



АНАЛІТИК
АУДИТОРСЬКА ФІРМА



ЕКОНОМІКА ФІНАНСИ ПРАВО

ЩОМІСЯЧНИЙ ІНФОРМАЦІЙНО-АНАЛІТИЧНИЙ ЖУРНАЛ

№ 12'2018

(видається з 1994 року)

ISSN 2409-1944

Журнал включено до переліку наукових фахових видань України, в яких можуть публікуватися результати дисертаційних робіт на здобуття наукових ступенів доктора і кандидата з економічних і юридичних наук

Наказ Міністерства освіти і науки України від 21 грудня 2015 р. №1328 (економічні науки), Наказ Міністерства освіти і науки України від 11 липня 2016 р. № 820 (юридичні науки). Реєстраційне свідоцтво серії КВ № 21620-11520ПР від 12 жовтня 2015 р.

Рішення Аудиторської палати України від 21.12.2017 № 353/10 (фахове видання з обліку та аудиту).

Журналу присвоєно міжнародний ідентифікаційний номер ISSN 2409-1944 та включено до міжнародної наукометричної бази Index Copernicus.

Засновники:

Аудиторська фірма "Аналітик" спільно з Таврійським національним університетом ім. В.І. Вернадського та Національною академією внутрішніх справ України

Статті обов'язково проходять

відбір, внутрішнє і зовнішнє рецензування

Рекомендовано до друку та до поширення через мережу Інтернет Вченою радою Національної академії внутрішніх справ України (Протокол № 28 від 11 грудня

2018 року) та Вченою Радою Таврійського національного університету ім. В.І. Вернадського (Протокол № 35 від 13 грудня 2018 року). Повний або частковий передрук матеріалів журналу допускається лише за згодою редакції.

Відповідальність за добір і викладення фактів несуть автори. За зміст та достовірність реклами несе відповідальність рекламодавець.

Підписано до друку 14.12.2018

Формат 60/84/8

Наклад – 250 прим.

Адреса редакції: 01001, м. Київ, вул. Хрещатик, 44

Телефони: (050) 735-43-41, (096) 221-88-61

Факс: (044) 278-05-88

E-mail: efp.redaktor@gmail.com

Сайт: www.efp.in.ua



Суб'єкт видавничої
справи

© "Аналітик", 2018
© "Економіка. Фінанси. Право",

2018

Типографія: ТОВ "Міжнародний бізнес
центр"

Керівник редакційної колегії з економічних наук:

Бутинець Тетяна Анатоліївна, д.е.н., професор, головний науковий співробітник Наукової лабораторії з проблем кримінальної поліції навчально-наукового інституту № 1 Національної академії внутрішніх справ, м. Київ

Члени редакційної колегії з економічних наук:

Бондар Валерій Петрович, д.е.н., керуючий партнер аудиторської фірми "HLB UKRAINE", член Ради Аудиторської палати України

Величко Олена Георгіївна, радник першого віце-прем'єра міністра України – Міністра економічного розвитку і торгівлі України

Вініченко Ігор Іванович, д.е.н., професор, завідувач кафедри економічної теорії та економіки сільського господарства Дніпровського державного аграрно-економічного університету

Дацій Олександр Іванович, д.е.н., професор, завідувач кафедри фінансів, банківської та страхової справи Міжрегіональної Академії управління персоналом (МАУП), Заслужений працівник освіти України

Іванюта Василь Фалімонович, д.е.н., доцент, професор кафедри бізнес-адміністрування та зовнішньоекономічної діяльності Полтавського університету економіки і торгівлі

Клименюк Микола Миколайович, д.е.н., професор.

Кондрашихін Андрій Борисович, д.е.н., доцент

Корецька Світлана Олександрівна, д.е.н., професор

Левченко Валентина Петрівна, д.е.н., член Ради нагляду Органу суспільного нагляду за аудиторською діяльністю, директор ВПГО «Спілка аудиторів України»

Манцевич Юрій Миколайович, д.е.н., доцент

Невелєв Олександр Михайлович, д.е.н., доцент

Потишняк Олена Миколаївна, д.е.н., доцент, професор кафедри організації виробництва, бізнесу та менеджменту Харківського національного технічного університету сільського господарства імені Петра Василенка

Прушківський Володимир Геннадійович, д.е.н., професор, перший проректор Запорізького національного технічного університету

Редько Олександр Юрійович, д.е.н., перший проректор з науково-педагогічної роботи, професор, академік НАСОНА

Сук Петро Леонідович, д.е.н., доцент, професор кафедри обліку і оподаткування, Відокремлений підрозділ Національного університету біоресурсів і природокористування України «Ніжинський агротехнічний інститут»

Ткаченко Сергій Анатолійович, д.е.н., доцент, в.о. ректора Вищого навчального закладу "Міжнародний технологічний університет «Миколаївська політехніка»"

Царенко Оксана В'ячеславівна, д.е.н., доцент

Керівник редакційної колегії з правових наук:

Константинов Сергій Федорович, д.ю.н., професор, завідувач кафедри адміністративної діяльності НАВС

Заступник редакційної колегії з правових наук:

Лощихін Олександр Миколайович, д.ю.н., професор, Заслужений економіст України

Члени редакційної колегії з правових наук:

Баймуратов Михайло Олександрович, д.ю.н., професор, заслужений діяч науки і техніки України

Бичкова Світлана Сергіївна, д.ю.н., професор, завідувач кафедри цивільного права і процесу Національної академії внутрішніх справ, полковник поліції

Василинчук Віктор Іванович, д.ю.н., професор, професор кафедри оперативно-розшукової діяльності Національної академії внутрішніх справ, заслужений юрист України, полковник поліції

Глушков Валерій Олександрович, д.ю.н., професор

Джужа Олександр Миколайович, д.ю.н., професор, головний науковий співробітник відділу організації науково-дослідної роботи Національної академії внутрішніх справ, заслужений юрист України

Кампо Володимир Михайлович, к.ю.н., доцент, заслужений юрист України

Клименко Олена Вікторівна, к.ю.н., доцент

Кононенко Леонід Минович, к.ю.н., професор

Копан Олексій Володимирович, д.ю.н., професор, провідний науковий співробітник наукової лабораторії з проблем досудового розслідування навчально-наукового інституту № 1

Литвин Олександр Петрович, к.ю.н., професор

Луць Володимир Васильович, д.ю.н., професор, член відділу цивільно-правових наук Науково-дослідного інституту приватного права і підприємництва імені академіка Ф.Г. Бурчака НАПрН України, заслужений діяч науки і техніки України

Озерський Ігор Володимирович, д.ю.н., доцент, професор кафедри цивільного та кримінального права і процесу Чорноморського національного університету імені Петра Могили

Приходько Христина Вікторівна, к.ю.н., професор

Фрицький Юрій Олегович, д.ю.н., професор

Шеф-редактор:

Головач Володимир Володимирович, к.ю.н., голова правління Аудиторської фірми "Аналітик", Заслужений юрист України

Технічний редактор:

Куцяк Олександр Анатолійович

Випусковий редактор:

Туманян Анна Оганесівна

ЗМІСТ

І.О. ТАРЛОПОВ. Ринок споживчих товарів України: проблеми та перспективи розвитку	4
І.М. ЄПФАНОВА, А.С. СОЮМЕНКО. Реалізація основної функції лізингу при його використанні підприємствами сільськогосподарської галузі	9
Ю.В. ШУШКОВА, В.А. ДРОНСЬКИЙ. Напрями та інструменти удосконалення державної політики фінансово-кредитної підтримки суб'єктів малого підприємництва в Україні	15
О.В. ПОШИВАЛОВА, М.О. МИХАЛОЧКІНА. Сучасні тенденції розвитку факторингових послуг в Україні та світі	20
І.В. ОЗЕРСЬКИЙ. Правові позиції ЄСПЛ у контексті психологічного опосередкування права	23
Т.В. АВЕРІХІНА, В.А. РЕЗНІК, М.М. АВЕРІХІН. Зарубіжний досвід використання інноваційних технологій мотивування персоналу підприємств харчової промисловості	27
С.А. ТКАЧЕНКО, О.М. ПОТИШНЯК. Завдання генерального об'єднання базисних балансів національної економічної (господарської) конструкції	31
О.І. ТАБЕНСЬКА. Сучасні тенденції розвитку готельного господарства	34

ТЕЗИ

В.В. ГОЛОВАЧ. Вагомий внесок професора В.В. Сопка щодо становлення аудиту та реформування бухгалтерського обліку в Україні	39
---	----

АНОТАЦІЇ, КОМЕНТАРІ, КОНСУЛЬТАЦІЇ

А.О. ТУМАНЯН. Податкова консультація: чи потрібно сплачувати податок на земельну ділянку під будинком, який вже відчужений новому власнику?	40
--	----

ТАРЛОПОВ

Ігор Олегович

tiob68@i.ua

УДК 339.37

РИНОК СПОЖИВЧИХ ТОВАРІВ УКРАЇНИ: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ

UKRAINIAN CONSUMER GOODS MARKET: PROBLEMS AND DEVELOPMENT PROSPECTS

к.е.н., доцент, Дніпровський
національний університет
імені Олеся Гончара

У статті досліджено стан ринку споживчих товарів України. Доведено, що споживчий ринок є соціально-економічною підсистемою суспільства, яка забезпечує рівновагу між виробництвом і споживанням. Проаналізовано його еволюцію в період становлення ринкових відносин незалежної України. Констатовано суперечливий розвиток. Обґрунтована необхідність покращення територіального розміщення торгових мереж. Розглянуті сучасні технології функціонування ринку споживчих товарів. Узагальнено і систематизовано виявлені проблеми. Розроблені рекомендації щодо подальших перспектив його ефективного розвитку.

* * *

В статье исследовано состояние рынка потребительских товаров Украины. Доказано, что потребительский рынок является социально-экономической подсистемой общества, которая обеспечивает равновесие между производством и потреблением. Проанализирована его эволюция в период становления рыночных отношений независимой Украины. Констатировано его противоречивое развитие. Обоснована необходимость улучшения территориального размещения торговых сетей. Рассмотрены современные технологии функционирования рынка потребительских товаров. Обобщены и систематизированы выявленные проблемы. Разработаны рекомендации относительно дальнейших перспектив его эффективного развития.

* * *

The article examines the state of the Ukrainian consumer goods market. It is proved that the consumer market is a socio-economic subsystem of society, which ensures a balance between production and consumption. Its main goal is to meet the material, spiritual and social needs of the population. It is revealed its direct interconnection with the production, trade, human labor activities, as well as with monetary and financial systems.

His evolution during the period of socio-economic development of independent Ukraine is analyzed. Conflict of development is stated. The interrelation of the degree of development of the consumer market, the quality of life of the population and the competitiveness of the economy is substantiated. The relevance of the chosen research topic is determined. The noted scientific achievements of domestic scientists. The research methods are presented. The main indicators of his work are analyzed. Their positive dynamics are revealed. The emphasis is on individual preferences, quality and availability of goods. That put the consumer goods market in the position of one of the leading industries of the economy and contributed to the revival of entrepreneurship in Ukraine. The following factors of his further development - creation of large trading objects through the merger of retail stores. The tendencies of development of large shopping centers and complexes are determined. The necessity of further development of innovative technologies in the market of consumer goods is substantiated. Among the leading positions is the digitalization of the economy, which will lead to the transformation of trade in the consumer goods market. The urgent task remains - ensuring the territorial availability of goods and services in all areas of cities, as well as in small settlements. The necessity of improving the territorial distribution of retail chains is substantiated. The modern technologies of functioning of the consumer goods market are considered. Summarized and systematized problems identified. Recommendations for further prospects for its effective development are developed.

Ключові слова: споживчі товари, торговельні мережі, ритейл, інфраструктура, конкурентне середовище, цифрові технології

Ключевые слова: потребительские товары, торговые сети, ритейл, инфраструктура, конкурентная среда, цифровые технологии

Keywords: consumer goods, retail chains, retail, infrastructure, competitive environment, digital technologies

ВСТУП

На даний час однією з важливих проблем ринкових відносин в Україні є проблема ефективного розвитку ринку споживчих товарів. На ньому виробники продають свою продукцію і отримують прибуток. А споживачі купують товари та послуги, необхідні для задоволення своїх безмежних потреб. Від попиту і пропозиції на споживчому ринку залежать обсяги виробництва, рівень споживання благ та якість життя людей. Прискорення темпів економічного розвитку, як окремих регіонів, так і національної економіки в цілому в значній мірі обумовлено станом споживчого ринку. Тому споживчий ринок – одна з найважливіших со-

ціально-економічних підсистем суспільства, головне призначення якої полягає в підтримці рівноваги між виробництвом і споживанням, попитом і товарною пропозицією і задоволенням на цій основі матеріальних, духовних і соціальних потреб населення. Він взаємопов'язаний з виробництвом, торгівлею, трудовою діяльністю людини, а також з грошовою і фінансовою системами.

Розвиток споживчого ринку має суттєвий вплив на зміну якості життя населення, підвищення конкурентоспроможності національної економіки, стимулювання інноваційної діяльності, а також розвиток промисловості, фінансового сектора і агропромислового комп-

лексу. Його стійкий розвиток є найважливішою умовою стабільного зростання економіки і соціального благополуччя місцевих громад.

У зв'язку з цим розгляд проблем та перспектив розвитку ринку споживчих товарів України є важливим науковим та практичним завданням.

Різноманітні аспекти розвитку ринку споживчих товарів України розглядали чимало вітчизняних науковців. У цьому зв'язку слід зазначити наукові пошуки І.О. Гавриленко [1], В.О. Данильченко [2], А.М. Іванової [3], М.В. Катран [4], Н.І. Кузічкіної [5], І.В. Лазебної [6], А.В. Олійник [7], Н.М. Попадинець [8], Ж.В. Семчук [9], О.М. Трубай [10], Ю.М. Уманців [11], О.А. Шевчук [12] та ін..

В той же час в наявних публікаціях розглядаються лише окремі складові функціонування ринку споживчих товарів України – його інфраструктура, регулювання, механізми функціонування, структурні деформації, статистичний аналіз тощо. Бракує узагальнюючих досліджень проблем та перспектив розвитку цього ринку. Таким чином, обрана для дослідження тематика статті є актуальною для сьогодення.

МЕТА РОБОТИ – дослідження і узагальнення проблем та перспектив розвитку ринку споживчих товарів в Україні.

МЕТОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Теоретико-методологічну основу дослідження складають наукові праці, матеріали періодичних видань, ресурси Internet, а також концепції, положення і пропозиції, що містяться у наукових публікаціях вітчизняних і зарубіжних фахівців з питань подальшого розвитку ринку споживчих товарів України.

РЕЗУЛЬТАТИ

Орієнтація на індивідуальні переваги, якість і доступність товарів висунула ринок споживчих товарів на позиції однієї з провідних галузей економіки. Саме у сфері торгівлі споживчими товарами, свого часу, почалося відродження підприємництва, приватизація підприємств. До 90-х рр. XX ст. розвиток ринку споживчих товарів був жорстко регламентований, а в економіці панувала планово-розподільна система. Ринок був ненасичений, характеризувався товарним дефіцитом. На ньому виділялося кілька суб'єктів: «радянські» магазини, оптові та дрібнооптові ринки, перші кіоски і невеликі магазини. З появою перших торговельних центрів і великих маркетів, відбулося їх орієнтування на більш заможних покупців, а на низькодохідні групи населення орієнтувалися дрібнооптові роздрібні ринки. Середні магазини виявилися в найменш вигідному становищі. Обмежений платоспроможний попит, подорожчання енергоносіїв, транспорту, оренди, часті зміни правил оподаткування – все це призвело до зниження рентабельності середніх за розмірами підприємств торгівлі. За період реформ мережа невеликих і середніх магазинів повсякденного попиту скоротилася. Була порушена логістика руху товарів, зруйнована оптова ланка, що в той час негативно позначилося на результатах роботи ринку споживчих товарів.

Після 90-х рр. XX ст. почали виникати торговельні мережі, і ринок споживчих товарів поступово, але досить швидко насичувався товарами масового попиту, зрос-

тала конкуренція. З'явилися перші магазини-дискаунтери, почали бурхливо розвиватися супермаркети, великими темпами будувалися торгові центри. Швидко пішли у минуле такі поняття, як великі черги, державні ціни, дефіцит, спекуляція.

В сучасних умовах споживчий ринок України характеризується високим ступенем товарного насичення, позитивною динамікою розвитку, сформованим конкурентним середовищем та відносною стабільністю. Сьогодні він є одним з найголовніших джерел зайнятості населення в країні.

За даними Державної служби статистики України, оборот роздрібною торгівлі в Україні в січні-вересні 2018 р. зріс на 5,5 % порівняно з аналогічним періодом 2017 р. і становив 659,7 млрд. грн. [13].

Зростання обороту роздрібною торгівлі та позитивна динаміка розвитку споживчого товарного ринку забезпечуються за рахунок розширення торговельних мереж, зміни їх структури, створення торгових підприємств нових, сучасних форматів, в основному, торгових центрів і комплексів, якірними підприємствами яких є супермаркети та гіпермаркети різної спеціалізації («Ашан», «Епіцентр», «Леруа Мерлен», «Metro», «Ельдорадо», «Comfy», «Brain», «Цитрус», «Varus», «Novus», «Фуршет», «Сільпо», «Фоззі», «Фора», «Треш», «Еко-маркет», «Білла», «АТБ», «Веллмарт», «Велика кишеня», «Таврія» та багато ін.). Незабаром очікується вихід на ринок України нових відомих мереж, таких, як, наприклад, «Н&М», «Ikea» тощо. Великі мережі за рахунок маркетингу і логістики забезпечують привабливий асортимент і ціни, додатково використовуючи різні системи лояльності для споживачів (дисконтні карти, програми «День народження», знижки в ранкові години для пенсіонерів та ін.).

Одночасно з розширенням торговельних площ великого ритейлу, загальна кількість магазинів скорочується за рахунок зменшення чисельності невеликих торгових закладів. Їм важко конкурувати з великим бізнесом: не вистачає фінансів, складських приміщень, постійних постачальників, є проблеми з логістикою, маркетингом, рентабельністю. Все це не дає багатьом дрібним операторам на споживчому ринку забезпечити належну ефективність бізнесу. За наявними даними, на тисячу жителів України сьогодні припадає близько 165 кв.м. площі, на якій дійсно ведеться торгівля. Це втричі менше нормативних значень [14]. Зменшення кількості роздрібних магазинів пов'язано, не тільки з розвитком великих форматів роздрібною торгівлі та переходом її частини в онлайн, а й зі станом купівельної спроможності українців, зменшенням їх чисельності внаслідок несприятливої демографічної ситуації, появи тимчасово окупованих територій, трудової міграції тощо.

Очікується, що в середньостроковій і довгостроковій перспективі продовжиться тенденція створення і експлуатації великих торгових об'єктів сучасних форматів та відбуватиметься подальший розвиток великих торгових мереж. Середньострокова перспектива буде характеризуватися відкриттям супермаркетів, гіпермаркетів, великих торгових центрів і комплексів, входженням на споживчий ринок України нових зарубіжних компаній. А поступове, хоча і повільне, збільшення доходів населення забезпечить позитивну динаміку зростання якісно керованих торгових площ, в основ-

ному, за рахунок інтенсивного будівництва масштабних багатофункціональних торгових центрів і комплексів, розташованих у віддалених від центрів великих міст районах, забезпечених транспортною доступністю, тобто, в місцях зосередження пасажиропотоків.

Загалом на споживчому ринку, що забезпечує кінцеве споживання населенням різноманітних товарів і послуг, знаходять своє відображення проблеми різного характеру. Зокрема, у великих українських містах забезпеченість населення торговими площами і якісна структура мережі розподілу споживчих товарів не відповідають сучасним вимогам, при цьому вони відстають від аналогічних показників у прогресивних європейських країнах. Зберігається дефіцит об'єктів торгівлі та послуг в регіонах, де забезпеченість торговельними площами є вкрай нерівномірною. В результаті все ще значна частина товарів, особливо в невеликих населених пунктах, купується споживачами в дрібних об'єктах роздрібної торгівлі або на несанкціонованих торговельних майданчиках.

Як і раніше, актуальними залишаються проблеми розміщення об'єктів споживчого ринку, які не відповідають потребам населення. Спостерігаються негативні зміни в структурі мережі у розрізі районів великих міст.

Як проблему, що потребує нагального вирішення, необхідно відзначити триваюче «вимивання» об'єктів, що продають товари повсякденного попиту. Органи державного управління не забезпечують збереження профілю соціально значущих об'єктів, не приділяють достатньої уваги розвитку мережі магазинів соціально гарантованого рівня торгового обслуговування в межах пішохідної доступності. Сформоване розміщення об'єктів споживчого ринку та послуг не відповідає в повному обсязі потребам населення.

У зв'язку зі сформованим розміщенням торгової мережі і розширенням мережових форм торгівлі актуальним залишається завдання – забезпечити територіальну доступність товарів і послуг у всіх районах міст, а також у дрібних населених пунктах. Пріоритетне значення має отримати розвиток мережі невеликих магазинів, орієнтованих на обслуговування жителів у місцях їх проживання. Недостатність таких об'єктів обумовлена обмеженою наявністю нежитлових приміщень потрібної площі.

Розширення мереж реалізації споживчих товарів в форматі «біля дому» і, ширше, можна реалізувати завдяки забезпеченню відповідної підтримки державою, за умов збереження системи спрощеного оподаткування, організації нових робочих місць. Це особливо важливо в умовах панування великих мереж. Для розвитку малого і середнього підприємництва на ринку споживчих товарів необхідно створювати рівні конкурентні можливості для великих, середніх і малих підприємств, продовжувати політику дерегуляції бізнесу, забезпечувати розвиток фінансових інструментів, лізингу, франчайзингу для таких об'єктів. Одночасно необхідна організація конкурентного середовища, захист від тіньових оборотів, фальсифікованої, контрафактної та неякісної продукції, загальне підвищення прозорості бізнесу на ринку споживчих товарів.

Важливим на сьогодні також є стимулювання розвитку інноваційних технологій на ринку споживчих

товарів. У цьому контексті слід зазначити, що на сучасному етапі економічна діяльність бізнес-суб'єктів зазнає значних інноваційних змін на якісному рівні, викликаних впливом цифровізації та глобалізації господарських зв'язків. Цифрова економіка, під якою розуміється економіка, заснована на інформаційно-комунікаційних взаємодіях і досягнення глобальної мережі Інтернет, відрізняється цифровою або електронною формою формування, подання та передачі інформації, обумовлюючи постійний мережовий обмін між бізнес-суб'єктами в умовах інтеграції віртуальної та реальної взаємодії. Це зумовлює трансформацію бізнес-моделей на ринку споживчих товарів, появу нових технологій бізнесу та підвищує рівень конкурентоспроможності суб'єктів економічної діяльності.

В умовах цифровізації економіки, торгівля споживчими товарами, яка до цього була досить консервативною галуззю, виявилася схильною до інноваційних перетворень на основі впровадження сучасних цифрових технологій організації торгово-технологічного процесу і обслуговування покупців. Під цифровими технологіями в цій сфері розуміється створення, обробка, обмін та передача інформації в електронній або цифровій формі, що зумовлюють трансформацію торгівлі на ринку споживчих товарів в програмовану або цифрову торгівлю (веб-ритейл). Цифрові технології в цій сфері передбачають автоматизацію торгово-технологічного процесу, формування цифрових платформ торгівлі, хмарні обчислення, бізнес-аналітику великих даних, віртуальну (доповнену) реальність, взаємодію через соціальні медіа, штучний інтелект, машинне навчання, мобільну торгівлю, роботизацію, біометричні технології, Інтернет речей та інші інструменти.

В даний час з'явилася достатня кількість цифрових технологій впровадження яких буде корисним як для великого мережевого ритейлу, так і для невеликих торгових операторів, під впливом яких буде забезпечена реалізація концепції клієнтоорієнтованості та вся ідеологія цифрової економіки.

