул до нових інвестицій і тим самим сприяли збільшенню обсягів фінансових ресурсів. Відсутність особливостей оподаткування прибутку підприємств, отриманого від фінансових інвестицій, стимулювало перерозподіл потоків фінансових ресурсів у напрямку збільшення вкладень у фінансові активи. Цей висновок підтверджується даними *табл. 7*.

Таблиця 7

**Частка фінансових інвестицій у загальному обсязі інвестицій  
нефінансових корпорацій України в 2011–2015 рр.**

Показники	2011	2012	2013	2014	2015
Довгострокові фінансові інвестиції, млрд грн	42.7	20.9	39.9	32.3	45.4
Короткострокові фінансові інвестиції, млрд грн	29.1	38.6	6.0	6.9	19.3
Разом фінансових інвестицій, млрд грн	71.8	59.5	46.0	39.2	64.7
Капітальні інвестиції, млрд грн	118.0	143.9	181.2	161.9	196.5
Інвестиції в оборотний капітал *	135.8	69.8	36.2	100.5	220.0
Усього реальних та фінансових інвестицій, млрд грн	325.6	273.2	263.4	301.6	481.2
Частка фінансових інвестицій у загальному обсязі інвестицій, %	22.1	21.8	17.5	13.0	13.4

\* Інвестиції в оборотний капітал обчислювалися як різниця між величиною запасів товарно-матеріальних цінностей на кінець і на початок року.

*Джерело: розраховано за [11].*

Як свідчать дані *табл. 7*, досягнувши у 2011 р. найбільших абсолютних розмірів, обсяги фінансових інвестицій у 2012–2014 рр. почали стрімко зменшуватися. Проте, незважаючи на кризу, нефінансові корпорації у 2015 р. вклали значні кошти у фінансові інвестиції. Прискореними темпами зростали інвестиції підприємств сільського господарства і промисловості, які в 2014 р. стали лідерами за обсягами фінансових вкладень. Таким чином, значні фінансові ресурси підприємств реального сектора економіки використовуються для фінансування вкладень у різного роду фінансові активи, що, в свою чергу, обмежує їх потенціал щодо здійснення реальних інвестицій.

Для стимулювання інвестиційної діяльності необхідним є впровадження диференційованого оподаткування різних частин прибутку залежно від його використання. З цією метою необхідним є впровадження податкових пільг на нові інвестиції при сплаті податку на прибуток. Під цим терміном мається на увазі вирахування із нарахованої суми податку на прибуток. Тобто застосування п.п. 30.9 (б) ст. 30 ПКУ. Податкові знижки на нові інвестиції означають вирахування з податкових зобов'язань підприємств, що здійснюють капітальні інвестиції в нове обладнання, визначеного проценту від суми цих капітальних вкладень. Величина цієї пільги може бути встановлена в розмірі від 4 до 7 % від суми нових капітальних вкладень. Як свідчить досвід розвинених країн світу, встановлення такої податкової пільги є позитивним фактором стимулювання капітальних інвестицій. Розширення інвестиційних пільг корпораціям, на думку А. Печнікової, значно підвищувало стимул до нових інвестицій і тим самим сприяло оновленню основного капіталу [19, с. 46].

Реформа, яка значно збільшила можливості накопичення капіталу в грошовій формі, в умовах несприятливої економічної кон'юнктури не тільки не в змозі забезпечити зростання капітальних інвестицій, але навіть запобігти їх скороченню. У зв'язку з цим доцільно розроблення та впровадження механізму пільгового оподаткування капітальних інвестицій. З метою скорочення втрат бюджету ці пільги можуть бути введені лише для окремих галузей відповідно до національних пріоритетів (фармацевтична промисловість, машинобудування тощо).

**Висновки.** Оподаткування прибутків нефінансового сектора не мало скільки-небудь значного обмежувального впливу на формування власних джерел фінансування підприємств. Розрахунки засвідчили зменшення ступеня податкового навантаження на прибуток нефінансових корпорацій, яке знизилося з 22.1 % у 2011 р. до 10.1 % у 2015 р. Серед факторів, що обмежують накопичення реального капіталу, збільшення непродуктивного використання прибутку і зростання фінансових інвестицій. Необхідність стимулювання з боку держави нагромадження основного капіталу обумовлює внесення змін до податкового законодавства щодо впровадження податкових пільг на інвестиції. Розширення

інвестиційних пільг стимулюватиме нефінансові корпорації здійснювати капітальні інвестиції, що сприятиме оновленню основного капіталу.

## СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Чугунов І. Я., Павелко А. В., Канева Т. В. та ін. Державне фінансове регулювання економічних перетворень : монографія ; за заг. ред. А. А. Мазаракі ; Київ : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2015. 355 с.
2. Удосконалення управління державними фінансами та реформування податкової системи України / за ред. Т. І. Єфименко. Київ : Акад. фін. управління, 2015. 446 с.
3. Луніна І. О., Буланова О. О., Фролова Н. Б. та ін. Розвиток державних фінансів України в умовах глобалізації : кол. монографія ; за ред. І. О. Луніної. Київ, 2014. 296 с.
4. Павлова І. М., Серебрянський Д. М., Смірнова О. М., Стадник М. В., Тарангул Л. Л. Теорія і практика визначення оподаткованого прибутку підприємств в Україні: обліковий аспект : монографія ; за заг. ред. О. М. Смірнкової. Київ : Алерта, 2014. 500 с.
5. Турянський Ю. І. Макроекономічне податкове регулювання розвитку національної економіки. Львів : Растр-7, 2016. 364 с.
6. Олейнікова Л. Г. Формування конкурентоспроможної системи оподаткування в Україні ; ДННУ "Акад. фін. управління". Київ, 2015. 396 с.
7. Єфименко Т. І., Ловінська Л. Г., Калюга Є. В. та ін. Удосконалення оподаткування прибутку підприємств в Україні : монографія ; за заг. ред. Т. І. Єфименко, Л. Г. Ловінської ; Держ. навч.-наук. установа "Акад. фін. упр." Київ : Акад. фін. упр., 2013. 524 с.
8. Основні засоби України за 2015 рік : стат. бюл. / Держ. служба статистики України. URL : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
9. Про стратегію сталого розвитку "Україна – 2020" : Указ Президента України від 12 січ. 2015 р. № 5/2015. URL : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/5/2015>.
10. Юровський Б. Особливості визначення податку на прибуток. Вид. друге, перероб. та допов. Х. : Консульт, 2016. 520 с.
11. Державна служба статистики України. URL : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
12. Державна казначейська служба України. URL : <http://www.treasury.gov.ua/main/uk/index>.
13. Taxation trends in the European Union. Data for the EU Member States, Iceland and Norway / Publications Office of the European Union. Luxembourg, June 2014. P. 26–27. URL : <http://ec.europa.eu/eurostat/documents/3217494/5786841/KS-DU-14-001-EN.PDF>.
14. Звіт про виконання Зведеного бюджету України за 2015 рік / Державна казначейська служба України. URL : <http://www.treasury.gov.ua/main/uk/index>.
15. Непран А. В. Удосконалення державної політики в сфері оновлення основних виробничих засобів. Фінанси України. 2016. № 11. С. 109–125.
16. Куклина І. Н. Амортизація основного капіталу в промисловості США. М. : Наука, 1967. 166 с.



17. Податковий Кодекс України від 02.12.2010 р. № 2755-IV. Офіційний сайт Верховної Ради України. URL : [www.rada.gov.ua](http://www.rada.gov.ua).
18. Річний звіт Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку. URL : <http://www.ssmsc.gov.ua>.
19. Печникова А. В. Налоговая система США. М. : Финансы, 1975. 78 с.

Стаття надійшла до редакції 10.04.2017.

**Kolupaieva I., Nepran A. Profit taxes in stimulating investment activities of enterprises.**

**Background.** Transformation of the tax system of Ukraine is due to the need to overcome the crisis phenomena in the economy. Despite lowering the tax rate on profit, changing the order and terms of payment of taxes, the negative phenomena in the process of capital formation has not been overcome yet.

**Analysis of recent research and publications** has shown that despite the availability of certain scientific developments, the problem of finding reserves to increase the financial potential of investment activity on the basis of tax policy reform remains insufficiently researched.

The **aim** of the paper is the study of the impact of tax reform on the level of tax burden and own financial resources of non-financial corporations in order to stimulate investment activity.

**Materials and methods.** In the process of research the following methods were used: comparison, graphical, tabular, economic-statistical.

**Results.** Scientific hypotheses about the main reasons that negatively influenced the financing of investment activity of enterprises of the real sector, as well as their empirical examinations were made. The statement of certain researchers about the excessive deduction of net profit in the budget of the country was disproved. A set of proposals has been developed, in particular: refusal to further reduce the tax rate on profit; strengthening the taxation of dividends and financial investments of enterprises in the real sector. The implementation of these proposals will increase the financial resources of the enterprises of the real sector of the economy and their transformation into real investments.

**Conclusion.** The taxation of profits of the non-financial sector did not have any significant restrictive effect on the formation of own sources of financing for enterprises. The calculations showed a decrease in the tax burden on the profit of non-financial corporations. Increase in unproductive use of profits and the growth of financial investments are among the factors limiting the accumulation of real capital. The need for stimulation by the state of accumulation of fixed capital stipulates the introduction of changes to the tax legislation on the introduction of tax privileges on investments. The expansion of investment incentives will encourage non-financial corporations to invest in capital investments, which will facilitate the renewal of fixed assets.