Мобільна торгівля являє собою цифрову платформу організації торгівлі і обслуговування покупців за допомогою різноманітних гаджетів – смартфонів, планшетів, бездротового підключення до глобальної мережі, хмарних технологій. На сьогодні це перспективний шлях розвитку дистрибуції споживчих товарів. Так, експерти аналітичного агентства «Deloitte» вважають, що користувачі цифрових мобільних пристроїв витрачають на покупку споживчих товарів і оплату послуг майже в два рази більше у порівнянні з покупцями традиційних форматів торгівлі [15]. Тому торгові оператори інвестують дуже значні кошти в розробку брендів мобільних додатків, мобільних версій своїх сайтів та інші цифрові технології мобайл-сегмента, оскільки вони підвищують доступність комунікацій ритейлу та приплив потенційних покупців в режимі реального часу. Для прикладу можна навести мобільні додатки «АТБ-Маркет», «Мій Ашан», сайти великих торговельних мереж з можливістю замовлення споживчих товарів з доставкою додому.

Дедалі активніше використовуються в торгівлі цифрові технології соціальних медіа, які дозволяють ритейлерам оперативнo підвищувати пізнаваність бренду і купівельну лояльність за допомогою відкриття влас-

них блогів на соціальних цифрових платформах. Соціальні медіа персоналізують глобальну мережу, роблячи значний вплив на вибір покупця за рахунок відповідності товару створеному в соціальних мережах образу індивідуальності бренду. Ритейлери при цьому отримують не тільки збільшення обсягів реалізації споживчих товарів, а й додаткову можливість формування інформації про потенційну цільову купівельну аудиторію, її смаки і поведінку, що значно розширює маркетингову аналітику і персоналізує процес торговельного обслуговування.

Інтерактивну взаємодію торгівлі і покупців на ринку споживчих товарів забезпечують також і технології віртуальної й доповненої реальності, які використовуються все частіше. Віртуальна й доповнена реальність забезпечують видовищність, наочність і доступність товарів і послуг, актуалізуючи при цьому просування брендів і зростання продажів. Цифрові технології віртуальної реальності відтворюють новий віртуальний світ за рахунок використання сучасного обладнання – шоломів, окулярів, комп'ютерних проекцій та іншого обладнання. Прикладами віртуальної й доповненої реальності є віртуальні дзеркала, віртуальні примірочні, віртуальні каталоги, віртуальні торговельні зали.

Особливе значення в сучасній торгівлі на ринку споживчих товарів набувають біометричні технології, які забезпечують ідентифікацію та аналітичну оцінку поведінкових (фізичних) характеристик суб'єктів. Біометричні системи застосовуються з метою ідентифікації покупців при виборі товарів як на сайті, так і в традиційних торговельних форматах, при оплаті за товари та послуги, організації контролю за трудовою діяльністю персоналу. Торгові оператори впроваджують біометричні технології розпізнавання голосу, осіб покупців, біометричних підписів з метою вибору товарів і формування замовлень з урахуванням наявної інформації для персоналізованих пропозицій. Великі українські ритейлери вже починають використовувати біометричні технології розпізнавання осіб, статі, віку покупців для формування маркетингової інформації, дослідження споживчої поведінки, розробки ефективної реклами та для забезпечення безпеки торговельного обслуговування.

Ефективними технологіями підвищення якості торговельного обслуговування на ринку споживчих товарів є також цифрові технології Інтернету речей, до яких слід віднести сенсори, радіочастотні мітки (RFID-мітки), POS-термінали, «розумні» візки, «розумні» каси самообслуговування, відеокамери, «розумні» (електронні) цінники. Технології Інтернету речей спрямовані на оптимізацію торгового простору, економію ресурсів і вдосконалення управління асортиментними позиціями.

Загалом цифрова економіка сприяє створенню інноваційних технологій, які змінюють вигляд ритейлу, підвищують рівень організації обслуговування покупців. В результаті впровадження цифрових технологій економічна діяльність поступово набуватиме таких особливостей: бізнес-взаємодії здійснюватимуться в глобальній мережі Інтернет або під її впливом; забезпечуватиметься багатоканальність формування та обміну інформацією серед суб'єктів глобальної мережі (соціальні медіа, блоги, мобільні додатки тощо); розширятиметься можливість виходу в глобальну мережу з

різних, в тому числі немобільних пристроїв. При цьому використовуватимуться дуже великі обсяги вихідних даних, розширюватиметься клієнтоорієнтованість; більш точно враховуватимуться моделі купівельної поведінки, що позитивно позначиться на розвитку ринку споживчих товарів України.

ВИСНОВКИ

Таким чином, пріоритетними напрямками розвитку ринку споживчих товарів України, можна вважати наступні:

- раціоналізація роздрібної торговельної мережі та поліпшення якості її структури за рахунок збільшення загальної торговельної площі;
- забезпечення умов для розвитку дрібної роздрібної торговельної мережі та магазинів, що реалізують товари повсякденного попиту в житлових кварталах, поліпшення територіального розміщення торгової мережі загалом;
- використання мережевого принципу організації торговельної діяльності за допомогою залучення великих підприємницьких структур, що займаються їх створенням і експлуатацією;
- більша орієнтація об'єктів роздрібної торговельної мережі на соціальне забезпечення споживачів шляхом збільшення частки соціально орієнтованих об'єктів;
- формування ефективного конкурентного середовища для стримування збільшення цін і запобігання монополізації окремих сегментів ринку;
- державна підтримка підприємництва на ринку споживчих товарів, і створення на цій базі нових робочих місць;
- нарощування інвестицій в розвиток інфраструктури, будівництво, модернізацію та реконструкцію торговельних підприємств;
- розробка нових містобудівних норм з торгівлі, в тому числі, нормативів забезпеченості торговими площами у розрахунку на тисячу жителів;
- впровадження адресної програми розміщення об'єктів на споживчому ринку;
- удосконалення норм і правил, що встановлюють використання перших поверхів реконструйованих і знову споруджуваних житлових будинків під розміщення роздрібних і дрібнороздрібних підприємств торгівлі в зоні «крокової доступності»;
- подальша дерегуляція бізнесу і поступовий перехід до саморегулювання в галузі;
- стимулювання розвитку сучасних технологій торгівлі в контексті цифрової економіки.

На закінчення необхідно відзначити, що розглянуті в межах даного дослідження проблеми та перспективи розвитку споживчого ринку не вичерпують всіх аспектів, а є лише найбільш важливою їх частиною, яка вимагає невідкладного вирішення в найближчий час.

Список використаних джерел

1. Гавриленко І.О. Державне регулювання ринку споживчих товарів. Вісник Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля. 2014. № 1. С. 34-40.
2. Данильченко В.О. Організаційно-економічне забезпечення регулювання регіонального споживчого ринку товарів. Сімферополь, 2013.

3. Іванова А.М. Формування інфраструктури ринку споживчих товарів в Україні. Київ, 2015.
4. Катран М.В. Внутрішній ринок споживчих товарів в умовах глобальної конкуренції. Київ, 2018.
5. Кузичкіна Н.І. Організаційно-економічний механізм функціонування споживчого ринку продовольчих товарів. Херсон, 2012.
6. Лазебна І.В. Державне регулювання ринку споживчих товарів в Україні. Київ, 2015.
7. Олійник А.В. Статистичний аналіз ринку споживчих товарів та послуг в Україні. Прикладна статистика: проблеми теорії та практики. 2013. №13. С. 434-440.
8. Попадинець Н.М. Регіональний ринок споживчих товарів: сутність і засадничі положення функціонування. Регіональна економіка. 2017. № 1. С. 17-22.
9. Семчук Ж.В. Структурні деформації регіонального ринку споживчих товарів. Інвестиції: практика та досвід. 2013. № 24. С. 84-87.
10. Трубей О.М. Торговецьке посередництво на ринку споживчих товарів України. Київ, 2012.
11. Уманців Ю.М., Катран М.В. Розвиток внутрішнього ринку споживчих товарів України. Бізнес Інформ. 2017. № 8. С. 271-275.
12. Шевчук О.А. Статистичні методи в маркетингових дослідженнях ринків споживчих товарів. Науковий вісник Національної академії статистики, обліку та аудиту. 2015. № 4. С. 27-33.
13. Соціально-економічне становище України за січень-вересень 2018 року. URL: http://ukrstat.gov.ua/druk/soc_ek/2018/publ_09_2018_u.html.
14. В Україні все менше магазинів: куди вони зникають. URL: <https://ukr.segodnya.ua/economics/enews/kuda-ischezayut-magaziny-1140545.html>.
15. Global Powers of Retailing 2018: Transformative change, reinvigorated commerce. URL: <https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/global/Documents/consumer-industrial-products/cip-2018-global-powers-retailing.pdf>
2. Danylchenko V.O. Organizational and economic provision of regulation of the regional consumer goods market. Simferopol, 2013. (in Ukrainian).
3. Ivanova A.M. Formation of the consumer goods market infrastructure in Ukraine. Kyiv, 2015. (in Ukrainian).
4. Katran M.V. Domestic consumer goods market in conditions of global competition. Kyiv, 2018. (in Ukrainian).
5. Kuzichkina N.I. Organizational and economic mechanism of functioning of the consumer market of food products. Kherson, 2012. (in Ukrainian).
6. Lazebna I.V. State regulation of the consumer goods market in Ukraine. Kyiv, 2015. (in Ukrainian).
7. Oliynyk A.V. Statistical analysis of the consumer goods and services market in Ukraine. Applied statistics: problems of theory and practice. 2013. № 13. pp. 434-440. (in Ukrainian).
8. Popadynets N.M. Regional consumer goods market: the essence and basic principles of functioning. Regional economy. 2017. № 1. pp. 17-22. (in Ukrainian).
9. Semchuk Zh.V. Structural deformations of the regional consumer goods market. Investments: practice and experience. 2013. № 24. pp. 84-87. (in Ukrainian).
10. Trubei O.M. Trade mediation on the Ukrainian consumer goods market. Kyiv, 2012. (in Ukrainian).
11. Umantsiv Yu.M., Katran M.V. Development of the domestic consumer goods market of Ukraine. Business Inform. 2017. № 8. pp. 271-275. (in Ukrainian).
12. Shevchuk O.A. Statistical methods in market researches of consumer goods markets. Scientific Journal of the National Academy of Statistics, Accounting and Audit. 2015. № 4. pp. 27-33. (in Ukrainian).
13. Socio-economic situation of Ukraine in January-September 2018. URL: http://ukrstat.gov.ua/druk/soc_ek/2018/publ_09_2018_u.html. (in Ukrainian).
14. In Ukraine, fewer stores: where they disappear. URL: <https://ukr.segodnya.ua/economics/enews/kuda-ischezayut-magaziny-1140545.html>. (in Ukrainian).
15. Global Powers of Retailing 2018: Transformative change, reinvigorated commerce. URL: <https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/global/Documents/consumer-industrial-products/cip-2018-global-powers-retailing.pdf>

References

1. Havrylenko I.O. State regulation of the consumer goods market. Bulletin of the Volodymyr Dalia East-Ukrainian National University. 2014. № 1. pp. 34-40. (in Ukrainian).

ЄПІФАНОВА

Ірина Миколаївна
epifodessa@gmail.com

УДК 658.713:631.11

РЕАЛІЗАЦІЯ ОСНОВНОЇ ФУНКЦІЇ
ЛІЗИНГУ ПРИ ЙОГО
ВИКОРИСТАННІ
ПІДПРИЄМСТВАМИ
СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ ГАЛУЗІ

СОЮМЕНКО

Антоніна Сергіївна
tonya.sojumenko@i.uaк.е.н., доцент, Одеський
національний політехнічний
університетREALIZATION THE LEASING BASIC
FUNCTION BY ITS USING IN THE
AGRICULTURAL ENTERPRISESначальник сектору інформаційного
супроводження, Державне
підприємство "Центр
обслуговування громадян"

Стаття присвячена проблемам розвитку лізингу на підприємствах сільськогосподарської галузі та визначення рівня реалізації його основної функції – оновлення технічної бази підприємства. Проаналізовано динаміку основних показників фінансових компаній та лізингодавців, а також вартості договорів фінансового лізингу за галузями та розрахунок лізингового платежу. Розглянуто основні переваги та недоліки лізингу для лізингоотримувача – сільськогосподарського підприємства та причини неактивного розвитку аграрного лізингу в країні. Підкреслено пріоритетну роль держави у вирішенні зазначених проблем.

* * *

Статья посвящена проблемам развития лизинга на предприятиях сельскохозяйственной отрасли и определения уровня реализации его основной функции – обновление технической базы предприятия. Проанализирована динамика основных показателей финансовых компаний и лизингодателей, а также стоимости договоров финансового лизинга по отраслям и расчет лизингового платежа. Рассмотрены основные преимущества и недостатки лизинга для лизингополучателя – сельскохозяйственного предприятия и причины активного сдерживания развития аграрного лизинга в стране. Подчеркнута приоритетная роль государства в решении указанных проблем.

* * *

The paper reviews the problematic of leasing development at the enterprises of the agricultural industry and determination of the realization of its main function – updating enterprise's technical base. A particular attention is spared to the dynamics of the main indicators of financial companies and lessors, the cost of financial leasing contracts by branches and the calculation of leasing payment. The main advantages and disadvantages of leasing for the lessee of the agricultural enterprise and the reasons for the active containment of the development of agrarian leasing in the country are considered. The priority of the state in the solution of these problems is emphasized. Stable profitability of agricultural enterprises, increasing its volume becomes an important task. Particular importance in the implementation of this task is given to the identification of profit growth reserves, the definition of the main factors of its growth in the difficult modern economic situation. Empowerment of financial leasing gives you the opportunity to create employment. This is one of the solutions to the problems of technical support of the agricultural sector.

The general advantages of leasing include: the possibility of providing strong technical support; flexible terms for calculating payment schedule. In the agricultural sector, only financial leasing is used, and the value of current financial leasing contracts has been declining in recent years. The main reason for the very limited use of leasing, an effective investment mechanism for the updating of fixed assets of agricultural enterprises, is a general protracted crisis of the country's economy; the lack of setting of the strategic objectives for solving systemic economic issues, primarily in those industries which in difficult conditions show growth; low solvency of most agricultural enterprises; initial imperfection, limitation and obsolete legislation on leasing; too high cost of leasing transactions, in which a significant part is disbursement. Agricultural enterprises require comprehensive strong support from the state, including in the development of leasing.

Ключові слова: сільськогосподарська галузь, сільськогосподарське підприємство, технічне оснащення та оновлення, стан і особливості розвитку аграрного лізингу, державна підтримка

Ключевые слова: сельскохозяйственная отрасль, сельскохозяйственное предприятие, техническое оснащение и обновление, состояние и особенности развития аграрного лизинга, государственная поддержка

Keywords: agriculture industry, agricultural enterprise, technical equipment and updates, state and features of the development of agricultural leasing, governmental support

ВСТУП

Вирішальне значення у загальному розвитку сільськогосподарського підприємства надається підвищенню його оснащеності технічними засобами праці, динаміки їхнього оновлення, оскільки саме ця частина засобів впливає на розширене відтворення сільського господарства – збільшення обсягів виробництва продукції, отримання підприємством прибутку.

Сучасний вітчизняний ринок лізингу, у тому числі й агролізинг, неможна охарактеризувати як розвинутий

або активний, що не відповідає статусу сільськогосподарської галузі – перспективного сектору економіки, незважаючи на те, що демонструє позитивну динаміку розвитку. Але більшість сільськогосподарських підприємств не мають достатніх вільних коштів для придбання нової сучасної техніки, модернізації існуючої та підтримування її у робочому стані. Використання техніки, яка морально застаріла, призводить до зниження якості виконання агротехнологічних процесів, що призводить до значних втрат урожаю, простоїв у роботі

через проведення ремонтних і налагоджувальних робіт. Так, зазначалося, що основними сільськогосподарськими машинами аграрні підприємства забезпечені лише на 40-56 %, понад 90 % з яких відпрацювали свій амортизаційний термін [1]. В останні час намітилася позитивна тенденція: зменшення зносу основних засобів у 2017 р. становить 38 %, що є позитивною тенденцією, але техніка повинна бути ще і відповідного рівня [2].

МЕТА РОБОТИ

Основною метою статті є визначення рівня реалізації основної функції лізингу – механізму відтворення основних засобів при застосуванні його підприємствами сільськогосподарській галузі з метою її розширеного витворення; виявлення спектру проблем, які стримують активний розвиток вітчизняного аграрного лізингу, які опосередковано негативно впливають на ефективність функціонування, фінансові результати підприємств сільськогосподарській галузі, яка в цілому демонструє позитивні тенденції і яка визначається як прогресивна.

Значну увагу питанням розвитку сільськогосподарської галузі та особливостям лізингових відносин в агросфері займалися такі вчені, як: В.Г. Андрійчук, О.Р. Березовська, С.К. Амелін, В.І. Артиш, А.В. Бураковська та інші. У праці [3] висвітлено роль аграрних підприємств в економіці країни, стан та перспективи розвитку галузі, роль підтримки державою сільгоспвиробників. У роботі [4] акцентується увага на ролі держави у розвитку лізингових відносин. Робота [5] присвячена проблематиці широкого поширення фінансового лізингу в аграрній сфері у контексті необхідності забезпечення інноваційного розвитку економіки. У монографії [6] розкриваються теоретичні основи ефективності лізингових операцій для підприємств агропромислового комплексу. У [7] висвітлено стан та перспективи розвитку лізингу в сільському господарстві України. Проте, широке кола актуальних питань щодо сучасного стану, проблем, шляхів щодо їхнього вирішення, перспектив розвитку вітчизняного аграрного лізингу потребують подальшого вивчення.

МЕТОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Методологічною та інформаційною основою роботи

є праці вітчизняних науковців, державна статистична інформація, матеріали періодичних видань, ресурси Internet. При проведенні дослідження використано методи структурно-логічного аналізу, спостереження та порівняння.

РЕЗУЛЬТАТИ

Сільськогосподарська галузь країни демонструє позитивні результати діяльності на фоні несприятливих ринкових реалій: повільного зростання ВВП, значного загального обсягу заборгованості країни, знецінення національної валюти, інфляції, дефіциту бюджету. Стабільне отримання прибутку сільськогосподарськими підприємствами, нарощування його обсягу стає важливим завданням. Особливе значення при виконванні цього завдання приділяється виявленню резервів зростання прибутку, визначення основних факторів його зростання у складній сучасній економічній ситуації. Також від величини отриманого прибутку, його накопиченого обсягу, залежить не тільки дієве існування та розвиток конкретного підприємства, але й ефективне функціонування соціально-економічної сфери всієї країни [8].

До позитивних змін в розвитку сільськогосподарських підприємств можна віднести наступне (табл. 1) [2]: у 2013-15рр. відбувається збільшення обсягу долі сільськогосподарських підприємств, які одержали прибуток з 80,2 % у 2013 р. до 88,9 % у 2015 р.; збільшення чистого прибутку від операційної діяльності з 15806,0 млн. грн. у 2013 р. до 102279,0 млн. грн. у 2015 р.; значне збільшення рентабельності як усієї діяльності, так і операційної діяльності – з 8,8 % (12,2 %) у 2013 р. до 30,5 % (43,1 %) у 2015 р. Але у 2016 р. відбулось незначне зменшення чистого прибутку до 91109,5 млн. грн. та достатньо суттєве зменшення рівня рентабельності до 21,2 % (33,6 %).

Незважаючи на позитивну динаміку зазначених показників, необхідно підкреслити, що зменшуються реальні можливості конкретних підприємств впливати на оновлення своєї технічної бази. Так, наприклад, через щорічне зменшення кількості машинно-тракторного парку та, відповідно, балансової вартості засобів підприємства, зменшуються можливості використання амортизаційних відрахувань для оновлення основних засобів.

Таблиця 1

Фінансові результати діяльності підприємств галузі сільського господарства 2013-2016 рр. [2]

Рік	Чистий прибуток від операційної діяльності млн. грн.	Підприємства, які одержали чистий прибуток від операційної діяльності,		Рівень рентабельності, %	
		у % до загальної кількості підприємств	Отриманий фінансовий результат, млн. грн.	усієї діяльності	операційної діяльності
2013	15806,0	80,2	26617,9	8,8	12,2
2014	21481,3	84,1	51982,4	9,3	21,4
2015	102279,0	88,9	127360,1	30,5	43,1
2016	91109,5	87,8	103942,2	21,2	33,6

Також підприємства змушені залучають сторонні організації для виконання основних агротехнологічних операцій у виробництві продукції. Також можна констатувати скорочення кількості проведених поточних і капітальних ремонтів, стрімке зростання витрат, які спрямовуються на утримання сільгосптехніки і підтримку її в робочому стані [9].

Без технічного оновлення сільськогосподарських підприємств не можливе розширене відтворення сільськогосподарської галузі в цілому, що призводить до економічного зростання. Саме розширене відтворення спонукає отримання додаткового продукту, який не залишається для власного споживання, він реалізується на ринку, що призводить до збільшення коштів,

які спрямовується на зростання обсягів виробництва продукції.

Особливістю розширеного відтворення сільського господарства є те, що на нього впливають ряд взаємопов'язаних та взаємозалежних між собою факторів, які традиційно можна поділити на об'єктивні, до яких відносяться, наприклад, родючість ґрантів, сезонність виробничих процесів у сільському господарстві, біологічні процеси та суб'єктивні, які безпосередньо залежать від діяльності працівника – це насамперед, забезпеченість засобами праці.

Лізинг – це фінансовий механізм, який дає підприємству, яке потребує обладнання можливість придбання необхідної техніки за умов поступової сплати за рахунок вільних грошових коштів. Згідно Закону «Про лізинг» розрізняють тільки два види лізингових операцій: фінансовий і оперативний. Фінансовий (капітальний) лізинг – лізингова угода, в результаті укладання якої лізингодержувач на своє замовлення отримує в платне користування від лізингодавця об'єкт лізингу на строк, не менший від строку, за який амортизується 60 % вартості об'єкта лізингу, визначеної в день укладання угоди.

Оперативний (сервісний) лізинг – це лізингова угода, якою передбачається, що лізингодержувач на своє замовлення отримує у платне користування від лізингодавця об'єкт лізингу на строк, менший від строку, за який амортизується 90 % вартості об'єкта лізингу [3]. Але у сільськогосподарській галузі використовується тільки фінансовий лізинг, вартість діючих договорів фінансового лізингу, на жаль, за останні роки демонструє зменшення (табл. 2) – у період з 2013 р. по 2017 р. вона зменшилась з 31536,6 млн. грн. до 6059,8 млн. грн.. У той же час, загальна кількість лізингодавців зросла з

254 до 281.

Аналізуючи вартість договорів фінансового лізингу за галузями та їхню частку в загальній вартості (табл. 3), можна підкреслити, що найбільша частка у 2016 р. припадає на дві галузі – транспорт та сільське господарство (31,7 % і 27 %, відповідно). У наступному році, коли відбулося загальне скорочення лізингових операцій, максимальне абсолютне зменшення вартості договорів фінансового лізингу демонструють також ці галузі – 115,2 млн. грн. і 128,5 млн. грн., відповідно. Ця динаміка підтверджує, що агролізинг не виконує функцію механізму відтворення основних засобів.

Для того, щоб підвищити технічний рівень в агрофері України щороку слід витратити як мінімум 6 млрд. грн.. У цілому потреба України в лізингових операціях оцінюється у 15-18 млрд. дол. США. Фінансові ресурси у такому розмірі в агросекторі відсутні, тому проблемі слід вирішувати за допомогою державного бюджету, банківських кредитів і власних капіталів. Серед вирішення проблем технічного забезпечення сільськогосподарської галузі є – розширення можливостей фінансового лізингу, що в свою чергу дає можливість створити додаткові робочі місця [11]. У 2016 р. в Україні було передано аграріям у фінансовий лізинг 190 од. техніки на 83 млн. грн.. З них – 75 од. посівної та ґрунтообробної техніки, 55 тракторів, 20 ліній для тваринництва, 15 комбайнів, а також 25 од. іншої техніки. При цьому своїх покупців чекає понад 850 од. нової агротехніки, придбаної на 195 млн. грн. [12]. Цей обсяг лізингової техніки для галузі, яка позиціонується як перспективна, є недостатнім.

Розглянемо умови договору фінансового лізингу, його елементи, формування лізингових платежів, питому вагу складових лізингових платежів (табл. 4, 5).

Таблиця 2

Основні показники фінансових компаній та лізингодавців, за 2013-2017 рр.

[розроблено авторами за даними [10]]

Показники	2013	2014	2015	2016	2017	Темп росту (2017 р. до 2013 р.), %
Кількість зареєстрованих лізингодавців	254	266	268	272	281	110,63
Вартість договорів фінансового лізингу, укладених за звітний період, млн. грн.	31536,6	7181,0	6241,4	6125,2	6059,8	19,22
Кількість договорів фінансового лізингу, укладених за звітний період	11051	8940	4098	6020	6103	55,26
Вартість діючих договорів фінансового лізингу, млн. грн.	67099,5	58304,1	2619,9	2612,4	2602,2	3,8
Кількість фінансових компаній, що надають послуги фінансового лізингу	157	187	362	425	501	319,13
Усього зареєстрованих лізингодавців та фінансових компаній, що надають послуги фінансового лізингу	286	293	289	293	292	102,1
Усього вартість діючих договорів фінансового лізингу, млн. грн.	67127,8	58572,6	26347,7	35128,6	42873,1	63,88

Таблиця 3

Вартість договорів фінансового лізингу за галузями та їхня частка в загальній вартості за 2016-2017 рр., млн. грн. [розроблено авторами за даними [10]]

Сектори економіки, окремі галузі, сфери економіки	2016 р.		2017 р.		Зміни (2017 р. до 2016 р.)	
	млн. грн.	частка, %	млн. грн.	частка, %	абсолютні, млн. грн.	в структурі, %
1	2	3	4	5	6	7
Будівництво	1225	4,9	1192,1	4,8	-42,9	-0,1
Добувна промисловість	1776,8	7,1	1782,3	7,2	5,5	0,1
Легка промисловість	33,1	0,13	30,2	0,12	-2,9	-0,01
Машинобудування	344,8	1,4	356,1	1,5	11,3	0,1

Продовження табл. 3

1	2	3	4	5	6	7
Металургія	87,9	0,35	84,7	0,34	-3,2	-0,01
Сільське господарство	6767,4	27	6652,2	27,1	-115,2	0,1
Сфера послуг	1006	4,02	998,9	4,07	-7,1	0,05
Транспорт	7953,5	31,7	7825,1	31,2	-128,4	-0,5
Харчова промисловість	569,8	2,8	540,3	2,2	-29,5	-0,6
Хімічна промисловість	135,2	0,54	120,9	0,49	-14,3	-0,05
Медичне обслуговування	21,2	0,085	22,5	0,091	1,3	0,006
Комп'ютерна та телекомунікаційна сфера	48,5	0,19	47,1	0,19	-1,4	-
Інші галузі переробної промисловості	65,8	0,26	64,4	0,26	-1,4	-
Інші галузі	4980,2	19,9	4829,3	19,7	-150,9	-0,2
Усього	25015,2	100	24546,1	100	-469,1	-

Таблиця 4

Умови типового договору надання у фінансовий лізинг сільськогосподарської техніки

Елемент договору	Значення
Строк договору	10 років
Строк корисного використання	10 років
Вартість майна (трактору)	2 000 000 грн.
Відсоткова ставка по кредиту для лізингодавця	15 % річних [13]
Відсоток комісійної винагороди лізингодавцю	1000000 грн
Додаткові послуги лізингодавця (технічна, консалтингова підтримка та ін.)	0,345 млн. грн.
ПДВ	20 %

Таблиця 5

Вартість елементів лізингових платежів за роками, млн. грн. та їхня питома вага у загальній вартості лізингового платежу, %

Рік	Амортизаційні відрахування	Плата за користування кредитом	Комісійна винагорода	Плата за додаткові послуги	Податок на додану вартість	Лізинговий платіж
1	0,2	0,285	0,19	0,0345	0,142	0,852
2	0,2	0,255	0,17	0,0345	0,132	0,792
3	0,2	0,225	0,15	0,0345	0,122	0,732
4	0,2	0,195	0,13	0,0345	0,112	0,672
5	0,2	0,165	0,11	0,0345	0,102	0,612
6	0,2	0,135	0,09	0,0345	0,092	0,552
7	0,2	0,105	0,07	0,0345	0,082	0,492
8	0,2	0,075	0,05	0,0345	0,072	0,432
9	0,2	0,045	0,03	0,0345	0,062	0,372
10	0,2	0,015	0,01	0,0345	0,052	0,312
Сума	2	1,5	1	0,345	0,97	5,82
%	34,4	25,8	17,2	5,9	16	100,0

Середній щомісячний розмір лізингових платежів складає 48500 грн. : (5,82 млн. грн. : 10 років : 12 місяців), максимальну вагу в цьому платежі займають амортизаційні відрахування (34,4 %), плата за користування кредитом (25,8 %) та комісійна винагорода лізингодавця (17,2 %). Щомісячний платіж за договором кредиту банку, взятого сільськогосподарським підприємством на максимальний можливий термін (5 років) під 18 % – мінімальне значення кредитної ставки, складає 48583,3 грн.. Незважаючи на те, що загальні платежі за договором лізингу майже вдвічі більші у порівнянні з платою за кредитні ресурси, необхідно враховувати як загальні переваги лізингу, так і його переваги у порівнянні з кредитом для лізингоотримувача – сільськогосподарського підприємства (рис. 1).

До загальних переваг лізингу також можна віднести наступне: лізинг вигідний державі – заохочуючи таку діяльність і надаючи податкові пільги, можна регулювати потік інвестицій в пріоритетні галузі економіки.

В договорах «Укragролізингу» не передбачено укла-

дання договорів за оперативним лізингом [12], але у країнах західної Європи цей вид лізингу є достатньо популярним. Так, оперативний лізинг в Нідерландах розділяється на два види: лізинг техніки без надання сервісних послуг і лізинг з повним пакетом сервісних послуг за доглядом техніки (він також називається оперативним лізингом з повним технічним обслуговуванням). Лізингова компанія повністю несе відповідальність за умови використання техніки і бере на себе економічний ризик. Технічне обслуговування оплачується лізинговою компанією за рахунок розрахунків за цією технікою лізингоодержувачем [9].

Головним нормативно-правовим актом, що регулює лізингові взаємовідносини в Україні, є Закон України «Про лізинг», прийнятий ще у грудні 1997 р.. Враховуючи дату прийняття цього документу, його концепцію, а також значну критику з боку професіоналів впродовж всього терміну дії, можна констатувати, що законодавча база лізингу потребує суттєвого удосконалення і оновлення.



Рис. 1. Основні переваги та недоліки лізингу для лізингоотримувача [розроблено авторами]

У вирішенні завдання активізації розвитку лізингових відносин у сільськогосподарського секторі економіці ролі держави надається значна роль. В Італії, наприклад, з метою підтримки національного сільського господарства держава надає сільгоспвиробникам велику допомогу. Так, за останні роки обсяги субсидій склали близько 40-50% від усіх витрат у виробництві сільськогосподарської продукції. В основному ця фінансова підтримка використовується спеціально для придбання сільськими виробниками необхідної їм техніки, машин і обладнання [9].

ВИСНОВКИ

Лізинг у сільськогосподарській сфері не виконує функцію механізму відтворення основних засобів. Головною причиною занадто обмеженого використання лізингу – ефективного інвестиційного механізму оновлення основних засобів сільськогосподарських підприємств, оптимального варіанту фінансування осучаснення їхньої технічної бази з метою розширеного відтворення сільського господарства є: загальний затяжний кризовий стан економіки країни; відсутність постановки стратегічних завдань щодо вирішення системних економічних питань, перш за все у тих галузях, які в складних умовах демонструють зростання; низька платоспроможність більшості сільськогосподарських підприємств, що не дозволяє позиціонувати проблеми зміцнення своєї техніко-технологічної бази як особливо важливі; первісна недосконалість, обмеженість та застарілість законодавства про лізинг; надто висока вартість лізингових угод, у яких значу питому вагу займає плата за кредит. Сільськогосподарським підприємствам, враховуючи роль і місце їх у розвитку економіки країни в сучасних умовах господарювання, вкрай потрібна всебічна міцна підтримка держави, у тому числі й у розвитку лізингу.

Список використаних джерел

1. Саблук П.Т. Становлення аграрної політики в Україні // *Економіка АПК*. 2006. № 1. С. 3-7.
2. Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>
3. Андрійчук В.Г. *Економіка аграрних підприємств*. / 2 вид., доп. і перероблене. Київ: КНЕУ, 2002. 624 с.
4. Березовська О.Р. Переваги лізингу у технічному забезпеченні сільського господарства // *Економіка АПК*. 2010. № 2(18). С. 156-161.
5. Амелін С.К. Аналіз існуючої структури лізингових операцій за галузями економіки // *Агросвіт*. 2011. № 16. С. 45-51.
6. Артиш В.І. Організаційно-економічний механізм лізингу підприємств агропромислового комплексу: монографія / 2 вид., перероб. і доп. Київ: ЦП "Компринт", 2014. С.455
7. Бурковська А.В. Стан і перспективи лізингової діяльності в сільському господарстві України // *Економіка АПК*. 2013. № 11. С. 72-77.
8. Єніфанова І.М., Союменко А.С. Прибуток сільськогосподарських підприємств: основні фактори подальшого зростання // *Економіка. Фінанси. Право*. 2017. № 6' 2017. С. 6-12.
9. Османов К.М. Концепція применення теорії лізингових отношений в сельском хозяйстве Украины // *Ученые записки Крымского инженерно-педагогического университета*. 2014. № 44. С. 29-33.
10. Офіційний сайт Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг / Підсумки діяльності фінансових компаній та юридичних осіб (лізингодавців). URL: <https://nfp.gov.ua>.
11. Берлач Н. Шляхи вдосконалення державної політики в лізингових відносинах АПК України // *Підприємництво, господарство і право*. 2009. № 10. С. 219-221
12. Офіційний сайт ПАТ НАК "Укragролізинг". URL: <http://www.ukragroleasing.com.ua>.

References

1. Sabluk P.T. Formation of agrarian policy in Ukraine // *Economika APK*. 2006. № 1. P. 3-7. (in Ukrainian)
2. Official site of the State Statistics Service of Ukraine.

URL: <http://www.ukrstat.gov.ua> (in Ukrainian)

3. Andriychuk V.H. *Economics of agrarian enterprises*. Kyiv: KNEU, 2002. 624 p. (in Ukrainian)

4. Berezovska O.R. Benefits of leasing in technical provision of agriculture // *Economika APK*. 2010. №. 2 (18). P. 156-161. (in Ukrainian)

5. Amelin S.K. *An analysis of the existing structure of leasing operations in the branches of economy* // *Ahrosvit*. 2011. №. 16. pp. 45-51. (in Ukrainian)

6. Artish V.I. *Organizational-economic mechanism of leasing of enterprises of the agro-industrial complex: monograph*. Kyiv: CP "Komprint", 2014, 455 p. (in Ukrainian)

7. Burlakovska A.V. The state and aspects of leasing activity in agriculture of Ukraine // *Economika APK: international scientific and production magazine*. 2013. №. 11. pp. 72-77. (in Ukrainian)

8. Yepifanova I.M., Soyumenko A.C. Profit of agricultural enterprises: the main factors of posterior growth // *Economika. Financy. Pravo*. 2017. № 6. pp. 6-12. (in Ukrainian)

9. Osmanov K.M. The concept of the application of the theory of leasing relations in agriculture of Ukraine // *Uchyo-myne zapiski Krymskogo inženýerno-pedagogicheskogo universiteta*. 2014. № 44. C. 29-33. (in Russian)

10. Official site National Commission, which carries out state regulation in the field of financial services markets / Summary of activities of financial companies and legal entities (lessors) URL: <https://nfp.gov.ua>. (in Ukrainian)

11. Berlach N. Ways of improvement of the state policy in the leasing relations of the agroindustrial complex of Ukraine // *Actualni problem ekonomiky*. 2010. №. 1. pp. 32-36. (in Ukrainian)

12. Official site of PAT NAK "Ukragroleasing". URL: <http://www.ukragroleasing.com.ua>. (in Ukrainian)

ШУШКОВА

Юлія Володимирівна
Shyshkova_yulia@ukr.net

УДК 336.225 (327):658.114

ДРОНСЬКИЙ

Володимир Андрійович

**НАПРЯМИ ТА ІНСТРУМЕНТИ
УДОСКОНАЛЕННЯ ДЕРЖАВНОЇ
ПОЛІТИКИ ФІНАНСОВО-КРЕДИТНОЇ
ПІДТРИМКИ СУБ'ЄКТІВ МАЛОГО
ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ**к.е.н., доцент, Львівський
національний університет
імені Івана Франка**DIRECTIONS AND INSTRUMENTS FOR
IMPROVEMENT OF THE STATE POLICY
OF FINANCIAL AND CREDIT SUPPORT OF
SMALL BUSINESS ENTERPRISES IN UKRAINE**магістр, Львівський
національний університет
імені Івана Франка

Встановлено, що вітчизняні суб'єкти малого підприємництва мають труднощі та потребують фінансово-кредитної підтримки для власного подальшого поступу. В умовах посткризового відновлення економіки визначальною в процесах фінансово-кредитної підтримки є роль саме держави. У статті визначено напрями удосконалення державної політики фінансово-кредитної підтримки суб'єктів малого підприємництва в Україні. Обґрунтовано обсяги та джерела фінансування малого підприємництва. Розроблено методичні основи квотування обсягів фінансування заходів сприяння розвитку малого підприємництва. Запропоновано механізм надання фондом підтримки малого підприємництва часткової компенсації відсотків за кредитами суб'єктів підприємництва в установах банків.

* * *

Установлено, что отечественные субъекты малого предпринимательства имеют трудности и нуждаются финансово-кредитной поддержки для собственного дальнейшего развития. В условиях посткризисного восстановления экономики определяющей в процессах финансово-кредитной поддержки роль именно государства. В статье определены направления совершенствования государственной политики финансово-кредитной поддержки субъектов малого предпринимательства в Украине. Обоснованно объемы и источники финансирования малого предпринимательства. Разработаны методические основы квотирования объемов финансирования мероприятий содействия развитию малого предпринимательства. Предложен механизм предоставления фондом поддержки малого предпринимательства частичной компенсации процентов по кредитам субъектов предпринимательства в учреждениях банков.

* * *

It is established that domestic small business entities have difficulties and need financial and credit support for their own further development. In a post-crisis economic recovery, the role of the state is crucial to the process of financial and credit support. The purpose of the article is to identify areas and develop tools for improving the state policy of financial and credit support of small business entities in Ukraine. In the article the directions of improvement of the state policy of financial and credit support of small business entities in Ukraine are determined. Volumes and sources of financing of small business are substantiated, among which: funds of regional and local budgets; finances of the state budget of Ukraine, employment centers, state funds for the promotion of entrepreneurship; resources of funds of international technical financial assistance; financial resources of non-state (including associate) institutions of the system of support and promotion of entrepreneurship development, entrepreneurs, and the public. The methodical bases of quotation of financing volumes of measures promoting small business development have been developed. It is proved that in the conditions of post-crisis economic recovery one of the most important elements of financial and credit support of small business entities is the funds for support of small business. The hierarchical structure of the system of institutions (in the composition of local budgets) of the state financial assistance to small business is proposed. The positive effects from the creation and maintenance of a network of small business support funds are substantiated. The basic functions of small business support funds are determined. The mechanism of provision of a small business support fund by partial compensation of interest on loans of subjects of entrepreneurship in banks' establishments has been developed. Summarizing, it should be emphasized that non-bank financial and credit institutions may become additional sources of financial resources in the market economy.

Ключові слова: мале підприємництво, фінансово-кредитна підтримка, державна політика, напрями та інструменти, фонди підтримки малого підприємництва

Ключевые слова: малое предпринимательство, финансово-кредитная поддержка, государственная политика, направления и инструменты, фонды поддержки малого предпринимательства

Keywords: small business, financial and credit support, state policy, directions and instruments, support funds of small business

ВСТУП

Фундаментом конкурентоспроможності й економічного зростання держави виступає мале підприємництво, завдяки якому стає можливим досягнення стратегічних цілей соціально-економічного розвитку як регіонів, так і країни в цілому. Для національного господарства активізація процесів розвитку малого підприємництва сприяє пришвидшенню темпів мо-

дернізації реального сектору економіки та розширенню місткості внутрішнього ринку, розвитку добросовісної конкуренції, розвитку інноваційного підприємництва та збільшення обсягів ВВП, надходжень до Державного та місцевих бюджетів, створенню нових робочих місць та підвищенню рівня доходів населення, уповільненню обсягів трудової міграції активної частини працездатного населення за кордон, посиленню кон-

курентоспроможності і підвищенню соціально-економічної ефективності національного господарства.

Зниження інвестиційної активності, спад виробництва у базових видах економічної діяльності та дестабілізація фінансово-економічної ситуації в умовах військових дій на Донбасі призвели до погіршення фінансових результатів суб'єктів малого підприємництва, поглиблення розриву між підприємствами та фінансово-інвестиційними інституціями, посилення проблем функціонування фінансово-кредитного сектору як чинника забезпечення фінансової безпеки підприємств.

Проблеми вдосконалення державної політики фінансово-кредитної підтримки підприємницького сектору досліджуються у працях таких відомих вітчизняних науковців, як Я. Белінської [1], Є. Боброва [2], З. Варналія [3], Т. Васильціва [3], І. Ломачинської [4], Ю. Ольвінської [5] та ін. Проте ефективність державної політики у цій сфері все ще недостатня. З огляду на багатоаспектність функцій, що виконуються сектором малого підприємництва в національному господарстві, актуалізується завдання підвищення ефективності державної політики фінансово-кредитної підтримки суб'єктів малого підприємництва в Україні.

МЕТОЮ РОБОТИ є визначення напрямів та розроблення інструментів удосконалення державної політики фінансово-кредитної підтримки суб'єктів малого підприємництва в Україні.

МЕТОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ

У процесі дослідження використовувалися загальнонаукові та спеціальні методи: абстрактно-логічний – у процесі формування теоретико-практичних узагальнень щодо ефективності державної політики фінансово-кредитної підтримки суб'єктів малого підприємництва; стратегічного управління – під час обґрунтування стратегічних напрямів удосконалення державної політики фінансово-кредитної підтримки суб'єктів малого підприємництва; монографічний – для дослідження інструментарію політики фінансово-кредитної підтримки суб'єктів малого підприємництва.

РЕЗУЛЬТАТИ

Макроекономічні передумови свідчать, що вітчизняні суб'єкти малого підприємництва мають труднощі та потребують фінансово-кредитної підтримки для модернізації та осучаснення виробничих процесів, реалізації інноваційних програм зі зміцнення конкурентоспроможності, здійснення маркетингових досліджень внутрішнього ринку, фінансування заходів з патентної захищеності продукції, експертно-консультаційної підтримки відносно сертифікації продукції, виробничих процесів тощо. Зауважимо, що державна фінансова підтримка і сприяння розвитку малого бізнесу реалізується практично у всіх розвинутих країнах світу, причому її обсяги, звичайно, залежать від стану соціально-економічного розвитку і фінансових можливостей держав, однак вагомою є роль в цих процесах саме держави.

У компетенції держави щодо фінансово-кредитної підтримки суб'єктів малого підприємництва лежить вирішення наступних завдань: покращення інституційно-правового базису фінансово-економічної підтримки суб'єктів малого підприємництва; розробка державної, регіональних і галузевих програм фінансово-інвести-

ційного забезпечення суб'єктів малого підприємництва; розширення бюджетно-фінансової підтримки та становлення її інфраструктури; ефективне використання фінансових можливостей від співпраці України та ЄС.

Головним суб'єктом реалізації фінансово-кредитної підтримки суб'єктів малого підприємництва є органи державного управління та місцевого самоврядування, державні (державно-комунальні чи комунальні) та недержавні установи фінансово-кредитного сприяння бізнесу, асоціативні підприємницькі об'єднання, підприємства та організації фінансово-кредитного, страхового ринку, суб'єкти підприємницької діяльності, представники ЗМІ, громадськості.

Водночас важливими аспектами фінансово-кредитної підтримки суб'єктів малого підприємництва залишаються обґрунтування обсягів та джерел фінансування, а також механізму контролю реалізації фінансово-кредитної підтримки та безпосередньо заходів. Щодо першого, то, вважаємо, що існує не менше 4-х джерел фінансування державної політики у досліджуваній сфері: кошти регіонального та місцевих бюджетів (причому кошти виділяються на поворотній основі, що в подальшому сприяє їх капіталізації); кошти державного бюджету України, центрів зайнятості, державних фондів сприяння підприємству; ресурси фондів міжнародної технічної фінансової допомоги; фінансові ресурси недержавних (в тому числі асоціативних) інституцій системи підтримки та сприяння розвитку бізнесу, підприємців, громадськості.

Зрозуміло, що найбільшою у контексті фінансування заходів повинна бути роль регіонального та місцевих бюджетів, оскільки, на нашу думку, місцеві органи державного управління є основним суб'єктом системи розвитку та гарантування фінансово-кредитної підтримки суб'єктів малого підприємництва. Водночас, проблема визначення обсягів цільового фінансування з місцевих бюджетів залишається на сьогодні в Україні не вирішеною. Тобто обсяги фінансових ресурсів, які виділяються в Україні з місцевих бюджетів на виконання заходів сприяння розвитку підприємництва є необґрунтованими, плануються за залишковим принципом та, як правило, залишаються мізерними.

Вважаємо, що визріла потреба у загальнодержавному законодавчому закріпленні квоти фінансування заходів удосконалення державної політики фінансово-кредитної підтримки суб'єктів малого підприємництва на місцевому рівні. Разом з тим, зрозуміло, що останнє є компетенцією органів місцевого самоврядування, проте згідно п.4 Положення про Міністерство фінансів України, Міністерство фінансів України відповідно до покладених на нього завдань визначає основні організаційно-методичні засади бюджетного планування в Україні, розробляє та доводить інструкції з підготовки бюджетних запитів, здійснює методичне керівництво з питань складання та виконання бюджету. Крім того, Державний комітет України з питань регуляторної політики та підприємництва може внести квотування обсягів місцевого фінансування програм підтримки малого підприємництва через відповідні методичні вказівки стосовно розробки цих документів, а також контролювати його дотримання при наданні експертного оцінки відповідних програм.

На нашу думку, методичні основи квотування об-

сягів фінансування заходів сприяння розвитку малого підприємництва мають базуватися на системі таких обмежень:

$$\begin{cases} S \geq 0,01 \times D \\ S \leq B \\ S = S_{\text{заг}} - S_{\text{ін}} \end{cases}, \quad (1)$$

де S – обсяг фінансових ресурсів, які планується виділити з місцевого бюджету на фінансування заходів сприяння розвитку малого підприємництва у плановому періоді, грн; $S_{\text{заг}}$ – загальний обсяг фінансових ресурсів, які виділяються на фінансування заходів сприяння розвитку малого підприємництва у плановому періоді, грн; $S_{\text{ін}}$ – обсяг фінансових ресурсів, які виділяються суб'єктами інфраструктури підприємництва на фінансування заходів сприяння розвитку малого підприємництва у плановому періоді, грн; D – очікувані обсяги податкових надходжень від суб'єктів підприємництва до місцевого бюджету, грн; B – загальна сума бюджетної заявки суб'єктів системи підтримки малого підприємництва на плановий період, грн.

У запропонованому підході пропонується виділяти на державну фінансову підтримку малого підприємництва не менше 1 % від обсягів податкових надходжень від суб'єктів підприємництва до місцевого бюджету. Зауважимо, що схожі підходи вже досить успішно практикуються в Україні. Так, у Івано-Франківській області рішенням місцевої влади встановлено, що розмір фінансування заходів програми підтримки малого підприємництва становить не менше 0,5 % річних доходів місцевих бюджетів.