**Keywords:** profit tax, financial resources, capital investments, real investments, financial investments, depreciation, tax revenues, effective rate, non-financial corporations, dividends.

#### REFERENCES

1. Chugunov I. Ja., Pavelko A. V., Kanjeva T. V. ta in. Derzhavne finansove reguljuvannja ekonomichnyh peretvoren' : monografija ; za zag. red. A. Mazaraki ; Kyi'v : Kyi'v. nac. torg.-ekon. un-t, 2015. 355 s.
2. Udoskonalennja upravlinnja derzhavnymy finansamy ta reformuvannja podatkovoi' systemy Ukraïny / za red. T. I. Jefymenko. Kyi'v : Akad. fin. upravlinnja, 2015. 446 s.

3. Lunina I. O., Bulanova O. O., Frolova N. B. ta in. Rozvytok derzhavnyh finansiv Ukrainy v umovah globalizacii : kol. monografija ; za red. O. Luninoi'. Kyi'v, 2014. 296 s.
4. Pavlova I. M., Serebrjans'kyj D. M., Smirnova O. M., Stadnyk M. V., Tarangul L. L. Teorija i praktyka vyznachennja opodatkovovanogo prybutku pidpryjemstv v Ukraini: oblikovyj aspekt : monografija ; za zag. red. O. M. Smirnovoi'. Kyi'v : Alerta, 2014. 500 s.
5. Turjans'kyj Ju. I. Makroekonomichne podatkovye reguljuvannja rozvytku nacional'noi ekonomiky. L'viv : Rastr-7, 2016. 364 s.
6. Olejnikova L. G. Formuvannja konkurentospromozhnoi' systemy opodatkuvannja v Ukraini ; DNU "Akad. fin. upravlinnja". Kyi'v, 2015. 396 s.
7. Jefymenko T. I., Lovins'ka L. G., Kaljuga Je. V. ta in. Udoskonalennja opodatkuvannja prybutku pidpryjemstv v Ukraini : monografija ; za zag. red. T. I. Jefimenko, L. G. Lovins'koj ; Derzh. navch.-nauk. ustanova "Akad. fin. upr." Kyi'v : Akad. fin. upr., 2013. 524 s.
8. Osnovni zasoby Ukrainy za 2015 rik : stat. bjul. / Derzh. sluzhba statystyky Ukrainy. URL : [hptt://www.ukrstat.gov.ua](http://www.ukrstat.gov.ua).
9. Pro strategiju stalogo rozvytku "Ukraina – 2020" : Ukaz Prezydenta Ukrainy vid 12 sich. 2015 r. № 5/2015. URL : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/5/2015>.
10. Jurovs'kyj B. Osoblyvosti vyznachennja podatku na prybutok. Vyd. druge, pererob. ta dopov. H. : Konsul't, 2016. 520 s.
11. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy. URL : [hptt://www.ukrstat.gov.ua](http://www.ukrstat.gov.ua).
12. Derzhavna kaznachejs'ka sluzhba Ukrainy. URL : <http://www.treasury.gov.ua/main/uk/index>.
13. Taxation trends in the European Union. Data for the EU Member States, Iceland and Norway / Publications Office of the European Union. Luxembourg, June 2014. R. 26–27. URL : <http://ec.europa.eu/eurostat/documents/3217494/5786841/KS-DU-14-001-EN.PDF>.
14. Zvit pro vykonannja Zvedenogo bjudzhetu Ukrainy za 2015 rik / Derzhavna kaznachejs'ka sluzhba Ukrainy. URL : <http://www.treasury.gov.ua/main/uk/index>.
15. Nepnan A. V. Udoskonalennja derzhavnoi' polityky v sferi onovlennja osnovnyh vyrobnychyh zasobiv. Finansy Ukrainy. 2016. № 11. S. 109–125.
16. Kuklyna Y. N. Amortyzacyja osnovnogo kapytala v promyshlennosti SShA. M. : Nauka, 1967. 166 s.
17. Podatkovyj Kodeks Ukrainy vid 02.12.2010 r. № 2755-IV. Oficijnyj sajт Verhovnoi' Rady Ukrainy. URL : [www.rada.gov.ua](http://www.rada.gov.ua).
18. Richnyj zvit Nacional'noi' komisii' z cinnyh paperiv ta fondovogo rynku. URL : <http://www.ssmc.gov.ua>.
19. Pechnikova A. V. Nalogovaja sistema SShA. M. : Finansy, 1975. 78 s.