Стосовно фінансових ресурсів фондів міжнародної технічної фінансової допомоги, недержавних (в тому числі асоціативних) інституцій системи підтримки та сприяння розвитку підприємництва, підприємців та громадськості, то, вважаємо, що місцевим органам влади потрібно проводити просвітницьку діяльність та напрацювати механізми (обов'язково з позитивним економічним та соціальним ефектом для суспільства і підприємницького середовища регіону) залучення і використання коштів. Йде мова про залучення грантових програм ЄС: Horizon2020 (фінансування науково-дослідних проектів з розвитку малого та середнього підприємництва), Competiveness of Small and Medium Enterprises (програма для підвищення рівня конкурентоспроможності МСП, доступ на нові ринки, збереження стійкості компаній в умовах конкуренції, розвиток підприємницької культури), LIFE (програма в сфері охорони навколишнього середовища), Pericles 2020 (проекти з обміну фахівців), Poland-Belarus-Ukraine Programme, Hungary-Slovakia-Romania-Ukraine Programme, Romania-Ukraine Programme, Black Sea Programme (трансграничні програми спрямовані на розбудову співпраці між суміжними кордонами країн-учасниць).

В умовах посткризового відновлення економіки одним із найважливіших елементів фінансово-кредитної підтримки суб'єктів малого підприємництва є фонди підтримки малого підприємництва, функціонування яких спрямоване на надання фінансової допомоги малим підприємствам, які не повністю відповідають критеріям кредитних організацій, зокрема, наявність кредитної історії, необхідні обсяги руху гро-

шових коштів та реалізації продукції, баланс ліквідності, наявність прибутків і визначений термін діяльності підприємства. При цьому, фонди залежно від реального стану справ у позичальника можуть надавати відстрочку або змінювати умови погашення позики без необхідності додатково резервувати кошти, що змушені робити в таких випадках кредитні організації. Також важливою функцією фондів є здійснення правового і інформаційного консультування позичальників, що не завжди практикується кредитними організаціями.

Додамо, що система інституцій фінансового сприяння розвитку малого підприємництва має передбачати ієрархічну структуру, наведену на рис. 1. Створення такої системи інституцій має стати важливим кроком в системі заходів розвитку малого підприємництва в Україні, що дозволить отримати соціально-економічний ефект у вигляді суттєвого збільшення кількості діючих малих підприємств, зайнятості на них, обсягів господарської діяльності та відрахувань до місцевих бюджетів.

Зазначимо, що витрати на створення та утримання мережі фондів підтримки малого підприємництва є порівняно невеликими, проте позитивний ефект передбачає: по-перше, створення виключно законного механізму надання фінансово-кредитного сприяння підприємству; по-друге, посилення рівня прозорості та контрольованості коштів, які витрачаються на фінансово-кредитне сприяння бізнесу; по-третє, уможливлення реалізації проектів залучення фінансових ресурсів міжнародних організацій технічної фінансової допомоги та з центрального бюджету України; по-четверте, надання додаткових (крім фінансових) послуг суб'єктам підприємництва; по-п'яте, за умови ефективної діяльності накопичення фінансового потенціалу розвитку малого підприємництва та фінансової системи регіону загалом; по-шосте, поява нових можливостей фінансово-кредитного сприяння розвитку малого підприємництва (забезпечення пільгового кредитування через уповноважений банк, часткове відшкодування відсотків за комерційними кредитами, реалізація програм мікрокредитування, впровадження механізму гарантування кредитів тощо), які з'являються завдяки утворенню державного оператора у сфері розвитку підприємництва; по-сьоме, створення нових робочих місць, освоєння інноваційних проектів, використання місцевих сировинних ресурсів тощо (оскільки така націленість проектів є критерієм діяльності фондів підтримки підприємництва); по-восьме, створення можливості координації між районами та містами області щодо реалізації програм підтримки малого підприємництва та забезпечення кооперації (фінансової, організаційної) при здійсненні заходів цих програм; по-дев'яте, усунення відставання більшості регіонів України у інституційній складовій розвитку малого підприємництва, оскільки регіональні фонди створені та ефективно функціонують у більшості областей України; по-десяте, популяризація органів державного управління, які надають реальне (а не за залишковим принципом) сприяння розвитку малого підприємництва.

Крім того, основними функціями фондів підтримки малого підприємництва є: реалізація державної політики у сфері розвитку та фінансово-кредитної підтримки малого підприємництва на регіональному рівні; ви-

конання заходів національної, обласної та місцевих програм розвитку малого підприємництва; підвищення ефективності використання ресурсного потенціалу регіону (зокрема фінансових ресурсів, які виділяються на підтримку підприємництва); підвищення інформаційної обізнаності, надання бізнес-консультацій, інформаційно-довідкової, навчально-освітньої та ресурсної

підтримки суб'єктам бізнесу; сприяння розвитку інфраструктури сприяння підприємництва. Практичні механізми реалізації окремих програм фінансово-кредитного сприяння суб'єктам підприємництва через фонди підтримки малого підприємництва представлено на рис. 2.

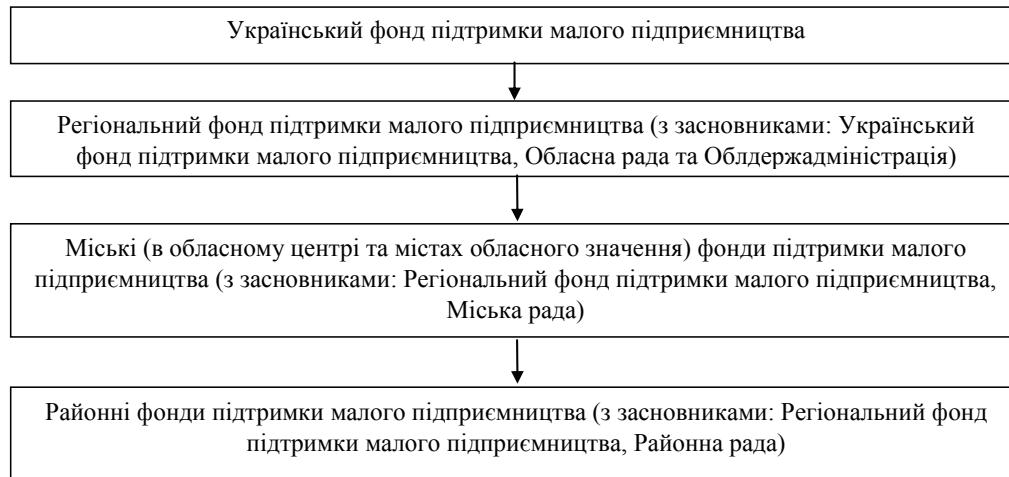


Рис. 1. Ієрархічна структура системи інституцій (у складі місцевих бюджетів) державного фінансового сприяння малому підприємству

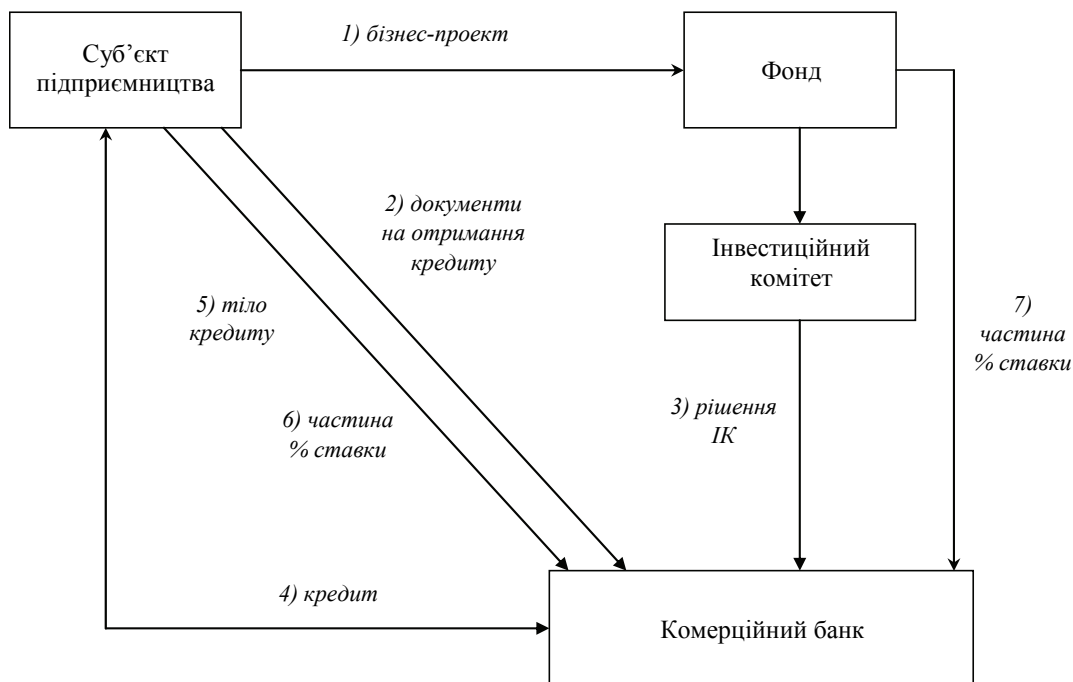


Рис. 2. Механізм надання фондом підтримки малого підприємництва часткової компенсації відсотків за кредитами суб'єктів підприємництва в установах банків

Особливо важливим аспектом вказаного є високий рівень прозорості та контрольованості коштів, що виділятимуться. Цьому сприяють напрацьовані у багатьох регіонах України механізми наглядових рад та інвестиційних комісій фондів підтримки підприємництва. Функція останніх полягає в прийнятті рішення щодо конкретних проектів суб'єктів бізнесу, яким надається

фінансова підтримка, а також обсягів та всіх фінансових деталей фінансування. При цьому прозорість та контрольованість витрат гарантується через те, що в інвестиційні комісії, як правило, входять: керівник фонду, представники профільних органів влади і місцевого самоврядування, асоціативних підприємницьких організацій та фінансових організацій.

Потрібно зазначити, що описані вище функції можуть виконувати й недержавні організації фінансово-кредитного сприяння. Проте, на нашу думку, очевидно, що, чинник неприбутковості, а також потреба у виділенні на вказані цілі достатньо великих обсягів фінансових ресурсів з дуже низьким рівнем прибутковості та тривалим строком повернення, практично унеможливорює стимули до їх створення недержавними інституціями.

Більшість просвітницьких, а також функцій контролю реалізації державними суб'єктами політики фінансово-кредитної підтримки суб'єктів малого підприємництва, розробки більш ефективних механізмів та засобів покладемо на асоціативні підприємницькі об'єднання та організації, безпосередньо підприємства та організації фінансово-кредитного, страхового ринку, суб'єктів підприємницької діяльності, представників ЗМІ та громадськість.

Крім того, усвідомлюючи, що наслідком розвитку ефективної державної політики фінансово-кредитної підтримки суб'єктів малого підприємництва має стати зміцнення фінансових позицій та розвиток безпосередньо підприємств, важливою функцією безпосередньо суб'єктів підприємництва щодо покращення їх фінансового забезпечення має бути широке використання підприємствами переваг заходів, які реалізуються в рамках програм фінансово-кредитної підтримки суб'єктів малого підприємництва; створення на підприємствах служб фінансового ризик-менеджменту; впровадження нових методів оцінки фінансових ризиків, моніторингу фінансового стану та ліквідності підприємств, галузі, сектора економіки; активізація довгострокового стратегічного партнерства суб'єктів підприємництва та банківського сектора.

ВИСНОВКИ

Узагальнюючи, слід наголосити, що державна політика фінансово-кредитної підтримки суб'єктів малого підприємництва України функціонує недостатньо ефективно та не реалізує багатьох своїх базових функцій у підтриманні і забезпеченні належного поступу малого підприємництва та виконанні ним соціальних завдань і гарантій, що актуалізує завдання підвищення ефективності державної політики фінансово-кредитної підтримки суб'єктів малого підприємництва в Україні. Першочергово необхідним є запровадження на законодавчому рівні практики квотування обсягів державного фінансового сприяння розвитку підприємництва. В умовах ускладненого доступу до банківських ресурсів одним із найважливіших інструментів фінансово-кредитної підтримки суб'єктів малого підприємництва є фонди підтримки малого підприємництва,

які забезпечують соціально-економічний ефект у вигляді суттєвого збільшення кількості діючих малих підприємств, зайнятості на них, обсягів господарської діяльності та відрхувань до місцевих бюджетів. Засобом контролю ефективності виділених фінансових ресурсів та реалізованих заходів є механізм моніторингу фінансово-кредитної підтримки суб'єктів малого підприємництва, який базується на оцінці забезпечення найбільш важливих якісних та кількісних показників захищеності інтересів суб'єктів підприємництва у фінансовій сфері.

Подальші дослідження в аналізованій сфері доцільно зосередити на здійсненні аналізу функціонування небанківських фінансово-кредитних інституцій, які можуть стати додатковими джерелами фінансово-кредитної підтримки суб'єктів малого підприємництва.

Список використаних джерел

1. Белінська Я.В. Інструменти активізації кредитування підприємництва в умовах економічної депресії. URL: <http://www.niss.gov.ua/articles/348/>.
2. Бобров Є.А. Сучасний стані перспективи розвитку кредитування малого бізнесу. *Фінанси України*. 2004. № 1. С. 103-108.
3. Варналій З.С., Васильців Т.Г., Покришка Д.С. Пріоритети вдосконалення державної політики розвитку малого підприємництва в Україні. *Стратегічні пріоритети*. 2014. № 2 (31). С. 49-54.
4. Ломачинська І.А. Формування джерел фінансового забезпечення розвитку суб'єктів малого підприємництва. *Вісник ОНУ ім. І.І. Мечникова*. 2012. № 3-4. С. 37-43.
5. Ольвінська Ю.О. Напрями удосконалення механізму сприяння розвитку суб'єктів малого підприємництва. *Формування ринкових відносин в Україні*. 2015. № 3. С. 117-123.

References

1. Belinskaya Ya.V. Instruments for boosting business lending in conditions of economic depression. URL: <http://www.niss.gov.ua/articles/348/> (in Ukrainian).
2. Bobrov Ye.A. The current state of development prospects for small business lending. *Finance of Ukraine*. 2004. № 1. pp. 103-108 (in Ukrainian).
3. Varnaliy Z.S., Vasiltsiv T.H., Pokryshka D.S. Priorities for improving the state policy of small business development in Ukraine. *Strategic priorities*. 2014. №. 2 (31). pp. 49-54 (in Ukrainian).
4. Lomachynska I.A. Formation of sources of financial support for the development of small business entities. *Bulletin of ONU named I.I. Mechnikov*. 2012. № 3-4. pp. 37-43 (in Ukrainian).
5. Olvinskaya Yu.O. Areas of improvement of the mechanism for promoting the development of small business entities. *Formation of market relations in Ukraine*. 2015. №. 3. pp. 117-123 (in Ukrainian).

ПОШИВАЛОВА

Олена Володимирівна
elenaposhivalova1956@gmail.com

УДК [620.92:338.45] (447)

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ
ФАКТОРИНГОВИХ ПОСЛУГ В
УКРАЇНИ ТА СВІТІканд. фіз.-мат. наук, доцент,
Дніпровський національний
університет імені Олеся ГончараCURRENT TRENDS IN THE
DEVELOPMENT OF FACTORING
SERVICES IN UKRAINE AND
WORLDWIDEМИХАЛОЧКИНА
Марина Олександрівна
maryresh168@gmail.comмагістрант, Дніпровський
національний університет
імені Олеся Гончара

У статті доведено, що факторингові послуги мають позитивну тенденцію розвитку як ефективний інструмент реінвестування. Проаналізовані галузі господарства в країнах-членів Європейського Союзу, які найбільше використовують факторинг. Розглянуто проблеми та перспективи розвитку факторингу в Україні. Визначено переваги застосування факторингу для суб'єктів господарювання. Реалізація запропонованих пропозицій щодо підвищення ефективності управління факторингом є дієвим інструментом максимізації прибутку на підприємствах.

* * *

В статье доказано, что факторинговые услуги имеют положительную тенденцию развития как эффективный инструмент реинвестирования. Проанализированы отрасли хозяйства в странах-членах Европейского Союза, которые больше всего используют факторинг. Рассмотрены проблемы и перспективы развития факторинга в Украине. Определены преимущества применения факторинга для субъектов хозяйствования. Реализация предложенных предложений по повышению эффективности управления факторингом является действенным инструментом максимизации прибыли на предприятиях.

* * *

The article establishes that factoring services manifest a positive development trend as an efficient reinvestment instrument. The objective of the article is to research theoretical foundations of the development of factoring in Ukraine and around the world.

The paper provides an elaborate analysis of economic sectors within EU member states that make largest use of factoring services. In the UK factoring is not maintained by manufacturing companies, wholesale and retail companies and service companies. The biggest demand for factoring services in Denmark is observed in textile industry, in Greece – in food industry, in Austria – in processing and chemical industry.

The article considers the problems and prospects for the development of factoring in Ukraine. The study determines key advantages of using factoring for economic entities. The trend towards the growing interest in the factoring services in Ukraine is observed. It is stipulated by the aggravation of the competitive activity in the market of factoring services between the banking institutions and factoring services companies. Further to it, small and medium businesses generally tend to have a quality debtor portfolio and strive to work with large purchasing customers. Factoring operations are commercially advantageous for business entities due to the possibility to decrease the costs of managing bad debt obligations and to build up own assets.

The realization of suggested propositions related to the efficiency improvement of factoring management is a viable instrument of profit maximization for the enterprises. Despite an active development of the factoring services in Ukraine, there still exists a string of limiting factors, such as political instability in Ukraine, lack of confidence on the part of entrepreneurs with regard to the mechanisms of factoring, increase in the product cost, associations with the credit and complications of the document workflow.

Ключові слова: факторинг, дебіторська заборгованість, фінансові послуги, джерела фінансування, грошові вимоги

Ключевые слова: факторинг, дебиторская задолженность, финансовые услуги, источники финансирования, денежные требования

Keywords: factoring, accounts receivable, financial services, sources of financing, monetary claims

ВСТУП

Дебіторська заборгованість є досить варіативним та динамічним елементом оборотних активів, крім того, останнім часом на вітчизняних підприємствах відбувається збільшення дебіторської заборгованості. Це обумовлено зростанням недисциплінованості покупців, так і наслідок – призводить до нестачі фінансових ресурсів підприємства, що необхідні для ведення ефективної господарської діяльності. Виникає необхідність визначення пріоритетних напрямів розвитку сучасних систем управління дебіторською заборгованістю, однією з яких є послуги факторингу. Останнім часом спостерігається зростання зацікавленості до послуг факторингу підприємствами України, адже із збільшенням ділової активності, зростає потреба в оборотних коштах, необхідних для фінансування поточної діяльності, що

потребує залучення додаткового капіталу.

Проблемам розвитку механізму факторингу присвячено багато наукових праць вітчизняних дослідників таких як К.П. Дацко [4], Г.В. Міюкова [5], В.В. Шевченко [8], О.І. Чепис [7], О.В. Григораш [2], Т.В. Гільорме [1].

МЕТА РОБОТИ

Метою статті є дослідження теоретичних засад розвитку факторингу в Україні та світі.

МЕТОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Методологічною та інформаційною основою роботи є наукові праці, матеріали періодичних видань, ресурси Internet. При проведенні дослідження були використані наукові методи аналізу, синтезу, порівняння та узагальнення.

РЕЗУЛЬТАТИ

Як показав світовий досвід, найбільш динамічно розвиваючою формою рефінансування на сучасному етапі є факторинг. Розвиток механізму факторингу у світі припадає на 80-ті рр. XX ст., коли за 10 років оборот факторингових операцій збільшився в Італії у 74 рази, в Іспанії – в 14 разів, у Франції – у 8 разів. В Україні факторинг започаткований у 2001 р. відповідно до законодавства, але через підвищення інфляції і нестабільності економічної ситуації в країні довіру до факторингу було підірвано особливо у 2008 р. [4]. Станом на 31 грудня 2017 р. у Державному реєстрі фінансових установ наведена інформація про існування 422 фінансових компаній, що мають право надавати послуги факторингу [3].

Зовсім не дивно, що факторингові операції набувають популярності адже факторинг дозволяє клієнту-постачальнику мінімізувати ризики, пов'язані з відстрочкою оплати придбання товару або послуги, зменшує необхідність у відволіканні значних адміністративних ресурсів для отримання оплати від покупця за поставлений товар або послугу і надає можливість постачальнику отримати кошти за свою протерміновану дебіторську заборгованість.

Правова сутність факторингу полягає у одержанні клієнтом від фінансової установи (фактора) грошових коштів в обмін на відступлення останньому належного його права грошової вимоги до третьої особи, тобто боржника за укладеним між ним та клієнтом договором. Кредитор, якому належить право грошової вимоги до свого контрагента, не чекаючи оплати за проданий товар, роботу чи послугу, передає свою вимогу банку чи іншій фінансовій установі, одержуючи за це грошові кошти.

На основі статистичних даних Глобального факторингу FCI можемо стверджувати, що обсяг факторингових операцій у світі за 2017 р. складає 2 335 млрд. євро [6]. У нашій країні дані Національної комісії, що

здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг, стверджують про укладання протягом 2017 р. 29 048 договорів факторингу (що на 13,3 % або 4 463 одиниць менше від минулого року) на загальну суму 31 363,4 млн. грн., що на 85,7 % (тобто 14 475 млн. грн) більше порівняно з 2016 р.. Із зазначеної кількості договорів виконали 27 669 на суму 53 062,4 млн. грн. [3].

Отже, спостерігається тенденція збільшення інтересу до послуг факторингу. Починаючи з кінця 2015 р. вартість договорів факторингу збільшилась на 3 973,5 млн. грн. Причиною зростання є загострення боротьби на ринку факторингових послуг між банківськими username та факторинговими компаніями. Це викликано тим, що на відміну від минулих років, коли банки обслуговували переважно великий та середній бізнес, на сьогодні банківські установи активно співпрацюють з малим бізнесом, який найбільше потребує постійного поповнення оборотних коштів. Крім того, малі та середні підприємства, як правило, мають якісний портфель дебіторів, та прагнуть працювати з великими покупцями. Факторингові операції вигідні для юридичних осіб у зв'язку з появою можливості зменшити витрати на адміністрування проблемних боргових зобов'язань і наростити свої активи [2].

Динаміка структури джерел фінансування факторингових операцій за 2015-2017 рр. є досить нестійкою та істотно коливається. В першу чергу, це обумовлено зміною частки позикових коштів юридичних осіб, власних коштів та інших джерел.

На кінець 2017 р. на відміну від 2016 р. відбулося збільшення фінансування факторингових операцій за рахунок: позикових коштів юридичних осіб на 3 887,6 млн. грн. (380,8 %), банківських кредитів на 698,8 млн. грн. (202, 3 %) та інших джерел на 1 873,0 млн. грн. (85,7 %).

Детальніше зміни у динаміці джерел фінансування таких операцій показано на рис. 1.

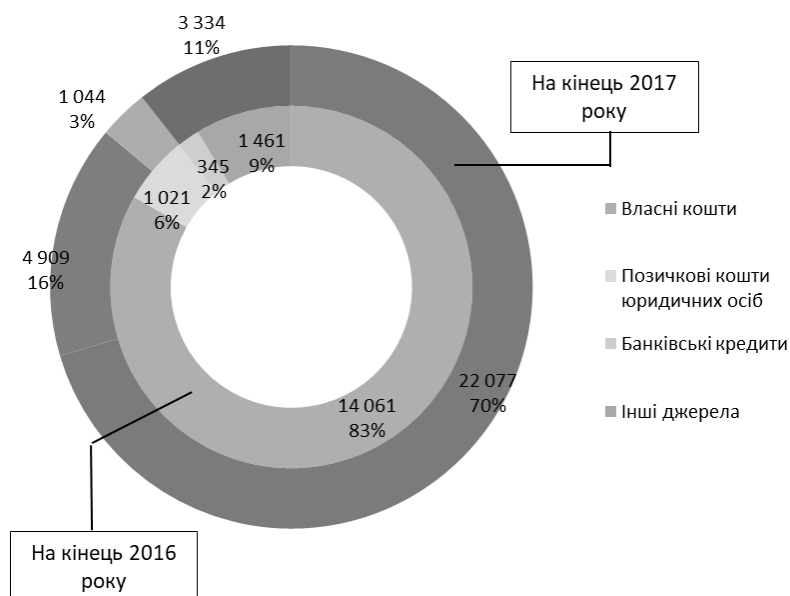


Рис. 1. Розподіл джерел фінансування операцій факторингу в Україні за 2016-2017 рр.
[побудовано авторами на основі [3]]

За 2017 р. частка власних коштів є найбільшою серед інших джерел фінансування і складає 70 %, що на 13 % менше від 2016 р. (83 %). Обсяг позикових коштів юридичних осіб на кінець 2017 р. складає 16 %, що на 10 % більше минулого року. Інші джерела фінансування – 11 %, що на 2 % більше від 2016 р.. Найменша частка серед усіх джерел фінансування припадає на банківські кредити, їх частка у 2017 р. складає 3 %, що лише на 1 % більше минулого року.

Станом на кінець 2017 р. найбільше зростання кількості договорів факторингу припадає на транспорт. Обсяг фінансових послуг за договорами факторингу у цій галузі збільшився у 34,9 разів, тобто на 244,3 млн. грн. На другому місці металургія, обсяг факторингових договорів цієї галузі збільшився у 11,4 рази (або на 80,0 млн. грн.). Третє місце серед наведених галузей посідає сфера послуг, у якій сконцентрована найбільша вартість таких договорів. У 2017 р. порівняно з минулим роком обсяг укладених договорів факторингу у цій галузі збільшився на 391,0 % (або на 4 383,7 млн. грн.). На наступному місці сільське господарство у якому обсяг укладених договорів збільшився на 343,1 % (або 234 млн. грн.).

Щодо зарубіжного досвіду використання факторингових послуг слід відмітити, що, наприклад, у Великобританії факторинг не обслуговують виробничі компанії, компанії оптово-роздрібної торгівлі і сфери послуг. Найбільший попит на послуги факторингу у Данії спостерігається у текстильній промисловості, у Греції – у харчовій, в Австрії – переробній та хімічній промисловості [4].

ВИСНОВКИ

Незважаючи на активний розвиток факторингових послуг в Україні є низка стримуючих факторів, до них можна віднести політичну нестабільність в Україні, недостатню довіреність підприємців до механізмів факторингу, збільшення вартості продукції, асоціювання з кредитом та труднощі документообігу.

Список використаних джерел

1. Гільорме Т.В., Прохватило О.О., Хроленко Н.Л. Особливості організації обліку розрахунків з контрагентами в умовах невизначеності. *Економіка і фінанси*. 2018. № 5. С. 10-16.
2. Григораш О.В., Тарасюк Д.В. Розвиток ринку факторингових послуг в Україні та світі. *Молодий вчений*. 2017.

№ 9. С. 511-513.

3. Дані Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг про стан і розвиток фінансових компаній, лізингодавців та ломбардів України. URL: <https://www.nfp.gov.ua/ua/Informatsiia-pro-stan-i-rozvytok-financeovykh-kompanii-lizynhodavtsiv-ta-lombardiv-Ukrainy.html>

4. Дацко К.П. Факторинг як ефективний інструмент управління в умовах кризи неплатоспроможності. *Економічні науки*. 2016. № 24 (3). С. 43-49.

5. Міокова Г.В. Факторинг: сутність та особливості в Україні: зб. наук. праць. Кіровоград: КНТУ, 2012. С. 84-89.

6. Статистичні дані Глобального факторингу FCI (Factoring Chain International). URL: <https://fci.nl/en/home>

7. Чепис О.І. Сутність факторингу та його переваги над іншими фінансовими інструментами. *Науковий вісник УжНУ. Вип. 44*. 2017. С. 91-96.

8. Шевченко В.В. Факторинг: нові можливості фінансування. *Економічний вісник Національного гірничого університету*. 2007. № 3. С. 66-72.

References

1. Hilorme T.V., Prokhvatylo O.O., Khrolenko N.L. Peculiarities of organizing accounting for settlements with contractors under conditions of uncertainty. *Economics and Finance*. 2018. № 5. pp. 10-16. (in Ukrainian).
2. Hrygorash O.V., Tarasyuk D.V. The development of the factoring services market in Ukraine and in the world. *Young Scientis*. 2017. № 9. pp. 511-513. (in Ukrainian).
3. Data of the National Commission, which carries out the state regulation in the spheres of financial services markets regarding the state and development of financial companies, lessors and pawnshops of Ukraine. URL: <https://www.nfp.gov.ua/ua/Informatsiia-pro-stan-i-rozvytok-financeovykh-kompanii-lizynhodavtsiv-ta-lombardiv-Ukrainy.html> (in Ukrainian).
4. Datsko K.P. Factoring as an effective management tool in a crisis of insolvency. *Economic sciences*. 2016. № 24 (3). pp. 43-49. (in Ukrainian).
5. Miokova H.V. Factoring: Essence and Features in Ukraine. Kirovohrad: KNTU, 2012. pp. 84-89. (in Ukrainian).
6. Statistical factoring data FCI (Factoring Chain International). URL: <https://fci.nl/en/home> (in Ukrainian).
7. Chepys O.I. The essence of factoring and its advantages over other financial instruments. *Scientific herald of UzhNU*. 44. 2017. pp. 91-96. (in Ukrainian).
8. Shevchenko V.V. Factoring: New Funding Opportunities. *Economic Bulletin of the National Mining University*. 2007. № 3. pp. 66-72. (in Ukrainian).

ОЗЕРСЬКИЙ

Ігор Володимирович
ozerskuy-i-v@ukr.net

УДК 343.9

ПРАВОВІ ПОЗИЦІЇ ЄСПЛ У КОНТЕКСТІ ПСИХОЛОГІЧНОГО
ОПОСЕРЕДКУВАННЯ ПРАВАTHE LEGAL POSITIONS OF ECHR IN CONTEXT OF
PSYCHOLOGICAL MEDIATION OF LAW

д.ю.н., доцент, професор кафедри,
Чорноморський національний
університет імені Петра Могили

У представленій роботі досліджено теоретико-методологічні питання використання та застосування прикладних положень юридичної психології у площині роботи ЄСПЛ (далі – Суд). Відображений авторський підхід до аналізу окремих рішень ЄСПЛ з позицій оцінки Судом висновків судово-психологічних експертиз та письмових роз'яснень спеціалістів-психологів. У контексті означеного проаналізовано деякі положення Конвенції про захист прав людини і основоположних свобод від 04 листопада 1950 р. з використанням можливостей психологічної науки та практики.

* * *

В представленной работе исследованы теоретико-методологические вопросы использования и применения прикладных положений юридической психологии в плоскости работы ЕСПЧ (далее – Суд). Отображенный авторский подход к анализу отдельных решений ЕСПЧ с позиций оценки Судом выводов судебно-психологических экспертиз и письменных разъяснений специалистов-психологов. В контексте изложенного проанализированы некоторые положения Конвенции о защите прав человека и основоположных свобод от 04 ноября 1950 г. с использованием возможностей психологической науки и практики.

* * *

The present article deals with the theoretical-legal issues of using applied provisions of the legal psychology in the work of the European Court of Human Rights (Court). The author analyses the detached decisions of ECHR and its opinions about forensic psychological assessment and psychologists written explanations. This connection some provisions of the Convention for the Protection of Human Rights and Fundamental Freedoms of 4th November 1950, with the use of opportunities of psychological science and practice are considered.

It is alleged that Ukraine is a state based on European experience. It is ECHR practice that gives the key standards for its formation as a rule of in solving sometimes extraordinary, unique legal situations (collisions). Therefore, the gradual adaptation of the practice of ECHR is a necessary process to ensure the rule of the "The European Convention on Human Rights" (1950), which guarantees a man and a citizen the fundamental rights and freedoms. The author holds that from the standpoint of psychology, the conceptual and terminological construction of "man and citizen" is proportional to the term "personality" having a psychological structure, and, accordingly, its intricacies in the jurisdiction of ECHR.

It is emphasized, however, that through the lack of judges, appropriate professional knowledge of psychology ECHR partly assessed such psychological categories as paranoia, phobia, and post-traumatic stress disorder and epilepsy on the basis of a psychiatric component, because of non-appointment of special governmental bodies psychiatric assessment and examination. Consequently the problem of ECHR seems to be caused the inability to differentiate the issues of psychiatry and psychology. It is concluded that the active use of psychological knowledge by ECHR judges dealing with adoption of court decisions will provide a more effective mechanism for handling applicants complaints in respect of privacy-related issues relating to privacy, marriage, sexual relations, compensation for non-pecuniary damage, harsh treatment, person torture etc. Accordingly, it is relevant for ECHR judges to involve psychologists, for example, to assessing the psychological expertise, the psychologist's conclusion, moral hazard etc.

Ключові слова: Європейський суд з прав людини, Європейська конвенція з прав людини, правові позиції, судові рішення, психологічна недоторканність спеціаліст-психолог

Ключевые слова: Европейский суд по правам человека, Европейская конвенция по правам человека, правовые позиции, судебные решения, психологическая неприкосновенность, специалист-психолог

Keywords: European Court of Human Rights, European Convention on Human Rights, legal positions, judgment, psychological integrity, psychologist

ВСТУП

Як вже відомо, Європейський суд з прав людини є однією з інституцій Ради Європи, створеної для контролю за дотриманням прав і свобод людини та громадянина, закріплених в Європейській конвенції з прав людини. Вступивши у 1995 р. до Ради Європи та долучившись у 1997 р. до «Конвенції про захист прав людини і основоположних свобод» (далі – Конвенції, або ж ЄКПЛ) 1950 р., а також прийнявши Закон України від 23 лютого 2006 р. N3477-IV (3477-15) «Про

виконання рішень та застосування практики Європейського суду з прав людини» (далі – ЄСПЛ), Україна надала право своїм громадянам звертатись зі скаргами до ЄСПЛ, та, що важливо, включила рішення Європейського Суду до джерел національного законодавства, котрі є обов'язковими до виконання національними судами, а також іншими правоохоронними інституціями.

Тож, Україна у питаннях правосуддя, стала державою зорієнтованою на європейські стандарти, зокрема відображених у рішеннях ЄСПЛ. Тому, поступове

впровадження практики ЄСПЛ є необхідним процесом для забезпечення верховенства «Конвенції про захист прав людини і основоположних свобод» (1950 р.), яка гарантує основні права та свободи людини та громадянина [1].

Окремим організаційно-правовим аспектам процедури реалізації та дотриманням конвенційних зобов'язань та рішень ЄСПЛ у судовій практиці країн-учасниць, присвячені роботи вітчизняних та зарубіжних практиків і вчених, зокрема М. Костицького, О. Соловйова, О. Віткаускаса, Є. Морозова, А. Степаненка, E. Blenk-Knoske та ін., проте наявний стан досліджень правових позицій ЄСПЛ у контексті психологічного опосередкування права існують лише фрагментарно та без використання знань юридичних психологів.

МЕТА РОБОТИ

Головною метою цієї роботи є опрацювання окремих рішень ЄСПЛ з позицій надбань юридичної психології як науки та галузі права у частині застосування та використання психологічних знань в конкретних випадках порушення прав заявника. Поступове реформування судових органів української держави на засадах світових та європейських стандартів, зокрема й в оптимізації застосування практики ЄСПЛ при винесенні правосудних рішень, висунуло на одне із пріоритетних місць – інтеграцію психологічних знань у правничу практику.

МЕТОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Теоретико-методологічною основою даної наукової праці виступає діалектичний метод та основні положення теорії функції діагностики, системи управління тощо. У процесі дослідження використовувалися такі методи: системного аналізу – уможливив здійснити аналіз фундаментальних положень сучасної теорії правосудної діяльності, юридичної психології, основоположних нормативних актів України та Європейського Союзу, а також наукових праць вітчизняних і зарубіжних учених з проблем використання практики ЄСПЛ у національному законодавстві та діяльності національних судів; формально-юридичний – для співставлення та визначення відповідності чинних нормативно-правових актів національного законодавства європейському; абстрактно-логічний (для теоретичного узагальнення і формулювання висновків з використання психологічних знань у діяльності ЄСПЛ).

РЕЗУЛЬТАТИ

Звичайно, що як такого офіційного психологічного опосередкування правових позицій (рішень) ЄСПЛ не існує, а тому це є суто теоретико-методологічне обґрунтування певних судових рішень у частині порушеного конвенційного права особи на ґрунті використання чи застосування психологічних знань. Тож, одразу варто перейти до практики ЄСПЛ, що охоплює питання психологічного вектору при розгляді справ заявників в обсязі ст. 8 Конвенції. Так, в одній із справ ЄСПЛ «X and Y v. the Netherlands», пов'язаної із сексуальним насильством неповнолітньої особи з психічними вадами розвитку у спеціалізованому закладі для дітей з інтелектуальною недостатністю, Суд визначив, що поняття «приватного життя» охоплює як фізичну так і психологічну недоторканість особи,

включаючи і її чи його сексуальне життя» (п. 22). Варто нагадати, що в розумінні ЄСПЛ сфера приватного життя складається із трьох аспектів: фізична, психологічна або моральна недоторканість особи, власне приватне життя та право на особисту ідентичність і недоторканність [2].

Щодо самого змісту терміну «психологічна недоторканість», то тут можна навести визначення запропоноване ще у 1999 р. науковцем В. Маринів, на думку якого це «захищеність особи від погроз на її адресу, залякування, шантажування її та інших способів пригнічення волі» [3, с. 7-8]. Існує також визначення поняття терміну «психологічна недоторканість дитини», за якою вченим О. Синегубовим, розуміється заборона діяти на психіку неповнолітньої особи шляхом словесних образ або погроз, переслідування, залякування, шантажу, якими навмисно спричиняється емоційна невпевненість, нездатність захистити себе, а також застосовувати інші способи придушення волі дитини, які завдають шкоди її психічному здоров'ю [4].

З позицій ЄСПЛ порушенням психологічної або моральної недоторканності особи визнаються незаконні дії щодо медичного лікування та обстеження, а також таке поводження, яке не досягає порогу жорстокості, передбаченого ст. 3 Конвенції. Регулювання відносин, пов'язаних з психологічною недоторканністю в Україні, якщо зважати саме на психологічні складові, розширено відображено загальною нормою ч. 3 ст. 32 (назва – «Сприяння здоровому способу життя населення») Основ законодавства про охорону здоров'я (1993 р.), де виписано, що «з метою запобігання шкоди здоров'ю населення застосування гіпнозу, навіювання, інших методів психологічного і психотерапевтичного впливу дозволяється лише у місцях та в порядку, встановлених Міністерством охорони здоров'я України» [5].

Якщо повернутися до практики ЄСПЛ, то у його правових позиціях розуміння «психологічної недоторканості» відображено захистом особи від умисного втручання з боку органів державної влади, що у свою чергу не лише зобов'язує державу утримуватися від такого втручання, але й передбачає наявність позитивних зобов'язань задля забезпечення ефективної поваги приватного та сімейного життя. «Такі зобов'язання можуть включати вжиття заходів, спрямованих на забезпечення поваги особистого життя навіть у сфері відносин індивідів між собою» (п. 23) [6].

Означене положення ЄСПЛ виокремлене й у справі «Іващенко проти Росії» від 13 лютого 2018 р., де Суд, зокрема нагадав, що концепція «приватного життя» – це широкий термін, який не піддається вичерпному визначенню, оскільки охоплює психологічну цілісність людини. Академік, С. Максименко, розкриваючи зміст генетичної концепції особистості, досить влучно обґрунтовує розуміння «психологічної цілісності», наголошуючи, що психічні явища людини не існують окремо і розрізнено, а тому у своїй сукупності вони складають унікальний і неповторний візерунок – психологічну цілісність людини. «Лише розуміння структурно-динамічних закономірностей даної цілісності», на думку вченого, «може відкрити нам як розуміння окремих її складових (психічних функцій), так і усвідомлення сенсу існування людини і шляхів оптимізації цього існування» [7, с. 42-45].

Як бачимо, Суд до психологічної складової приватного життя особи в обсязі ст. 8 (назва – «Право на повагу до приватного і сімейного життя») Конвенції про захист прав людини і основоположних свобод [1] включає абсолютні психологічні елементи, такі як: психологічна цілісність, психологічна недоторканість особи, включаючи сюди і сексуальне життя. Тож, і надалі розвиваючи тлумачення приватного життя, ЄСПЛ у справі «Botta v. Italy» наводить формулювання вже з урахуванням його психологічної складової, а саме: «Приватне життя включає в себе психологічну недоторканість людини – гарантію, надану ст. 8 Конвенції, призначену насамперед для забезпечення розвитку особистості кожної людини в її відносинах з іншими людьми, без втручання ззовні» [8].

Якщо вивчати судові прецеденти з психологічної точки зору, то можна побачити, що концепція «приватного» життя належить до сфери безпосередньої особистої автономії, що охоплює емоційно-вольову сферу особистості. Сюди здебільшого відносяться аспекти моральної недоторканності особи (п. 19). Така концепція, на думку Д. Віткаускаса, виходить за вузькі межі гарантій життя, вільного від небажаної публічності та забезпечує поле, в межах якого кожний індивід може вільно займатися розвитком своєї особистості. Сюди автор відносить: право на самоідентифікацію та право/можливість розвивати взаємостосунки з іншими особами, у тому числі емоційні і сексуальні [9].

Наприклад, щодо останнього, то сексуальне життя людини, безсумнівно, є важливим аспектом її приватного життя як з юридичних, так і соціально-психологічних характеристик. Втім, навіть у цьому разі держава може втручатися в приватне життя, якщо це відповідає другому параграфу ст. 8 Конвенції [1]. І у цьому разі, сексуальна ідентифікація особистості підпадає під захист ст. 8 Конвенції. З позицій юридичної психології, питання сексуального життя особи носять інтимний характер і займають особливе місце в її приватному ставовому житті, а відтак втручання Держави в цю сферу людського життя повинне бути дуже серйозно обґрунтованим. Відмінними рисами демократичного суспільства є терпимість і широта поглядів, а тому, як зауважує Д. Віткаускас, для вторгнення у приватне життя зовсім недостатньо того, що визначена дія може когось шокувати, стривожити чи образити. Позивач може подати позов про те, що він є жертвою вже самого факту існування в чинному законодавстві норм, що дорівнюють гомосексуалізм до злочину. На Суд не справили враження аргументи, якими держава намагалася обґрунтувати кримінальну заборону на гомосексуальні дії дорослих у приватній обстановці. Аргумент Великобританії про те, що ця заборона продиктована глибокими релігійними почуттями жителів Північної Ірландії, був відкинутий. Аналогічна доля спіткала аргумент про необхідність захисту легко вразливого юнацтва від морального розтління [9].

З психологічних позицій також розглядаються і оцінюються суддями ЄСПЛ окремі справи в обсязі ст. 3 (назва – «Заборона катування») Конвенції, де вписано, що «Нікого не може бути піддано катуванню або нелюдському чи такому, що принижує гідність, поводженню або покаранню». Варто зазначити, що у разі подання скарг за ст. 3 Конвенції Суд повинен з особ-

ливою ретельністю вивчити факти, навіть якщо на національному рівні вже мали місце певні провадження та розслідування (див., *mutatis mutandis*, рішення у справах «Рібіч проти Австрії» (*Ribitsch v. Austria*), від 4 грудня 1995 р., Series A № 336, п. 32, та «Козинець проти України» (*Kozinets v. Ukraine*), заява № 75520/01, п. 53, від 6 грудня 2007 р.). У той же час, чітко усвідомлюючи субсидіарний характер свого завдання, Суд має бути обережним, перебираючи на себе роль суду першої інстанції щодо вирішення питань факту, коли це неминуче не вимагається з огляду на обставини справи (див., наприклад, ухвалу щодо прийнятності справи від 04 квітня 2000 р. у справі «Маккерр проти Сполученого Королівства» (*McKerr v. the United Kingdom*), заява № 28883/95).

ЄСПЛ у своїх рішеннях наголошує, що жорстоке поводження підпадатиме під дію ст. 3 Конвенції лише у разі досягнення певного мінімального рівня жорстокості. Оцінка цього мінімуму є відносною і залежить від усіх обставин справи, таких як тривалість поводження, його фізичні та психічні наслідки, а в деяких випадках мають враховуватися також стать, вік і стан здоров'я потерпілого (див., наприклад, рішення у справі «Валашинас проти Литви» (*Valasinas v. Lithuania*), заява № 44558/98, п.п. 100-101, ECHR 2001-VIII). Суд вважав «нелюдським» поводження, яке, серед іншого, було умисним, застосовувалось кілька годин поспіль та спричинило або власне тілесні ушкодження, або сильні фізичні та душевні страждання. Суд вважав поводження таким, що «принижує гідність», оскільки воно було таким, що викликало у його жертв відчуття страху, страждання та неповноцінності, здатних принизити та зганьбити їх (див., наприклад, рішення у справі «Кудла проти Польщі» (*Kudla v. Poland*), заява № 30210/96, п. 92, ECHR 2000-XI). За психологічними характеристиками означене відноситься до емоційно-вольової сфери особистості.

Тут варто згадати і Справу «Айдин проти Туреччини» (*Aydın v. Turkey*) *Aydın v. Turkey* – 23178/94 Judgment 25.9.1997 [GC]), де заявницю, молоду турецьку жінку курдського походження (*тоді 17-річну дівчину*), було заарештовано і взято під варту без будь-яких пояснень разом із двома іншими членами її сім'ї. А далі найгірше, адже Айдин майже одразу ж було зґвалтовано працівником сил безпеки, а перед цим її утримували у заточенні із зав'язаними очима, побили, роздягнули догола, помістили в шину та облита водою під тиском. Після здійснення із сімнадцятирічною дівчиною акту зґвалтування, її знову били декілька близько години. За висновками медичного обстеження встановлено акт сексуального насильства (зґвалтування) та виявлено, що дівоча плівка Айдин розірвана, а на її стегнах помітні синці. Айдин, національні органи перешкоджали подати скаргу до ЄСПЛ, як вона сама стверджувала, шляхом залякування її сім'ї та переслідуванням аби змусити їх відкликати скаргу до Європейського суду з прав людини.

ЄСПЛ зауважив, що зґвалтування затриманої, яке вчинила посадова особа держави, належить розглядати як особливо тяжкий і огидний випадок жорстокого поводження з огляду на те, що кривдник міг скористатися вразливістю та послабленим опором своєї жертви. Щодо психологічних аспектів цього випадку,

то Суд це відобразив у власних тексуальних конструкціях судового рішення як то: згвалтування залишає глибокі психологічні шрами на жертві (*мається на увазі випадок Айдин*), які не зникають із часом так само швидко, як і інші форми фізичного та психічного насильства. Цей досвід, як визначив сам Суд, напевно, змушує заявницю відчувати себе пригнобленою та зганьбованою як фізично, так і емоційно. Як бачимо, суддями ЄСПЛ використані загальні психологічні знання, що полягають у використанні при описі ситуації з Айдин таких психологічних складових як: емоції, приниження, ганьба, глибокі психологічні шрами, жорстокість, жертва, гідність, нелюдське поводження тощо.

Суд встановив, що як накопичення актів фізичного та психічного насильства, завданих заявниці під час перебування під вартою, так і особливо жорстокий акт згвалтування, який було вчинено над жертвою, разом потрібно оцінювати як катування, що порушує ст. 3 (*заборона катування або нелюдського чи такого, що принижує гідність, поводження*) Конвенції. Крім того, звинувачення посадової особи у згвалтуванні під вартою вимагало, аби потерпілу обстежили з якомога більшою делікатністю незалежні лікарі з відповідним досвідом. Тут, явно окрім належного медичного обстеження, мова ведеться й про психологічне, зважаючи на зроблений у рішенні ЄСПЛ психологічний акцент застосування до Айдин означеного вище насильства з боку представників національних органів. Відтак, такого обстеження (у нашому разі – психологічного) не здійснили, що призвело до неможливості проведення достатнього розслідування та до позбавлення заявниці доступу до компенсації, що порушило ст. 13 (ефективний засіб правового захисту) Конвенції [10].

ВИСНОВКИ

Таким чином, активне використання суддями ЄСПЛ при ухваленні судових рішень психологічних знань дозволить застосовувати більш дієвий механізм розгляду скарг (заяв) заявників у частині питань пов'язаних з приватністю особистого життя, шлюбних, статевих взаємин, жорсткого поводження, катування особи тощо. У цьому разі суддям ЄСПЛ доцільно залучати до окремих справ спеціалістів-психологів, наприклад, для оцінки проведеної психологічної експертизи чи висновку психолога тощо.

Список використаних джерел

1. *European Convention on Human Rights*. URL: https://www.echr.coe.int/Documents/Convention_ENG.pdf
2. Таламанчук К. Вмешаться и не нарушить: Является ли картонная коробка жильем и как не пересечь рамки частного и семейного? Газета Закон и Бизнес. URL: http://zib.com.ua/ru/print/134486-yavlyaetsya_li_kartonnaya_korobka_zhilem_i_kak_ne_peresech_r.html
3. Маринів В.І. Принципи особистої недоторканності в

кримінальному процесі України: автореф. дис. ... канд. юрид. наук: 12.00.09. Харків, 1999. 196 с.

4. Синегубов О.В. Здійснення права неповнолітньої особи на свободу та особисту недоторканість. URL: <http://www.pravo.znavec.com.ua/period/article/47568/%D1>

5. Основи законодавства України про охорону здоров'я: Закон України від 19.11.1992 р. № 2801-XII. ВВР України, 1993, № 4, С. 19.

6. *Case of X and Y v. the Netherlands* (Application No. 8978/80) 26 March 1985. *European Court of Human Rights official website* URL: <http://hudoc.echr.coe.int/eng?i=001-57603>.

7. Загальна психологія: підруч. 2-ге вид. перероб. і доп. / за заг. ред. С.Д. Максименка, Вінниця: Нова Книга, 2004. 704 с.

8. *Case of Botta v. Italy* (Application No. 153/1996/772/973) 24 February 1998. *European Court of Human Rights official website* URL: <http://hudoc.echr.coe.int/eng?i=001-58140>.

9. Віткаускас Д. Право на повагу до приватного життя відповідно до ст. 8 Європейської Конвенції захисту прав людини та основних свобод. URL: <http://khpg.org/index.php?id=1094815937>

10. *Aydin v. Turkey* (Application No. 57/1996/676/866) Dated 25 September 1997. *European Court of Human Rights official website* URL: <https://www.womenslinkworldwide.org/en/files/2872/gjo-echr-aydin-en-pdf.pdf>

References

1. *European Convention on Human Rights*. URL: https://www.echr.coe.int/Documents/Convention_ENG.pdf
2. Talamanchuk K. To intervene and not to break: Is a cardboard box housing and how not to cross the limits of the private and family? Newspaper Zakon I Biznes URL: http://zib.com.ua/ru/print/134486-yavlyaetsya_li_kartonnaya_korobka_zhilem_i_kak_ne_peresech_r.html. (in Russian).
3. Maryniv V.I. Principle of personal integrity in the criminal process of Ukraine: author's abstract. dis ... Candidate lawyer Sciences: 12.00.09. Kharkiv, 1999. 196 p. (in Ukrainian).
4. Synyehubov O.V. Enforcement of the right of a minor to freedom and personal integrity. URL: <http://www.pravoznavec.com.ua/period/article/47568/%D1> (in Ukrainian).
5. *Fundamentals of Ukrainian Health Law: The Law of Ukraine 19.11.1992. № 2801-XII*. Verkhovna Rada of Ukraine, 1993, № 4. P. 19 (in Ukrainian).
6. *Case of X and Y v. the Netherlands* (Application No. 8978/80) 26 March 1985. *European Court of Human Rights official website* URL: <http://hudoc.echr.coe.int/eng?i=001-57603>.
7. *General Psychology* / S.D. Masimenko (ed.), Vinnytsya: Nova Knyha, 2004. 704 p. (in Ukrainian).
8. *Case of Botta v. Italy* (Application No. 153/1996/772/973) 24 February 1998. *European Court of Human Rights official website* URL: <http://hudoc.echr.coe.int/eng?i=001-58140>.
9. Vitkauskas D. The right to respect for private life in accordance with Art. 8 of the European Convention for the Protection of Human Rights and Fundamental Freedoms. URL: <http://khpg.org/index.php?id=1094815937> (in Ukrainian).
10. *Aydin v. Turkey* (Application No. 57/1996/676/866) Dated 25 September 1997. *European Court of Human Rights official website* URL: <https://www.womenslinkworldwide.org/en/files/2872/gjo-echr-aydin-en-pdf.pdf>

АВЕРІХІНА

Тетяна Володимирівна
t.v.averihina@mzeid.in

РЕЗНИК

Віталіна Андріївна
reznik.vitalina@mail.ru

АВЕРІХІН

Микола Максимович
tataus1973@gmail.comк.е.н., доцент кафедри, Одеський
національний політехнічний
Університетстудент, Одеський національний
політехнічний Університетстудент, Одеський національний
політехнічний Університет

УДК 331.101.3.001.76:664

ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД ВИКОРИСТАННЯ ІННОВАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ МОТИВУВАННЯ
ПЕРСОНАЛУ ПІДПРИЄМСТВ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІFOREIGN EXPERIENCE OF USE OF INNOVATIVE TECHNOLOGIES OF FOOD INDUSTRY FACTORY
MOBILIZATION

У статті досліджені питання пов'язані з особливостями зарубіжного досвіду використання інноваційних технологій мотивування персоналу підприємств харчової промисловості. Виявлено, що основним орієнтиром удосконалення існуючих технологій мотивування персоналу підприємств харчової промисловості повинен бути ринок. На основі аналізу розроблені рекомендації щодо впровадження зарубіжного досвіду використання інноваційних технологій мотивування персоналу на вітчизняних підприємствах харчової промисловості з метою досягнення найбільш ефективної організації процесу управління на підприємстві.

* * *

В статье исследованы вопросы связанные с особенностями зарубежного опыта использования инновационных технологий мотивации персонала предприятий пищевой промышленности. Выявлено, что основным ориентиром совершенствования существующих технологий мотивации персонала предприятий пищевой промышленности должен быть рынок. На основе анализа разработаны рекомендации по внедрению зарубежного опыта использования инновационных технологий мотивации персонала на отечественных предприятиях пищевой промышленности с целью достижения наиболее эффективной организации процесса управления на предприятии.

* * *

The article deals with the issues related to the peculiarities of foreign experience in the use of innovative technologies for motivating staff of food industry enterprises. It was revealed that the market should be the main reference point for improving the existing technologies for motivating staff of food industry enterprises. Thus, in the areas of material and immaterial motivation, various tools of motivation presented in the article are developed and successfully used. As evidenced by the study of theory and practice, the use of innovative technologies for motivating staff of food industry enterprises in foreign countries largely depends on cultural traditions, beliefs, mentality, etc.

the foreign experience of using innovative technology to motivate staff in food industry companies is considered, it has been possible to conclude that various motivational tools are used in economically developed countries, in particular pay for performance, payroll, profits, free time motivation, career opportunities, Improvement of the compensation package, corporate contests, the gross pay system, KPI system, etc. At the same time, it has been established that in Ukraine such technologies have not yet become sufficiently distributed and are mostly in the embryonic state. Instead, it has been revealed that in this area, despite the obsolete, the use of fixed tariff rates and official salaries continues to be widespread in Ukraine. It is concluded that in Ukraine the technology of motivated personnel of food industry enterprises is primarily carried out in material form. Moreover, intangible incentives are used infrequently and even unsystematically.

Ключові слова: мотивація, мотивація персоналу, інноваційні технології, стимулювання, зарубіжний досвід

Ключевые слова: мотивация, мотивация персонала, инновационные технологии, стимулирование, зарубежный опыт

Keywords: motivation, staff motivation, innovative technologies, incentives, international experience

ВСТУП

Забезпечення високого рівня мотивування працівників підприємств харчової промисловості під час виконання ними своїх посадових обов'язків є одним із найважливіших завдань управління. Для досягнення цього керівники усіх рівнів повинні вміло оперувати різними елементами складної системи мотивування, яка з-поміж іншого охоплює потреби працівників, їхні цінності, матеріальні та нематеріальні стимули, по-казники і критерії мотивування, особливості побудови базисної та бонусної частин заробітної плати тощо. Складність такого завдання

ускладнюється в умовах кризи та посткризового періоду, адже змінюються умови функціонування підприємств і колективів. Криза призводить до зміни мислення та бачення подальшого розвитку, а також суттєво впливає на перерозподіл коштів у напрямку роботи з персоналом, у результаті чого, як правило, коригується матеріальна винагорода працівників, витрати на навчання, впровадження заходів тимблдингового характеру, коригується компенсаційний пакет тощо. Відтак, у сучасних умовах вітчизняним підприємствам харчової промисловості важливо використовувати такі інноваційні технології мотивування персоналу, які в умовах обмеженості ресурсів все ж мотивуватимуть

персонал до досягнення поставлених перед компанією цілей. Очевидно, що це має здійснюватись на засадах науково обґрунтованих положень та вивчення іноземного досвіду.

МЕТА РОБОТИ – проаналізувати питання пов'язані з особливостями зарубіжного досвіду використання інноваційних технологій мотивування персоналу підприємств харчової промисловості.

МЕТОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Дана робота базується на працях вітчизняних і зарубіжних вчених, а також на матеріалах періодичних видань, статистичних збірниках. При проведенні дослідження використовувалися методи аналізу і синтезу, порівняння та узагальнення.

РЕЗУЛЬТАТИ

Вивчення іноземного досвіду інноваційного мотивування персоналу підприємств харчової промисловості дає змогу стверджувати, що в економічно розвинутих країнах використовується чимало сучасних підходів до формування і використання інноваційних технологій мотивування персоналу. Попри це, як свідчить практика, в Україні такі технології ще не набули достатнього поширення у підприємств харчової промис-

ловості. Як свідчить огляд й узагальнення літературних джерел, у промислово розвинутих країнах використовується індивідуальний підхід до оплати праці, гнучкі системи заохочення персоналу, а також дієві форми колективного преміювання. Цікавим є твердження С. Богачова та Є. Тарасевича [1], згідно якого системи мотивування персоналу, що сьогодні використовуються Францією, Німеччиною, США, Японією, Великобританією та іншими економічно розвинутими країнами, сформувались в умовах, що нагадують ті, які зараз характерні для України (поглиблена криза, значний рівень інфляції, зменшення попиту, падіння ВВП тощо). Це зумовило необхідність кардинального перегляду існуючих підходів до мотивування і впровадження інновацій у цій сфері.

Досвід економічно розвинутих країн засвідчує, що основним орієнтиром удосконалення існуючих технологій мотивування персоналу підприємств харчової промисловості повинен бути ринок. Відтак, у сферах матеріального і нематеріального мотивування розроблено й успішно використовуються різноманітні інструменти мотивування, приклад деяких з яких наведено у зазначеній нижче табл. 1.

Таблиця 1

Приклади використання окремих інноваційних технологій мотивування персоналу у іноземного бізнесу [2; 3; 4; 5]

Назви технологій	Короткий зміст технологій
Матеріальні технології	
Pay for Performance (плата за виконання)	Використання різноманітних форм оплати праці (а також диференціація її величини) залежно від групових чи індивідуальних відмінностей під виконання посадових обов'язків працівником
Участь у прибутках	Такі технології передбачають отримання працівниками певної частини отриманого підприємством за визначений період часу прибутку підприємства
Участь у власності	Отримання працівниками т. зв. «неживих» грошей у формі акцій або прав на їхню купівлю на безкоштовній основі (або на пільгових засадах) за результатами рішень ради директорів
Грейдова система оплати праці	Технологія оцінювання посад та оплати праці, що передбачає диференціацію винагороди залежно від цінності посади для підприємства. Така технологія базується на описі посад, визначенні їхньої цінності для підприємства машинобудування, а також передбачає на основі цього побудову грейдів та встановлення міжкваліфікаційних співвідношень (посадових окладів) для кожного грейду
Системи KPI	Технології мотивування, що передбачають формування кількісно виражених індикаторів для працівника, які дають змогу досягти підприємству стратегічних та тактичних цілей. KPI можна також трактувати як інструмент вимірювання рівня досяжності поставлених цілей
Нематеріальні технології	
Мотивування вільним часом	Нематеріальна технологія мотивування, що передбачає надання працівникові т. зв. вільного часу у формі скороченого робочого дня, додаткових вихідних днів, можливості виконання завдань поза офісом, гнучкого графіку роботи тощо
Можливості для кар'єрного зростання	Технологія мотивування, що приваблює амбіційних лідерів
Корпоративні конкурси	Технології, що дають змогу виокремити особливі успіх у роботі, а також підвищити продуктивність та ефективність роботи персоналу. Приклади конкурсів: «Кращий новий працівник компанії», «Кращий підрозділ року», «Кращий працівник компанії», «Кращий інноватор», «Краща лінія бізнесу» тощо
Комбіновані технології	
Удосконалення компенсаційного пакету	Технологія матеріального мотивування, що базується на очікуваннях і потребах працівників та може передбачати оплату послуг мобільного зв'язку, харчування, компенсацію проїзду у громадському транспорті, програми корпоративного пенсійного забезпечення, надання кредитів чи різноманітних знижок, оплату навчання членів сім'ї, додаткові витрати на відрядження, підтримку особистих інтересів (спорт, хобі тощо), фінансування санаторно-курортного відпочинку, оплату оренди житла тощо

Вивчення теорії і практики, зокрема, західного бізнесу, дає змогу зробити висновок про ефективність формування і використання інноваційних технологій мотивування персоналу на підприємствах. Так, у роботі І.О. Криворотька [3] зазначено, що, згідно досліджень, завдяки впровадженню типової системи Pay for Performance доходи персоналу зростають у середньому на 3-29 % у той час, як організаційна продуктивність на підприємстві підвищується на 5-49 %.

Як свідчить вивчення теорії і практики, використання інноваційних технологій мотивування персоналу підприємств харчової промисловості в іноземних країнах багато в чому залежить від культурної традиції, віросповідань, менталітету тощо. В аналізованому контексті цікавим є досвід японського бізнесу, коли працівники настільки віддані власній компанії, що навіть готові обмежувати свій вільний час чи період відпустки заради цього. Оця відданість разом із поширеною системою довічного найму фактично і є найбільшим спонукальним мотивом працівників японських підприємств харчової промисловості.

Японська модель характеризується випередженням зростання продуктивності праці по відношенню до зростання рівня життя населення, в тому числі рівня заробітної плати. Система стимулювання праці в порівнянні з іншими промислово розвиненими країнами в Японії досить гнучка. Традиційно вона будується з урахуванням трьох факторів: професійної майстерності, віку і стажу роботи. Освітній рівень при цьому не надто суттєвий. Працівник з середньою освітою, який давно працює на підприємстві, може одержувати вищу заробітну плату, ніж молодий спеціаліст з вищою освітою [6].

До заходів нематеріального стимулювання, які широко використовуються в Японії, можна віднести активне залучення працівників у різні виробничі гуртки та рухи, такі як "За підвищення продуктивності праці", "За роботу без браку", "Контроль над якістю продукції". Відтак, система використання інноваційних технологій мотивування персоналу в Японії? базується насамперед на винагороді, що залежить від тривалості трудового стажу [7].

Використання інноваційних технологій мотивування персоналу в американських підприємствах харчової промисловості виглядає дещо інакше. Кадрові служби багатьох американських підприємств харчової промисловості формують можливі переміщення співробітників на посаду в організаційній структурі фірми на період до п'яти років з урахуванням очікуваних вакансій. Велике значення в американській практиці приділяється добору і перевірці (тестуванню) кандидатів на керівні посади на всіх рівнях управління. При заміщенні посад вищих керівників, як правило, проводиться ретельна, суто індивідуальна перевірка й оцінка кожного кандидата на посаду. У США широко застосовуються колективні системи преміювання. Гнучкість системи оплати праці формується на основі показників атестації співробітників, на основі яких встановлюється рівень оплати праці працівників на наступний період. До нематеріального стимулювання в США можна віднести наступні напрямки: перший з яких полягає у створенні довірчих відносин між керівником і підлеглими, що досягається встановленням спільних цінностей, тобто, перед працівниками ставляться чіткі завдання і цілі

діяльності, досягнення яких здійснюється в результаті якісної, ефективної праці та постійного підвищення професійного рівня. При цьому, кожному працівникові, по можливості, підбирається найбільш цікава, змістовна, посильна робота з урахуванням його психологічних особливостей.

Характерною особливістю сучасних систем інноваційних технологій мотивування персоналу на заході є поширення заохочення за впровадження різноманітних нововведень. Так, більшість західноєвропейських підприємств харчової промисловості формують преміальні фонди за створення, освоєння й випуск нової продукції, але їхній розмір залежить від приросту обсягу продажу нової продукції, її частки в загальному обсязі виробництва. У всіх країнах з розвинутою ринковою економікою спостерігається стала тенденція до індивідуалізації заробітної плати на підставі оцінки конкретних заслуг працівника. Механізм індивідуалізації заробітної плати включає як диференціацію умов найму, так і регулярну оцінку заслуг безпосередньо в процесі трудової діяльності.

Французька система інноваційних технологій мотивування персоналу підприємств харчової промисловості характеризується великою різноманітністю економічних інструментів, включаючи стратегічне планування і стимулювання конкуренції, гнучкою системою оподаткування. Відмінна особливість її – включення стратегічного планування в ринковий механізм. Базисом ринкових відносин у французькій моделі є конкуренція, що безпосередньо впливає на якість продукції, задоволення потреб населення в товарах і послугах, зменшення витрат виробництва. Застосовують три основні підходи до здійснення принципу індивідуалізації оплати праці:

- для кожного робочого місця визначаються мінімальна заробітна плата і «вилка окладів». Оцінка праці кожного працівника здійснюється за виконану ним роботу, а також участь у громадському житті підприємства;

- зарплата ділиться на дві частини: постійну, яка залежить від займаної посади або робочого місця, і змінну, що відображає ефективність праці працівників. Додатково виплачуються премії за високу якість роботи, сумлінне ставлення до праці тощо. Персонал бере активну участь в обговоренні питань оплати праці в рамках спеціальних комісій;

- на підприємствах здійснюються такі форми індивідуалізації заробітної плати, як участь у прибутках, продаж працівникам акцій підприємства, виплата премій.

Німецька система інноваційних технологій мотивування персоналу підприємств харчової промисловості ґрунтується на тому, що в її центрі знаходиться людина з її інтересами як вільна особистість, яка усвідомлює свою відповідальність перед суспільством. Західні дослідники прийшли до висновку, що гармонійна комбінація стимулювання праці та соціальних гарантій являє собою одну з найбільш оптимальних моделей, коли-небудь відомих в історії економічних теорій. Ця модель забезпечує рівною мірою як економічний добробут, так і соціальні гарантії. Система участі працівників в управлінні виробництвом, що склалася в Німеччині є досить своєрідною. Вона включає: створення виробних рад, де спільно з ке-

рівництвом затверджуються такі питання, як статут підприємства, організація виробництва, питання робочого часу, визначення графіків відпусток, питання впровадження технічних засобів контролю за продуктивністю праці, питання соціального забезпечення, існування "робітника-директора" [5].

Шведська система інноваційних технологій мотивування персоналу підприємств харчової промисловості відрізняється сильною соціальною політикою, спрямованою на скорочення майнової нерівності за рахунок перерозподілу національного доходу на користь менш забезпечених верств населення. При цьому дотримується принцип рівної оплати за рівну працю, який у шведській інтерпретації означає, що працівники різних підприємств, що мають однакову кваліфікацію і виконують аналогічну роботу, отримують однакову заробітну плату незалежно від результатів господарської діяльності підприємства [4].

Окрім того, у Західній Європі на підприємствах харчової промисловості основними чинниками, на які звертають увагу працівники під час зміни місця працевлаштування, є рівень отримуваної винагороди (98 %), сприятливе робоче середовище (97 %), стабільний фінансовий стан підприємства (97 %), а також стабільність працевлаштування (97 %). Для працівників також важливі цікаві завдання і забезпечення балансу між роботою та особистим життям. Цікавим є і те, що у Європі окрім традиційної заробітної плати як елементи матеріальної винагороди найчастіше використовуються подарунки на свята (67 %), премії (62 %), часткове фінансування відпусток (61 %), а також позики на пільгових умовах (59 %). Тільки кожен десятий працівник, як свідчать результати досліджень, не отримує від підприємства жодного іншого елементу матеріальної винагороди, окрім заробітної плати [8].

ВИСНОВКИ

Розглянутий зарубіжний досвід використання інноваційних технологій мотивування персоналу підприємств харчової промисловості дав змогу зробити висновок про застосування в економічно розвинутих країнах різноманітних мотиваційних інструментів, зокрема Pay for Performance (плата за виконання), участь у прибутках, мотивування вільним часом, можливості для кар'єрного зростання, удосконалення компенсаційного пакету, корпоративні конкурси, грейдова система оплати праці, системи KPI тощо. Разом з тим, встановлено, що в Україні такі технології ще не набули достатнього поширення і знаходяться здебільшого у зародковому стані. Натомість, виявлено, що у цій сфері, попри застарілість, і надалі в Україні поширене використання фіксованих тарифних ставок та посадових окладів. Зроблено висновок про те, що в Україні технології мотивування персоналу підприємств харчової промисловості перш за все здійснюється в матеріаль-

ній формі. При цьому, нематеріальні стимули використовуються нечасто та ще й несистемно.

Список використаних джерел

1. Богачев С.В., Тарасевич Е.В. Система мотивации труда в Украине: мировой опыт, проблемы, перспективы. *Экономика и управление*. 2016. № 4. С. 8-15.
2. Вакуленко О. Опыт разработки и внедрения монетарной и немонетарной мотивации персонала. *Менеджер по персоналу*. 2015. № 4. С. 32-39.
3. Криворотко І.О. Дослідження зарубіжного досвіду мотивації персоналу для використання в українських умовах. *Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво*. 2015. № 2 (71). С. 151-154.
4. Новикова А. Вся правда о мотивации. *Менеджер по персоналу*. 2016. № 10. С. 48-57.
5. Юкіш В.В. Застосування матеріальних і нематеріальних методів мотивації лідерства на різних рівнях управління. *Інноваційна економіка*. 2016. № 8. С. 62-66.
6. Barometr Pracownika – motywacja i zaangażowanie zatrudnionych w Polsce i Europie Zachodniej. URL: <http://ccifp.pl/barometr-pracownika-edenred-ipsos/>
7. Мельник Л.Г., Вовк О.М., Гайтина Н.М., Рыбалка М.В. Удосконалення методів мотивації працівників на підприємствах України з урахуванням міжнародного досвіду. *Вісник Сумського державного університету. Серія «Економіка»*. 2012. № 4. С. 55-63.
8. Компенсационный пакет и мотивация. Центр маркетинговых и социологических исследований Кадрового Дома «СуперДжоб». URL: <http://public.superjob.ru/research/download.pdf>.

References

1. Bogachev S.V., Tarasevich, E.V. The system of labor motivation in Ukraine: world experience, problems and prospects. *Economics and Management*. 2016. № 4. pp. 8-15 (in Russian).
2. Vakulenko O. Experience of development and implementation of monetary and non-monetary staff motivation. *HR manager*. 2015. № 4. pp. 32-39 (in Russian).
3. Krivorotko I.O. Research of foreign experience of motivation of personnel for use in Ukrainian conditions. *State and regions. Series: Economics and Business*. 2015 № 2 (71). pp. 151-154 (in Ukrainian).
4. Novikova A. The whole truth about motivation. *HR manager*. 2016. № 10. pp. 48-57 (in Russian).
5. Yukish V.V. Application of material and non-material methods of leadership motivation at different levels of management. *Innovative economy*. 2016. № 8. p. 62-66 (in Ukrainian).
6. The Practicing Barometer is a motivation for the adventurous in the Poland and European West. URL: <http://ccifp.pl/barometr-pracownika-edenred-ipsos/> (in Polish).
7. Melnik L.H. Vovk O.M., Haytyna N.M., Rybalka M.V. Improvement of methods of motivation of workers at enterprises of Ukraine taking into account international experience. *Herald of Sumy State University. Series "Economics"*. 2012. № 4. pp. 55-63 (in Ukrainian).
8. Compensation package and motivation. Center for Marketing and Sociological Studies of the Personnel House "SuperJob". URL: <http://public.superjob.ru/research/download.pdf> (in Russian).

ТКАЧЕНКО

Сергій Анатолійович
nukoblikaudit@inbox.ru

УДК 657

ПОТИШНЯК

Олена Миколаївна

ЗАВДАННЯ ГЕНЕРАЛЬНОГО
ОБ'ЄДНАННЯ БАЗИСНИХ
БАЛАНСІВ НАЦІОНАЛЬНОЇ
ЕКОНОМІЧНОЇ
(ГОСПОДАРСЬКОЇ)
КОНСТРУКЦІЇTASK (PROBLEM) OF THE
GENERAL UNION OF THE BASIC
BALANCES OF THE NATIONAL
ECONOMIC STRUCTURE
(METHODS)д.е.н., доцент, в.о. ректора
Вищого навчального закладу
«Міжнародний технологічний
університет «Миколаївська
політехніка»д.е.н., доцент, професор кафедри,
Харківський національний технічний
університет сільського господарства
ім. Петра Василенка

У статті доведено, проблема побудови єдиної балансової системи для відображення усіх аспектів функціонування національної економічної системи уже протягом багатьох років привертає увагу економістів і статистиків. Аргументовано, тенденція до створення єдиної у той же час багатоаспектної балансової системи для опису економічного обороту намітилася абсолютно чітко. Обґрунтовано, удосконалення балансу у визначених напрямках надало б можливість суворо пов'язати між собою усі входні у нього таблиці. У цьому випадку кожен аспект економічного обороту відбивався б у ньому не відокремлено, а у єдиній системі зв'язків національної економічної системи, що вже само по собі було б істотним кроком у пристосуванні балансу до потреб аналізу, планування економіки.

* * *

Проблема построения единой балансовой системы для отображения аспектов функционирования национальной экономической системы уже на протяжении многих лет привлекает внимание экономистов и статистиков. Аргументировано, тенденция к созданию единой и в то же время многоаспектной балансовой системы для описания экономического оборота наметилась совершенно чётко. Совершенствование баланса в определенных направлениях дало бы возможность строго связать между собой все входные в него таблицы. В этом случае каждый аспект экономического оборота отражался бы в нём не обособленно, а в единой системе связей национальной экономики, что уже само было бы шагом в адаптации баланса к потребностям анализа, планирования экономики.

* * *

In the scientific article it is proved that the application of the principle of double entry to the domestic balance of the national economic system would change the nature of the information contained in its documents and transfer these data to the plane of the characteristics of the processes. Since each production-economic indicator under such a system is not just a numerical value, but at the same time the characterization of a specific bilateral economic link, the entire system of indicators would reflect the procedure for the movement of value in the turnover of the national economy. Of course, the element (scheme) of the method of double writing - this is only a technical method, but reception is fundamentally important, as it is precisely thanks to him, information is becoming the latest quality, become holistic targeting. In order to apply the element of the double entry method to the balance of the national economic system, it is necessary to expand and supplement it, at least in the following directions of development: enter new tables in the form of an account for those aspects that are currently covered by the balance of the national economic system (for example, the balance of accumulation); specify the nomenclature of each balance sheet in such a way as to ensure the mutual correspondence of the balance sheets for each position; to precisely determine the system for assessing the indicators for each balance (prices for indicators related to goods and services) to ensure the link between the balance sheets. It is substantiated that improvement of the balance in these areas of development would allow to strictly link each other with all its information and analytical tables. In this case, every aspect of a cost-effective turnover would be reflected in it not in isolation, but in a single system of links of the national economic system, which in itself would be a significant step forward in adjusting the balance to the needs of systematic analysis, assessment, and economic planning.

Ключові слова: бухгалтерський баланс, задача, інтеграція, національна економічна(господарська) система, основний, повна, проблема, функція, ціль

Ключевые слова: базисный, бухгалтерский баланс, задача, интеграция, национальная экономическая система, подсистема, полная, проблема и цель

Keywords: balance sheet, complete, function, integration, national economic (national economic)system, principal, purpose, subsystem, the problem is, the task

ВСТУП

Проблема побудови єдиної балансової системи для відображення усіх аспектів функціонування національної

економічної системи уже протягом багатьох років привертає увагу плеяди вітчизняних та іноземних учених-економістів й статистиків [2-4, 6-9, 13]. Дуже цікаві ідеї

містяться у роботі Н.О. Казакової, Л.Б. Трофимової, О.О. Федченко [4]. Запропонована у даній роботі схема являє собою систему матриць, суворо пов'язаних одна із одною через підсумкові результуючі показники, які охоплюють усі найважливіші аспекти відтворення. Ряд цільових досліджень [1, 10, 12] має відправною точкою класичну схему міжгалузевого балансу, який отримав широке визнання у вітчизняній економічній науці і статистиці. Дані дослідження ведуться шляхом заповнення четвертого квадранта матриці міжгалузевого балансу та відповідного дроблення рядків третього і стовпців другого квадрантів. Робляться також спроби включити у таку вдосконалену схему інформаційні дані про ефективність відтворення основних засобів [5] та організацію і стимулювання інноваційної діяльності [11]. Таким чином, тенденція до створення єдиної та в той же час багатоаспектної балансової конфігурації для опису економічного обороту намітилася абсолютно чітко тощо.

МЕТА РОБОТИ полягає у формулюванні комплексу проблемних питань повної інтеграції основних (єдиних) багатоаспектних балансових схем і визначенні необхідних напрямків розширення та доповнення балансу національної господарської (економічної) методи для застосування принципу(методу) подвійного запису.

МЕТОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Теоретично-методологічною основою даного наукового дослідження (публікації) виступає діалектичний елемент методу і основні положення доктрини (теорії) у області балансових побудов, яке присвячене розробці методів інтеграції балансових систем національної господарської системи у аналізі, оцінці та плануванні економіки. У процесі інтегрованого (повного) дослідження використовувалися наступні методи: *абстрактно-логічний* (для теоретично-методологічного узагальнення й формулювання дедукції (висновків)); *монографічний* (при дослідженні (аналізі) теоретично-методологічних думок (ідей) і практики національного рахівництва у країнах, що виявляє позитивні сторони методу подвійної реєстрації економічних потоків при побудованні балансу); *дедукційний* (запропоновані авторами балансові схеми відображають матеріально-фінансові пропорції та економічні зв'язки між галузями, групами окремих виробничо-господарських одиниць у економіці і представляють інтерес для широкого кола економістів, статистів та студентів економічних спеціальностей вищих закладів освіти).

РЕЗУЛЬТАТИ

Природно, що й теоретично-методологічна розробка такого роду схем, та особливо їх практична реалізація пов'язані із великими труднощами. При зведенні у одній схемі інформаційних даних, які відображають економічний оборот у різних площинах, завжди є певний ризик отримати у кінцевому підсумку лише велику таблицю, яка не піддається формалізації. Її інформаційні дані не можуть підсумовуватися, і з них важко витягти навіть прості балансові рівності, не кажучи вже про якість економічно ефективних змістовних структурних співвідношень. Разом із тим прагнення зробити такого роду балансові схеми такими, які легко формалізуються часто призводить до спрощень та абстракцій. Такою абстракцією виступають, наприклад,

нетто галузі міжгалузевого балансу. Вони абсолютно необхідні для опису технологічного аспекту процесу відтворення, але не придатні для вивчення зв'язків національної економічної системи, які впливають із тих рішень підприємств промисловості, які визначаються чисто економічними мотивами (фінансові міркування, особисті і колективні матеріальні стимули, прибутковість тощо), а також юридичним режимом, функціонування підприємства (об'єднання). Практична реалізація інтегрованих балансових схем дуже ускладнена тим, що існуюча статистична інформація, як зведена, так і первинна, не пристосована для взаємної ув'язки різних аспектів економічного ефективного обороту. На жаль, у нашій країні до цих пір немає стандартних класифікацій товарів, робіт, послуг, галузей, видів виробничої діяльності, доходів (виручки), фінансових операцій тощо, відповідно немає такої системи первинного бухгалтерського обліку й звітності, яка обов'язково вписувалася б у стандартні класифікації. Цілком очевидно, що тільки така інтегрована стандартизована система бухгалтерського обліку і звітності може бути міцною базою єдиних багатоаспектних балансових схем.

Опис вітчизняної економіки у формі інтегрованої системи балансів національної економічної системи може, звичайно, мати будь-яку конкретну форму, яка повинна складатися у взаємодії теорії й практики, та її важко заздалегідь визначити у всіх подробицях. Однак і досвід, й логіка підказують, що розробка інтегрованої балансової схеми для практичного використання обов'язково передбачає спадкоємність по відношенню до того, що було дотепер. Конкретно це означає, що вихідною базою для створення такого інтегрованого (об'ємного) балансу повинен стати сучасний баланс господарської (національної) економічної системи. Застосування його у якості інструменту для комплексного економічного аналізу та оцінки і планування національної економічної системи може бути забезпечено тільки у тому випадку, якщо такий баланс матиме вихід на систему показників, із якими практично працюють органи, які планують. Разом із тим суворість системи не може бути забезпечена без послідовного застосування певної сукупності формальних прийомів та чисто теоретичних схем, для яких у цьому поєднанні теорії і емпіризму потрібно знайти оптимальне місце. Одночасно із розробкою та упровадженням повністю інтегрованої схеми балансу національної економічної системи необхідним виступає вирішення проблеми стандартизації економічних інформаційних даних й широкого застосування функціонально розвинутих засобів для збору і обробки інформаційних даних.

Застосування до вітчизняного балансу національної економічної системи принципу подвійного запису змінило б характер інформації, яка міститься у його документах, і перенесло ці дані у площину характеристики процесів тощо.

Оскільки кожен виробничо-господарський показник при такій системі – це не просто числова величина, але й одночасно характеристика якогось конкретного двостороннього економічного зв'язку, уся система показників відображала б процедуру руху вартості у обороті національної економіки тощо.

Зрозуміло, елемент (схема) методу подвійного запису – це усього лише технічний прийом, але прийом

принципово важливий, оскільки саме завдяки йому інформаційні дані набувають новітню якість, стають цілісно адресними.

Щоб застосувати елемент методу подвійного запису до балансу національної економічної системи, необхідно розширити та доповнити його, як мінімум, у наступних напрямках розвитку: увести нові таблиці у формі рахунку для тих аспектів, які у даний час охоплені балансом національної виробничо-господарської методи (наприклад, баланс накопичення); уточнити номенклатуру кожного балансу таким чином, щоб забезпечити взаємну кореспонденцію балансових таблиць за кожною позицією; точно визначити систему оцінки для показників кожного балансу (цін для показників, які відносяться до товарів й послуг), щоб забезпечити зв'язок між балансами тощо.

ВИСНОВКИ

Удосконалення балансу у цих напрямках розвитку надало б можливість суворо пов'язати між собою усі вхідні у нього інформаційно-аналітичні таблиці. У цьому випадку кожен аспект економічно ефективного обороту відбивався б у ньому не відокремлено, а у єдиній системі зв'язків національної економічної системи, що вже само по собі було б істотним кроком вперед у пристосуванні балансу до потреб систематичного (комплексного) економічного аналізу та оцінки, планування економіки.

Список використаних джерел

1. Борисова И.С. Управление развитием экономики региона с отраслевыми диспропорциями: диссертация ... доктора экономических наук: 08.00.05. Москва, 2018. 660 с.
2. Ведев А.Л. Методология прогнозирования социально-экономических и финансовых показателей на основе комплекса моделей институциональных балансов: диссертация ... доктора экономических наук: 08.00.10. Москва, 2017. 338 с.
3. Ильин В.А., Ускова Т.В., Лукин Е.В., Кожевников С.А. Анализ и моделирование экономики на основе межотраслевого баланса. Вологда, 2017. 156 с.
4. Казакова Н.А., Трофимова Л.Б., Федченко Е.А. Методология формирования релевантной информации в условиях глобализации экономических процессов. Москва, 2013. 248 с.
5. Калуби Равлинге Джерри Мазуба. Совершенствование методов и моделей оценки эффективности воспроизводства основных фондов предприятий энергетической отрасли: диссертация ... кандидата экономических наук: 08.00.05. Санкт-Петербург, 2018. 204 с.
6. Львова Д.А. Генезис бухгалтерского учёта в общественном секторе экономики: диссертация ... доктора экономических наук: 08.00.12. Санкт-Петербург, 2017. 386 с.
7. Почитаев А.Ю. Формирование финансовой стратегии публичной компании на основе матричного подхода: диссертация ... кандидата экономических наук: 08.00.10. Казань, 2018. 248 с.
8. Хасанов И.Ш. Трансакционная модель экономической системы: (диалектика национального счетоводства). Казань, 2008. 352 с.
9. Хасанов И.Ш. Трансакционный сектор экономической системы: национальное счетоводство общественного воспроизводства: диссертация ... доктора экономических наук: 08.00.01. Челябинск, 2009. 432 с.
10. Шестакова Е.В. Формирование интегративного механизма самоорганизации производственно-экономических систем: диссертация ... доктора экономических наук: 08.00.05. Оренбург, 2017. 414 с.
11. Шилин П.С. Организация и стимулирование инновационной деятельности в энергомашиностроительном холдинге: диссертация ... кандидата экономических наук: 08.00.05. Санкт-Петербург, 2018. 220 с.
12. Щербаков Г.А. Системные экономические кризисы как фундаментальный фактор долгосрочного хозяйственного развития: диссертация ... доктора экономических наук: 08.00.01. Москва, 2017. 452 с.
13. Malherbe Francis. Comptabilite nationale. Paris, 1992. 280 p.

References

1. Borisova I.S. Management of development of economy of region with branch disproportions: the dissertation ... Doctors of economic sciences: 08.00.05. Moscow, 2018. 660 p. (in Russian).
2. Vedev A.L. Methodology of forecasting of socio-economic and financial indicators on the basis of a set of models of institutional balances: dissertation ... doctor of economic sciences: 08.00.10. Moscow, 2017. 338 p. (in Russian).
3. Ilin V.A., Uskova T.V., Lukin E.V., Kozhevnikov S.A. Analysis and modeling of the economy based on inter-sectoral balance. Vologda, 2017. 156 p. (in Russian).
4. Kazakova N.A., Trofimova L.B., Fedchenko E.A. Methodology of formation of relevant information in the context of globalization of economic processes. Moscow, 2013. 248 p. (in Russian).
5. Kalubi Ravlinge Dzherri Mazuba. Perfection of methods and models of an estimation of efficiency of reproduction of a fixed capital of the enterprises of a power branch: the dissertation ... Candidate of economic sciences: 08.00.05. Saint Petersburg, 2018. 204 p. (in Russian).
6. Lvova D.A. Accounting genesis in a public sector of economy: the dissertation ... Doctors of economic sciences: 08.00.12. St. Petersburg, 2017. 386 p. (in Russian).
7. Pochitaev A.Yu. Formation of financial strategy of the public company on the basis of the matrix approach: the dissertation ... Candidate of Economic Sciences: 08.00.10. Kazan, 2018. 248 p. (in Russian).
8. Hasanov I.Sh. The transactional model of the economic system: (dialectics of national accounting). Kazan, 2008. 352 p. (in Russian).
9. Hasanov I.Sh. Transactional sector of the economic system: national accounting of public reproduction: dissertation ... doctor of economic sciences: 08.00.01. Chelyabinsk, 2009. 432 p. (in Russian).
10. Shestakova E.V. Formation of the integrative mechanism of self-organization of production and economic systems: the dissertation ... Doctors of economic sciences: 08.00.05. Orenburg, 2017. 414 p. (in Russian).
11. Shilin P.S. Organization and stimulation of innovative activity in power engineering holding: the dissertation ... Candidate of economic sciences: 08.00.05. St. Petersburg, 2018. 220 p. (in Russian).
12. Shherbakov H.A. Systemic economic crises as a fundamental factor in long-term economic development: dissertation ... doctors of economic sciences: 08.00.01. Moscow, 2017. 452 p. (in Russian).
13. Malherbe Francis. Comptabilité nationale. Paris, 1992. 280 p.

ТАБЕНСЬКА

Оксана Ігорівна

oksana.tabenska.68@gmail.com



к.е.н., старший викладач,
Вінницький національний
аграрний університет

УДК 330.3: 338.488.2: 640.4

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ГОТЕЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА

MODERN TRENDS FOR THE DEVELOPMENT OF THE HOTEL BUSINESS

У статті досліджені стратегії активного впливу на зовнішнє середовище (горизонтальна інтеграція, вертикальна інтеграція, концентрична та конгломератна диверсифікація). Також проаналізовано стратегію вертикальної інтеграції, яка свідчить, що підприємство розширюється в напрямках діяльності, яка пов'язана з просуванням товару на ринок. Досліджено планування інноваційної діяльності підприємств готельно-ресторанного бізнесу та туризму і прогнозування їх розвитку в межах загальної стратегії. Проаналізовано переваги створення інноваційної кластерної моделі.

* * *

В статье проанализированы стратегии активного воздействия на окружающую среду (горизонтальная интеграция, вертикальная интеграция, концентрическая и

конгломератная диверсификация). Также определена стратегия вертикальной интеграции, которая свидетельствует, что предприятие расширяется в направлении деятельности, связанной с продвижением товара на рынок. Исследовано планирование инновационной деятельности предприятий гостинично-ресторанного бизнеса и прогнозирования их развития. Проанализированы преимущества создания инновационной кластерной модели.

* * *

Introduction. The article analyzes the strategies of active influence on the external environment (horizontal integration, vertical integration, concentric diversification), realized through various forms of associations, connections and transactions. The strategy of horizontal integration, which is carried out when there is an acquisition or merger with an enterprise or the main competitor operating in another segment of the market. Also analyzed is the strategy of vertical integration, which shows that the company is expanding in the areas of activity associated with the promotion of the product on the market.

Purpose is to study the innovative trends of tourism development, the advantages of creating an innovative cluster model for the development of regions based on synergistic effects, general development strategies, growth strategies: market expansion, vertical.

Results. The hotel and restaurant business is explored as the main component of the tourism industry. It is noted that the hotel and restaurant business contains a complex of services for tourists and is a key factor determining the prospects for tourism development. It is noted that in order to successfully solve a complex of tasks for the maintenance of guests, management of institutions with the preservation of strong competitive positions need to master the professional knowledge and constantly improve them. Clusters in the field of hotel business, which can be formed on the basis of self-organization as a result of natural integration and cooperation in relation to the provision of placement services, or through strategic planning, carried out by regional or sectoral management bodies, are analyzed.

Conclusion. Consequently, the modern tendencies of the hotel industry require further study. It is thanks to the cooperation of state authorities, scientific and research institutions, travel agencies, hotel and restaurant complexes, information centers, transport companies, and insurance companies increasing the competitiveness of enterprises. The advantages of creating an innovative cluster model.

Ключові слова: конкурентоспроможність, кластер, сільський туризм, туристичні оператори, глобальні проблеми людства, природні ресурси, утилізація відходів, інноваційна кластерна модель, синергетичний ефект, інтеграція, інтеграційні процеси, підприємницька діяльність, інноваційна модель підприємницької діяльності, кооперація, агробізнес, лізинг, ринкова інфраструктура, асоціації, холдинги, кластери, франчайзинг

Ключевые слова: конкурентоспособность, кластер, сельский туризм, туристические операторы, глобальные проблемы человечества, природные ресурсы, утилизация отходов, инновационная кластерная модель, синергический эффект, интеграция, интеграционные процессы, предпринимательская деятельность, инновационная модель, кооперация, агробизнес, лизинг, рыночная инфраструктура, ассоциации, холдинги, кластеры, франчайзинг

Keyword: competitiveness, cluster, rural tourism, tourist operators, global problems of humanity, natural resources, utilization of wastes, innovative cluster model synergistic effect, integration, integration processes, entrepreneurship, innovative business models, cooperation, agribusiness, leasing, market infrastructure, associations, holding companies, clusters, franchising

ВСТУП

Планування інноваційної діяльності підприємств готельно-ресторанного бізнесу та туризму і прогнозування їх розвитку в межах загальної стратегії охоплює такі етапи: аналіз зовнішнього середовища і закономірностей внутрішнього середовища, визначення загальної стратегії функціонування підприємств готельно-ресторанного бізнесу та туризму, визначення інноваційних можливостей, формування стратегічних

інноваційних завдань, розробка концепції інноваційної стратегії, та бізнес-планів і програм інноваційної діяльності, реалізація інноваційних проєктів.

На перші позиції виступає оновлення продукції (технології), друге місце займає техніко-економічний рівень послуг, третє – якість і конкурентоспроможність послуг і на останніх позиціях науковість виробничої діяльності і експортоспроможність послуг [1, с. 201-205].

Інноваційний потенціал у сфері готельно-ресторан-

ного бізнесу та туризму досліджує С.А. Бурий, А.В. Магалецький аналізує готельний кластер як інструмент комунікаційної політики підприємств готельного господарства, О.В. Борисова, розглядає тенденції розвитку готельно-ресторанного бізнесу в Україні, стратегічне управління готельними підприємствами в умовах глобалізації висвітлює В.М. Зайцева, адаптивні стратегії фінансового управління на підприємстві досліджує Т.В. Олійник.

МЕТА РОБОТИ полягає у дослідженні інноваційних тенденцій розвитку туристичної сфери, переваг створення інноваційної кластерної моделі для розвитку регіонів на основі синергетичного ефекту, загальних стратегій розвитку, стратегій зростання: експансії ринку, диверсифікації, вертикальної, горизонтальної інтеграції, глобалізації діяльності.

МЕТОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Методологічною та інформаційною основою роботи є наукові праці, матеріали періодичних видань, ресурси Internet, нормативно-правові акти.

РЕЗУЛЬТАТИ

Готельно-ресторанний бізнес – це основна складова туристичної індустрії. Готельно-ресторанний бізнес містить цілий комплекс послуг для туристів і є ключовим чинником, що визначає перспективи розвитку туризму. Туристичні послуги, зокрема в межах готельного обслуговування, належать до соціально-культурних послуг. Вони створюються на принципах сучасної гостинності, що підвищує їхню роль у розвитку вітчизняного туризму, а також зумовлює необхідність професійної підготовки кадрів для туристичного і готельного сервісу. Для успішного вирішення комплексу завдань з обслуговування гостей, управління закладами із збереження міцних конкурентних позицій необхідно оволодіти професійними знаннями і постійно їх вдосконалювати.

Отже, в умовах безперервних економічних змін інновації стають основним чинником, що сприяє динамічному розвитку і підвищенню результативності функціонування підприємств готельно-ресторанного господарства. Міжнародний досвід успішної діяльності підприємств готельного господарства свідчить про безальтернативний шлях виживання в умовах глобальної конкуренції побудований на інноваційній основі при активному використанні сучасних науково-технічних досягнень, а також готовності готелів до сучасних інновацій та нововведень.

Аналіз підприємств готельного господарства, які успішно здійснюють інноваційну діяльність, показує, що спонукальним мотивом для розробки інновацій є бажання і прагнення керівництва вести стратегічну діяльність в цілому і зокрема інноваційну. Іншою основною умовою для впровадження інновацій є наявність ефективної системи маркетингу, що забезпечує зв'язок підприємства з кінцевим споживачем готельного продукту з метою постійно виявлення нових явних і прихованих потреб споживачів щодо якості продукції та готельної послуги [1, с. 201-205].

У менеджменті кращих компаній світу, незалежно від моделі, у якій вони існують, незалежно від національної приналежності, проявляються такі риси: клієнт-

орієнтований підхід; диверсифікованість бізнесу; активізація людського фактора; використання сучасних інтегрованих інформаційних маркетингових технологій; розвиток партнерських зв'язків, у тому числі через нові організаційні форми управління: глобальні об'єднання, стратегічні альянси, консорціуми, що забезпечують доступ до дешевих ресурсів і важливих ринків збуту; домінування адаптивних структур управління; важлива робота зі створення й підтримки мікрокультури. Ці інноваційні заходи дозволяють підприємствам не просто реалізувати послугу контрагентові або споживачеві, але й формувати попит, підвищувати ефективність діяльності на ринку [2, с. 72-77].

Процеси створення нових організаційних форм підприємствами є певною характеристикою адаптаційних фінансових процесів і виступають об'єктом дослідження теорії організаційного розвитку. Відповідно її положенням адаптивне управління є гнучким та інноваційним видом управління промислових підприємств, що здатні пристосовуватися до нових обставин за допомогою інструментів і методів стратегічного управління.

Розподіл стратегій адаптації на види відповідає, перш за все, виділенню класифікаційним ознакам адаптивності (пасивна/активна). Такі стратегії реалізуються за рахунок інновацій, стратегічних компетенцій та знань. Стратегії активного впливу на зовнішнє середовище (горизонтальна інтеграція, вертикальна інтеграція, концентрична та конгломератна диверсифікація) реалізуються через різноманітні форми об'єднань, приєднань та угод.

Стратегія горизонтальної інтеграції здійснюється, коли відбувається придбання або злиття з підприємством або основним конкурентом, що діє в іншому сегменті ринку. Стратегія вертикальної інтеграції свідчить, що підприємство розширюється в напрямках діяльності, що пов'язані з просуванням товару на ринок. Стратегії диверсифікації характеризуються розширенням існуючого портфеля продукту та ринку та реалізуються за рахунок змін внутрішнього середовища та активного впливу на зовнішнє середовище.

Стратегіями диверсифікації, що активно впливають на зовнішнє середовище, виступають: концентрична, яка використовується через придбання підприємства, що виробляє подібні товари та послуги; конгломератна – придбання підприємства, що не пов'язано виробництвом товарів і послуг. [3, с. 255-259].

Провідний вітчизняний вчений-економіст В.Г. Андрийчук в своїх дослідженнях аналізує зарубіжний та вітчизняний досвід створення інтегрованих структур. Вертикальна інтеграція має місце тоді, коли товаровиробники єдиного технологічного ланцюга об'єднуються через різні механізми під єдиною власністю, в той час як вертикальна координація виникає за умов, коли відносини між такими товаровиробниками регулюються лише контрактами.

Одним із мотивів створення інтегрованих структур є скорочення трансакційних витрат, що насамперед пов'язані з вивченням ринку, веденням переговорів з партнерами, з витратами на укладання контрактів [4, с. 40-54].

Розглянемо сутність трактування поняття “інтеграція” зарубіжними вченими-економістами (табл. 1).

Таблиця 1

Трактування сутності інтеграції зарубіжними вченими
[сформовано автором за даними [5, с.156-158], [6, с.4-8]]

№ з/п	Вид інтеграції	Трактування сутності інтеграції	Дослідники
1	Інтеграція	Інтеграція – це дія або процес становлення композита як цілого шляхом поєднання окремих частин або елементів, комбінація в інтегральне ціле [4].	“The Oxford English Dictionary”
2	Інтеграція капіталістична (ринкова)	Сутність інтеграції з точки зору конкуренції, збереження прав власності і скорочення трансакційних витрат, відносини, що будуються на принципах економічної субординації [5].	О. Родіонова
3	Вертикальна інтеграція	Вона може бути здійснена шляхом будівництва переробних потужностей або придбання контрольного пакета акцій вже існуючих підприємств, а також бажання контролювати верхні поверхи виробничого ланцюжка для забезпечення збуту сільськогосподарської продукції, захисту від коливання цін на сировинних ринках і гнучкої реакції на запити споживачів [3].	А. Папцов
4	Горизонтальна інтеграція	Це концентрація капіталу і створення єдиної стратегії кооперативних підприємств в даній галузі. Вона може бути проведена шляхом злиття кооперативів, створення союзів або партнерств з метою скорочення витрат, більш раціонального використання потужностей і мобільності фінансових ресурсів, для виходу на споживчий ринок [3].	А. Папцов

Підвищення гнучкості і оперативності у роботі зі споживачами, можливість індивідуалізації обслуговування без збільшення трансакційних витрат. Збільшення можливостей із залучення споживачів, розширення реклами. Збільшення можливостей співпраці з провідними банками, спільні програми з підвищення лояльності споживачів (знижки, бонуси, спеціальні пропозиції тощо), формування постійної клієнтської бази.

Підвищення якості, оперативності і гнучкості постачання, рішення проблеми псування сировини, можливості підтримки ексклюзивного меню. Зміцнення і підвищення ефективності діяльності за рахунок інтеграції в суміжний бізнес (ресторан при готелі, фірмі тощо) [7, с. 162 -164].

Найбільш важливими формами розділено-сумісних взаємин великих і малих підприємницьких структур є також субпідряд, франчайзинг, венчурне кредитування, лізинг, факторинг, форфейтинг. Зокрема, договір франчайзингу передбачає високу етику взаємовідносин суб'єктів господарювання, тобто можливість розширювати і продавати дистриб'юторські мережі [8, с. 205-211].

Для вирішення низки проблем, які виникають у зв'язку з дією зовнішніх та внутрішніх факторів необхідно: лобювати у Верховній Раді прийняття законів про франчайзинг; створення органу контролю діяльності даного ринку; запровадження програми навчання для підготовки спеціалістів у сфері франчайзингу; надання можливості застосування франчайзі спрощеної системи бухгалтерського обліку [9, с. 63-69].

Вчені економісти зазначають, що франчайзинг використовує елементи вертикальної маркетингової інтеграції. Інтегровані структури трансформуються і розвиваються враховуючи особливості певного регіону.

Кластери, зокрема підприємств малого й середнього формату в галузі готельного бізнесу, можуть утворюватися на основі самоорганізації внаслідок природної інтеграції й кооперації щодо надання послуг розміщення або за допомогою стратегічного планування, здійснюваного регіональними або галузевими

(корпоративними) органами управління. Готельні підприємства, як потенційні учасники кластера, нерідко пропонують подібні або супутні види готельних послуг і є конкурентами на ринках послуг розміщення, а самоорганізація підприємств у цьому випадку, переважно, узгодження умов і взаємодії готельних підприємств у готельному кластері.

Складним аспектом створення готельного кластера на початковій стадії є досягнення домовленості між підприємцями з формування активів і стратегій. Об'єднуючими факторами економічних інтересів створення кластера виступають домовленості з проведення єдиної цінової політики на ринку готельних послуг, розширення обсягу надання готельних послуг його учасниками, ведення єдиної маркетингової політики, спільного планування впровадження інноваційних технологій, політики обслуговування й постачання тощо, тобто синергетичної взаємодії елементів певної системи підприємств готельного господарства.

Спочатку створюється ядро кластера (це найбільш тісно пов'язані виробничими зв'язками регіональні чи галузеві організації та готельні підприємства). Під час налагодження стабільного режиму діяльності до «ядра» поступово приєднуються блоки інформаційної підтримки, готельного обслуговування та інші.

На третьому етапі розвитку кластера в зону його впливу можуть підпадати малі фірми, оздоровчі та спортивні центри, структурні елементи банківського обслуговування та інших видів бізнесу.

Основні завдання створення та використання технології регулювання синергетичної взаємодії готельних підприємств в межах кластера стосуються: орієнтації на процесний підхід та стратегію управління розвитком; розроблення системи збалансованих показників; розроблення завдань інноваційної політики готельного кластера; підготовки до освоєння основ синергетичного управління [10, с. 73-100].

Проектна модель туристичного кластера “Вінниччина” зображена на (рис. 1).



Рис. 1. Проектна модель туристично кластера "Вінниччина"

Вагомим аргументом, що сприятиме створенню туристичного кластера, може стати ідея співпраці на місцевому рівні, щоб конкурувати на глобальному ринку. Туристичні фірми є операторами ринку, реалізуючи власний продукт, вони використовують послуги інших видів бізнесу, що функціонують в індустрії туризму: готельного та ресторанного, перевезень, торгівлі, розважального та інших [11, с. 49-58].

Таким чином, для розвитку інноваційної моделі маркетингової комунікаційної політики слід активно застосовувати механізм створення та ефективного функціонування готельних кластерів. Для цього слід розробити різноманітні схеми консолідації та кооперування усіх учасників готельного кластеру (підприємств готельного господарства, туристичних операторів, санаторно-курортних закладів, інформаційних порталів, постачальників тощо) поряд із ціленаправленим вико-

ристанням джерел фінансування на основі приватно-державного партнерства.

Державна підтримка має полягати у створенні ефективних законодавчих механізмів регулювання діяльності готельних кластерів, створенні передумов задля їх формування та проведення комплексу заходів щодо активного просування готельних кластерів на міжнародних ринках за участю дипломатичних установ, торгових представництв, культурних центрів, ділових кіл. Однак слід зазначити, що системний підхід до побудови кластерного готельного продукту може стати дієвим механізмом удосконалення комунікаційної політики багатьох вітчизняних підприємств готельного господарства і бути важелем рушієм вдосконалення маркетингової політики [12, с. 139-143].

ВИСНОВКИ

Отже, сучасні тенденції готельного господарства

потребують подальшого вивчення. Саме завдяки співпраці органів державної влади, наукових, науково-дослідних установ, туристичних агенцій, готельно-ресторанних комплексів, інформаційно-туристичних центрів, транспортних компаній, банківських установ, страхових фірм підвищується конкурентоспроможність підприємств та організацій, виникає синергетичний ефект.

Список використаних джерел

1. Бурій С.А. Інноваційний потенціал у сфері готельно-ресторанного бізнесу та туризм. Вісн. Хмельн. нац. ун-ту. Серія: Економічні науки. 2014. № 5, Т. 2. С. 201-205.
2. Борисова О.В. Показники ефективності інноваційної політики підприємств ресторанного господарства. Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг: зб. наук. пр. Харків: ХДУХТ, 2009. С. 72-77.
3. Олійник Т.В. Адаптивні стратегії фінансового управління на підприємстві. Бізнес Інформ. 2014. № 10. С. 255-259.
4. Андрійчук В.Г. Капіталізація сільського господарства: ідентифікація і мотиви здійснення. Економіка АПК. 2006. № 1. С. 40-54.
5. Біленький О.Ю. Генезис поняття «інтеграція». Економіка АПК. 2010. № 12. С. 156-158.
6. Лубков А.Н., Бобылев Д.С. Интеграция и кооперация: симбиоз или бифуркация. Аграрный вестник Урала. Серия: Экономика. 2009. № 8 (62). С. 4-8.
7. Прилепа Н.В., Соколюк Г.О. Інноваційні технології у сфері ресторанного бізнесу. Вісн. Хмельн. нац. ун-ту. Економічні науки. 2014. № 4, Т. 2. С. 162-164.
8. Теребух А.А., Костючко В.М. Досвід стратегічного планування розвитку туристичних центрів. Вісн. Нац. ун-ту «Львівська політехніка». 2005. № 533. С. 205-211.
9. Ногачевський О.Ф. Франчайзинг в Україні: вибір і купівля франшизи. Актуальні проблеми економіки. 2010. № 12. С. 63-69.
10. Стратегічне управління готельними підприємствами в умовах глобалізації: монографія / за заг. ред. проф. В.М. Зайцевої. Запоріжжя: ЗНТУ, 2018. 1 електрон. опт. диск (дата звернення: 23.11.2018)
11. Ковальчук І.С. Проблеми та перспективи кластеризації туристичної галузі Закарпаття. Науковий вісн. Мукачев. держ. ун-ту. Серія 1: Економіка та управління. 2014. № 1 (4). С. 49-58.
12. Магалецький А.В. Готельний кластер як інструмент комунікаційної політики підприємств готельного господарства. Вісн. Донбас. держ. машинобуд. акад. 2010. № 4 (21). С. 139-143.

References

1. Buryi S.A. Innovative potential in the field of hotel and restaurant business and tourism. Herald of Khmelnytskyi national university. Series: Economic sciences. 2014. № 5, Vol. 2. pp. 201-205. (in Ukrainian).
2. Borysova O.V. Indicators of efficiency of innovation policy of restaurant industry enterprises. Economic strategy and prospects of the development of trade and services field: collection of scientific works Kharkiv: KHDUKHT, 2009. pp. 72-77. (in Ukrainian).
3. Oliynyk T.V. Adaptive strategies of financial management at the enterprise // Business Inform. 2014. № 10. pp. 255-259. (in Ukrainian).
4. Andriychuk V.H. Capitalization of agriculture: identification and motives of implementation. Economy of Agro-industrial Complex. 2006. № 1. pp. 40-54. (in Ukrainian).
5. Bilenkyi O.Yu. Genesis of the concept "integration" // Economy of Agroindustrial Complex. 2010. № 12. P. 156-158. (in Ukrainian).
6. Lubkov A.N., Bobylev D.S. Integration and cooperation: symbiosis or bifurcation. Agrarian herald of Ural. Series: Economy, 2009. № 8 (62). pp. 4-8. (in Russian).
7. Prylepa N.V., Sokoliuk H.O. Innovative technologies in the field of restaurant business. Herald of Khmelnytskyi national university. Series: Economic sciences. 2014. № 4, Vol. 2. pp. 162-164. (in Ukrainian).
8. Terebukh A.A., Kostiuchko V.M. Experience of strategic planning of touristic centres development. Herald of National university "Lvivska politehnika". 2005. № 533. pp. 205-211. (in Ukrainian).
9. Nohachevskyi O.F. Franchising in Ukraine: choosing and buying a franchise // Relevant problems of the economy. 2010. № 12. pp. 63-69. (in Ukrainian).
10. Zaytseva V.M. Strategic management of hotel enterprises in the conditions of globalization: monograph. Zaporizhzhia: ZNTU, 2018. 1 electron. opt. disk (date of appeal: 23.11.2018) (in Ukrainian).
11. Kovalchuk I.S. Problems and prospects of clustering the tourism industry of Transcarpathia. Scientific herald of Mukachevo state university. Series 1: Economy and management. 2014. № 1 (4). pp. 49-58. (in Ukrainian).
12. Mahaletskyi A.V. Restaurant cluster as a tool of the communicative policy of hotel industry enterprises. Herald of Donbas state engineering academy. 2010. № 4 (21). pp. 139-143. (in Ukrainian).

ГОЛОВАЧ

Володимир Володимирович
volod.golovach@gmail.com

УДК 657.6

ВАГОМИЙ ВНЕСОК ПРОФЕСОРА В.В. СОПКА ЩОДО
СТАНОВЛЕННЯ АУДИТУ ТА РЕФОРМУВАННЯ
БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ В УКРАЇНІ

к.ю.н., Голова правління ПрАТ
"Аудиторська фірма Аналітик"

THE GREAT CONTRIBUTION OF PROFESSOR V.V. SOPKO FOR
AUDIT FORMATION AND ACCOUNTING REFORMING IN UKRAINE

Ключові слова: аудит, бухгалтерський облік, Спілка аудиторів України

Keywords: audit, accounting, Auditors Union of Ukraine

У 1992 р. відбувся установчий з'їзд Спілки аудиторів України, який об'єднав професійну спільноту з метою розбудови аудиту України. На цьому з'їзді Василя Васильовича Сопка, як провідного науковця, обрали головою Ради Спілки. Володимира Головача, який на той час обіймав посаду керівника аудиторської фірми «Аналітик» і за сумісництвом працював старшим науковим консультантом Комітету з економічної реформи Верховної Ради України, обрали Головою виконавчого комітету Спілки. Таке поєднання з одного боку науковця і бухгалтера, а з іншого юриста і практика принесло позитивні результати. Головним результатом співпраці стало прийняття у 1993 р. Закону України "Про аудиторську діяльність". Цей закон серед інших колишніх союзних республік Україна прийняла першою. Закон виявився досить прогресивним і без суттєвих змін вірно служив аудиторам майже 25 років.

Суттєвою проблемою при прийнятті названого Закону виявилась відсутність будь-яких нормативних актів щодо реформування бухгалтерського обліку. Тому у Законі "Про аудиторську діяльність" були змушені визначити, що таке публічна фінансова звітність та інші ключові питання бухгалтерського обліку. Щоб започаткувати реформування бухгалтерського обліку, у постанові Верховної Ради про введення в дію цього закону Кабінету Міністрів запропонували створити у складі Інституту підготовки спеціалістів статистики та ринку Національний центр обліку та аудиту. Названий центр продовжує свою діяльність до цього часу і має певні досягнення.

Починаючи з 90-х рр. XX ст., професор В. Сопко прикладав максимум зусиль щодо реформування бухгалтерського обліку в Україні. У 1997 р. в період мого

перебування на посаді першого заступника Міністра юстиції України спільними зусиллями розробили Концепцію реформування бухгалтерського обліку в Україні. Спромоглися її схвалити Кабінетом Міністрів України. В силу різних обставин зазначена концепція не знайшла повноцінного втілення у Законі України "Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні", який прийняли у 1999 р.

Наша співпраця з професором В. Сопко мала широкий аспект. У 2006-2010 рр., під час виконання мною повноважень заступника Київського міського голови Василь Васильович надав слушні поради щодо вдосконалення бухгалтерського обліку і фінансового контролю у сфері комунальної власності та бюджету міста. Значним досягненням стало створення у 2006 р. Київською міською радою Головного управління внутрішнього фінансового контролю та аудиту. Такий підрозділ було вперше запроваджено в органах місцевого самоврядування України. Він виявився досить ефективним і продовжує свою діяльність до цього часу.

На мій погляд, вагомим науковим надбанням професора В. Сопка є розробка правової природи бухгалтерського обліку. Спираючись на концептуальні положення, сформульовані професором В. Сопко, мною у 2014 р. підготовлена стаття "Правова природа бухгалтерського обліку та її значення для його вдосконалення". Ця стаття надрукована у журналі "Бухгалтерський облік і аудит", № 10 за 2014 р.

Глибоко переконаний, що наукові розробки професора В. Сопка стосовно правової природи бухгалтерського обліку повинні знайти своє місце у дослідженнях сучасних вчених і, в першу чергу, серед молодих науковців.

**ПОДАТКОВА КОНСУЛЬТАЦІЯ:
ЧИ ПОТРІБНО СПЛАЧУВАТИ ПОДАТОК НА ЗЕМЕЛЬНУ ДІЛЯНКУ ПІД БУДИНКОМ,
ЯКИЙ ВЖЕ ВІДЧУЖЕНИЙ НОВОМУ ВЛАСНИКУ?**

Дана консультація стосується випадку, коли особа продає або іншим способом відчужує будівлю, яка знаходиться на земельній ділянці. При цьому право на земельну ділянку (власності чи оренди) з якихось причин ще не перереєстроване на нового власника. Виникає питання – до перереєстрації права на землю, чи потрібно сплачувати старому власнику плату за землю?

Законодавство не містить чіткої відповіді на дане запитання. Зрозуміло, що в такому разі податкові органи нараховують плату за землю. Проте, існує позитивна судово-практика щодо захисту прав номінального власника або користувача земельної ділянки, який вже не користується даною ділянкою, оскільки будівля, що на ній знаходиться, відчужена новому власнику. Деталі наводимо нижче.

Питання сплати земельного податку у разі відчуження будівлі або споруди, що на ній знаходиться, регулюється п. 287.6 Податкового кодексу.

Редакція даної статті до 01.01.2015 виглядала наступним чином: «287.6. При переході права власності на будівлю, споруду (їх частину) податок за земельні ділянки, на яких розташовані такі будівлі, споруди (їх частини), з урахуванням прибудинкової території сплачується на загальних підставах з дати державної реєстрації права власності на нерухоме майно».

Редакція статті після 01.01.2015: "287.6. При переході права власності на будівлю, споруду (їх частину) податок за земельні ділянки, на яких розташовані такі будівлі, споруди (їх частини), з урахуванням прибудинкової території сплачується на загальних підставах з дати державної реєстрації права власності на таку земельну ділянку".

Зауважимо, що дана стаття регулює момент сплати земельного податку новим власником, і не дає чіткої відповіді щодо моменту припинення сплати земельного податку старим власником.

Податкові органи у своїх роз'ясненнях притримуються однозначної позиції, що особа, за якою зареєстровано право власності, оренди або постійного користування, зобов'язана сплачувати плату за землю незалежно від фактичного використання земельної ділянки (див. наприклад, ЗІР категорія питань 12.001).

Судова практика першої інстанції з даного питання схиляється на користь позивача – платника податків, який оскаржує податкове повідомлення-рішення щодо нарахування плати за землю. Судової практики на рівні апеляційної та касаційної інстанції стосовно подібних правовідносин, які виникли після 01.01.2015 р., нами не виявлено. Існує позитивна позиція Верховного суду України у Постанові від 02.12.2015 р. (справа № 21-3517а15) та Постанові від 7 липня 2015 р. (справа № 21-775а15), проте дана позиція базується на попередній редакції ст. 287.6 ПК, яка діяла до 01.01.2015 р.

Суди при винесенні рішень на користь позивача керуються **ст. 120 Земельного кодексу України**, якою встановлено, що у разі набуття права власності на жилий будинок, будівлю або споруду, що перебувають у власності, користуванні іншої особи, припиняється право власності, право користування земельною ділянкою, на якій розташовані ці об'єкти. До особи, яка набула право власності на жилий будинок, будівлю або споруду, розміщені на земельній ділянці, що перебуває у власності іншої

особи, переходить право власності на земельну ділянку або її частину, на якій вони розміщені, без зміни її цільового призначення. Якщо жилий будинок, будівля споруди розміщені на земельній ділянці, що перебуває у користуванні, то в разі набуття права власності на ці об'єкти до набувача переходить право користування земельною ділянкою, на якій вони розміщені, на тих самих умовах і в тому ж обсязі, що були у попередні землекористувача.

Аналогічну норму закріплює **ст. 377 Цивільного кодексу України**.

Відповідно до обставин справи, викладених у **Постанові Дніпропетровського окружного адміністративного суду від 19 листопада 2015 р. № 804/12978/15** (<http://www.reyestr.court.gov.ua/Review/55343399>), фізична особа просить скасувати податкове повідомлення-рішення про нарахування орендної плати за землю.

Позивачем у 2003 р. укладено договір з Дніпропетровською міською радою оренди земельної ділянки для фактичного розміщення нежитлового приміщення, належного позивачу.

У 2013 р. Позивачем було відчужено приміщення. Одразу ж після цього позивач звернувся до міського голови м. Дніпро із заявою, де зазначив, що у зв'язку із укладенням договору дарування, згідно ст.ст. 7, 31 Закону України "Про оренду землі" та ст.ст. 120, 141 Земельного кодексу України, просить договір оренди земельної ділянки вважати припиненим.

Суд у своєму рішенні, проаналізувавши норми ст. 120 Земельного кодексу, ст. 377 Цивільного кодексу, а також п. 287.6 Податкового кодексу України (у новій редакції), прийшов до висновку, що нарахування позивачу податковим органом податкового зобов'язання щодо орендної плати є не правомірним. Оскільки, як зазначив суд, виходячи із вищенаведених норм законодавства, у разі переходу права власності на об'єкт нерухомого майна до набувача цього майна відбувається перехід тих прав на відповідну земельну ділянку, на яких вона належала відчужувачу – права власності або права користування. Зважаючи на це, з моменту виникнення в особи права власності на нерухоме майно, розташоване на орендованій іншою особою земельній ділянці, попередній власник нерухомого майна вже фактично не використовує земельну ділянку, а відтак не повинен сплачувати орендну плату за земельну ділянку.

До аналогічних висновків приходять і **Окружний адміністративний суд міста Києва у Постанові від 19 грудня 2017 р. № 826/13298/17** (<http://www.reyestr.court.gov.ua/Review/71853306>).

Таким чином, старий власник може керуватися положеннями ст. 120 ЗК та ст. 377 ЦК при обґрунтуванні своєї позиції щодо відсутності обов'язку сплачувати земельний податок або орендну плату за землю після відчуження будівлі. Але в цьому випадку варто надіслати до податкового органу попереджувальний лист з повідомленням про припинення сплати земельного податку у зв'язку з відчуженням будівлі з посиланням на норми чинного законодавства.

ТУМАНЯН Анна Оганесівна,
аудитор АФ "Аналітик", af.analitik.ua@gmail.com